

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
ESCOLA DE ENGENHARIA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

***MANOEL DO NASCIMENTO FILHO***

**ANÁLISE DE FATORES QUE INFLUENCIAM O APRENDIZADO  
EMPREENDEDOR DE MULHERES EM SITUAÇÃO DE  
VULNERABILIDADE SOCIAL**

**Porto Alegre  
2017**

**MANOEL DO NASCIMENTO FILHO**

**ANÁLISE DE FATORES QUE INFLUENCIAM O APRENDIZADO  
EMPREENDEDOR DE MULHERES EM SITUAÇÃO DE VULNERABILIDADE  
SOCIAL**

*Tese submetida ao Programa de Pós Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Engenharia. Área de Concentração: Sistemas de Qualidade.*

***Orientador(a): Prof(a).Dr(a). Istefani Carísio de Paula***

**Porto Alegre**

**2017**

**MANOEL DO NASCIMENTO FILHO**

**ANÁLISE DE FATORES QUE INFLUENCIAM O APRENDIZADO  
EMPREENDEDOR DE MULHERES EM SITUAÇÃO DE VULNERABILIDADE  
SOCIAL**

**Esta tese foi julgada adequada para a obtenção do título de Doutor em Engenharia e aprovada em sua forma final pelo Orientador e pela Banca Examinadora designada pelo Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.**

*Orientador(a): Prof.(a) Dr(a). Istefani Carísio de Paula*  
**PPGEP/UFRGS**

*Coordenador: Prof. Dr. Flávio Sanson Fogliatto*  
**PPGEP/UFRGS**

**Aprovado em: 29/05/2017**

**BANCA EXAMINADORA:**

**Prof(a). Dr(a). Ângela de Moura Ferreira Danilevicz (Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção-PPGEP/UFRGS**

**Prof. Dr. Fernando Oliveira de Araujo (Departamento de Engenharia de Produção/UFRJ)**

**Prof.(a) Dr(a). Lisiane Priscila Roldão Selau (Departamento de Estatística/UFRGS)**

**Dedico este trabalho a  
meus filhos Matheus,  
Arthur e Sarah.**

## **AGRADECIMENTOS**

Ao Programa de Pós Graduação em Engenharia – PPGEP, meu reconhecimento aos professores, colegas e funcionários.

A Prof(a). Dr(a). Istefani carísio de Paula, pela orientação, disponibilidade, paciência e dedicação. Sendo modelo de excelência profissional como docente e como pessoa.

A prof(a) Dr(a). Cláudia Medianeira Cruz Rodrigues, grande incentivadora durante a trajetória do doutorado, também nas tarefas desenvolvidas durante o curso e apoio na revisão deste trabalho.

Ao colega César Pandolfi, que marcou presença durante a realização das disciplinas.

Agradeço a minha família, em especial ao meu irmão Gabriel e minha cunhada Marlene, pelo suporte e cuidados aos meus filhos durante as incontáveis ausências.

À CAPES pela provisão da bolsa de doutorado.

E por fim, obrigado a DEUS por poder citar todas essas pessoas e coloca-las tão caprichosamente em minha vida.

## RESUMO

O objetivo geral desta tese é analisar fatores que influenciam o desenvolvimento do aprendizado empreendedor em mulheres em situação de vulnerabilidade social. O trabalho realizou 5 etapas principais: (i) entrevistas qualitativas; (ii) revisão sistemática da literatura; (iii) análise do diagnóstico Sebrae; (iv) análise do conjunto de informações obtidas em pesquisa qualitativa (revisão sistemática da literatura, entrevistas) e quantitativa (survey), empregando como ferramenta o software NVIVO e; (v) elaboração de mapas conceituais para proposição de diretrizes para formação empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade. Os resultados atingidos foram: (i) confirmação dos fatores que facilitam e barreiras que dificultam o aprendizado empreendedor (ii) verificação frente à literatura dos fatores que facilitam e barreiras que dificultam o aprendizado empreendedor; (iii) identificação de perfil de gestão de mulheres microempreendedoras e empreendedoras individuais e oportunidades de conteúdos para capacitação em gestão; (iv) associações entre as fontes de informação e elaboração de cenários, e (v) mapa conceitual das associações existentes entre fatores facilitadores barreiras e características das mulheres em situação de vulnerabilidade social. A principal preposição desta tese é a sistematização da informação existente na literatura junto a evidências provenientes do cotidiano de especialistas e gestores, para proposição de diretrizes norteadoras para um projeto pedagógico desta natureza.

Palavras-chave: Fatores facilitadores. Barreiras. Práticas Pedagógicas. Aprendizado Empreendedor. Vulnerabilidade Social Feminina.

## ABSTRACT

The general objective of this thesis is to analyze factors that influence the development of entrepreneurial learning in women in situation of social vulnerability. The work carried out 5 main steps: (i) qualitative interviews; (ii) systematic review of the literature; (iii) analysis of the Sebrae diagnosis; (iv) analysis of the set of information obtained in qualitative research (systematic literature review, interviews) and quantitative (survey), using the NVIVO software as a tool; (v) elaboration of conceptual maps for the proposal of guidelines for entrepreneurial training of women in situations of vulnerability. The results achieved were: (i) confirmation of facilitating factors and barriers that impede entrepreneurial learning; (ii) verification of the factors facilitating barriers and barriers to entrepreneurial learning; (iii) identification of the management profile of women entrepreneurs and individual entrepreneurs and opportunities for content for training in management; (iv) associations between the sources of information and the elaboration of scenarios, and (v) conceptual map of the existing associations between facilitating sweeping factors and characteristics of women in situations of social vulnerability. The main preposition of this thesis is the systematization of information existing in the literature along with evidence from the daily routine of specialists and managers, to propose guiding guidelines for a pedagogical project of this nature.

Palavras-chave: Facilitating factors. Barriers. Pedagogical practices. Entrepreneurial Learning. Women's Social Vulnerability.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Periódicos identificados nas bases de dados pesquisadas, 2007 e 2017 .....	77
Figura 2 - Número de periódicos agrupados por ano de publicação .....	78
Figura 3 – Frequência de publicações por países pesquisados, 2006 e 2016 .....	78
Figura 4 - Diagnóstico Situacional em termos de Planejamento/Empresas. Questões de 1 a 4.....	115
Figura 5 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado – Clientes. Questões de 5 a 8. ....	117
Figura 6 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado – Pessoas. Questões de 9 a 14 .....	118
Figura 7 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado – Fornecedores. Questões de 15 a 17 .....	119
Figura 8 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado - Qualidade e Produtividade. Questões 18 a 20.....	121
Fonte 9 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado – Ponto de Vendas. Questões de 21 a 25... ..	122
Figura 10 - Diagnóstico Situacional em termos de Finanças – Estoque. Questões de 26 a 28 .....	124
Figura 11 - Diagnóstico Situacional em termos de Finanças – Vendas. Questões de 29 e 30. ....	125
Figura 12 - Diagnóstico Situacional em termos de Finanças – Créditos. Questões de 31 e 32 .....	126
Figura 13 - Diagnóstico Situacional em termos de Finanças – Caixa. Questões de 33 e 37 .....	127
Figura 14 - O processo utilizado para análise dos dados com utilização do software NVivo®.....	146
Figura 15 - Agrupamento de dados das três fontes .....	147
Figura 16 - Nós, codificações, barreiras e facilitadores dos 3 artigos .....	148
Figura 17 - Classificação de fontes.....	148
Figura 18 - Mapa do projeto FD_1 codificação automática NVivo® .....	152
Figura 19 - Temas por categorias dos entrevistados em blocos .....	153
Figura 20 - Nuvem de palavras, com 64 artigos – FD_2. ....	155



Figura 21 - Demonstração da aplicabilidade do NVivo® .....	156
Figura 22 - Revisão bibliográfica: presença de grandes temas por ano .....	156
Figura 23 - Mapa do projeto FD_2, codificação automática NVivo® .....	158
Figura 24 - Correlações realizadas no NVivo® .....	164
Figura 25 - Estrutura de dimensões de um projeto pedagógico .....	183
Figura 26 - Elementos de um mapa conceitual .....	185
Figura 27 - Relações existentes entre FD_1 x FD_2, quanto às barreiras .....	192
Figura 28 - Relações existentes entre FD_1 x DF_2 e complementariedades, relacionados aos fatores facilitadores .....	193
Figura 29 - Relações necessárias para promover a gestão de MSVS, FD_3 x FD_4 .....	194
Figura 30 - Fases de um programa de capacitação para populações vulneráveis .....	196
Figura 31 - Fases de um programa de capacitação para populações vulneráveis .....	217
Figura 32 - Sugestão de detalhamento das fases de um processo de capacitação para populações vulneráveis .....	218
Figura 33 - Questionário Diagnóstico Negócio a Negócio – Sebrae/RS, parte A .....	272
Figura 34 - Questionário Diagnóstico Negócio a Negócio – Sebrae/RS, parte B .....	273

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Estrutura da tese.....	26
Quadro 2 - Perfil dos Entrevistados .....	42
Quadro 3 - Síntese dos fatores convergentes entre gestores, capacitadas e especialistas. ....	57
Quadro 4 - Total de artigos selecionados .....	76
Quadro 5 - Classificação dos periódicos com ênfase da seleção e filtros. (*) Numeração referente a Apêndice D .....	79
Quadro 6 - Síntese dos fatores que caracterizam mulheres em situação de vulnerabilidade Social .....	81
Quadro 7- Síntese das práticas pedagógicas utilizadas no empreendedorismo com mulheres em situação de vulnerabilidade social .....	84
Quadro 8 - Síntese dos fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social .....	88
Quadro 9 - Síntese das análises descritivas da amostra de empreendimentos visitados no diagnóstico situacional Negócio a Negócio/SEBRAE .....	108
Quadro 10 - Síntese dos resultados % do Teste Chi Quadrado – Diagnóstico situacional Negócio a Negócio/SEBRAE .....	111
Quadro 11 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a planejamento - Questões de 1 a 4. ....	116
Quadro 12 - Comportamento de empreendedores do RS em relação ao mercado clientes - Questões de 5 a 8. ....	117
Quadro 13 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a mercado pessoas - Questões de 9 a 14. ....	119
Quadro 14 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a fornecedores - Questões de 15 a 17. ....	120
Quadro 15 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a qualidade e produtividade. Questões de 18 a 20. ....	121
Quadro 16 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a ponto de vendas. Questões de 21 a 25. ....	123
Quadro 17 - Comportamento de empreendedores do RS em relação Finanças estoque.	

Questões de 26 a 28. ....	124
Quadro 18 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a Finanças Vendas - Questões de 29 a 30 .....	125
Quadro 19 - Comportamento de empreendedores do RS em relação Finanças Vendas. Questões de 31 e 32. ....	126
Quadro 20 - Comportamento de empreendedores do RS em relação Finanças Crédito. Questões de 33 e 37. ....	127
Quadro 21 - Criação de nós e sub-nós gerados pelo programa NVivo® .....	150
Quadro 22 - Contagem das 20 palavras principais dos 64 artigos - FD_2, NVivo® .....	155
Quadro 23 - Correlações de Person entre as variáveis relacionadas a FD_3. ....	167
Quadro 24 - Etapas dos mapas conceituais e aprendizagem significativa. ....	186
Quadro 25 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de preparação para capacitação de MSVS.....	196
Quadro 26 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo relacionados as práticas filosóficas na construção de projetos pedagógicos de MSVS .....	198
Quadro 27 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo relacionados as práticas pedagógicas de MSVS .....	199
Quadro 28 - Síntese das diretrizes relacionados a parcerias e apoios construção de projetos pedagógicos de MSVS .....	202
Quadro 29 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de realização da capacitação de MSVS .....	203
Quadro 30 - Síntese das diretrizes relacionados aos instrutores na construção de projetos pedagógicos de MSVS .....	204
Quadro 31 - Síntese das diretrizes relacionados a infraestrutura necessária para realização de projetos pedagógicos com MSVS .....	205
Quadro 32 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de realização da finalização da capacitação de MSVS .....	206
Quadro 33 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase acompanhamento do aprendiz .....	206
Quadro 34 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase encerramento do processo .....	207
Quadro 35 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de preparação para capacitação de MSVS .....	218

Quadro 36 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de realização da capacitação de MSVS .....	220
Quadro 37 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de realização da finalização da capacitação de MSVS .....	221
Quadro 38 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase acompanhamento do aprendiz .....	222
Quadro 39 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase encerramento do processo .....	222
Quadro 40 - Roteiro das questões semiestruturado .....	226
Quadro 41 - Síntese dos fatores apontados por gestores, capacitadas e especialistas ....	228
Quadro 42 – Revisão da literatura, 62 artigos .....	256
Quadro 41 – Criação de nós gerados pelo programa NVivo .....	276

## **LISTA DE SIGLAS**

Associação de Colléges Comunitários do Canadá - ACCC

Business Professional Women - Federação das Associações de Mulheres de Negócios e Profissionais - BPW Brasil

Centro de Referência da Assistência Social - CRAS

Centro de Referência Especializado de Assistência Social - CRES

Global Entrepreneurship Monitor - GEM

Instituto de Pesquisa de Economia Aplicada - IPEA

Micro e Pequenas Empresas - MPEs

Mulheres em Situação de Vulnerabilidade Social - MSVS

Programa Nacional Trabalho e Empreendedorismo da Mulher – PNTEM

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres - SEPM

Sindicato da Indústria da Construção Civil - SINDUSCON

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>19</b>
1.1 Problema de Pesquisa.....	20
1.2 Tema e Objetivos .....	23
1.3 Justificativa do tema e dos objetivos .....	24
1.4 Delineamento do Estudo .....	25
1.4.1 Método de Pesquisa .....	25
1.4.2 Método de trabalho .....	25
1.5 Delimitação e limitações do Estudo .....	29
1.6 Estrutura da tese .....	29
Referências .....	29
<b>2 ARTIGO 1 - FATORES QUE INFLUENCIAM O DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDEDORISMO DE MULHERES EM SITUAÇÃO DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL NA PERCEPÇÃO DE ATORES DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL .....</b>	<b>35</b>
2.1 Introdução .....	35
2.2 Metodologia.....	40
2.3 Resultados .....	43
2.3.1 Descrição e Análise dos dados .....	43
2.4 Considerações Finais .....	59
Referências .....	61
<b>3 ARTIGO 2 - IDENTIFICAÇÃO DE FATORES QUE INFLUENCIAM A APRENDIZAGEM EMPREENDEDORA DE MULHERES EM SITUAÇÃO DE VULNERABILIDADE SOCIAL: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DA</b>	

<b>LITERATURA .....</b>	<b>70</b>
3.1 Introdução .....	70
3.2 Procedimentos metodológicos do estudo .....	73
3.2.1 Identificações das bases de dados e termos de busca .....	73
3.2.1.1 Definição do objetivo do levantamento através da formulação de uma pergunta de revisão .....	74
3.2.1.2 Planejamento do levantamento de evidências .....	74
3.2.2 Estabelecimento de filtros e critérios de seleção de artigos .....	75
3.2.3 Análise dos artigos selecionados .....	76
3.3 Resultados .....	77
3.4. Análise dos resultados .....	79
3.4.1 Compreensão do cenário associado a mulheres em situação de vulnerabilidade Social .....	79
3.4.2 Práticas pedagógicas que suportam o aprendizado de empreendedorismo .....	81
3.4.3 Outros fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social .....	84
3.5 Considerações finais .....	88
3.5.1 Sugestões .....	92
Referências .....	93
<b>4. ARTIGO 3 - ANÁLISE DO PERFIL DO EMPREENDEDOR POR GÊNERO NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL: DIAGNÓSTICO NEGÓCIO A NEGÓCIO-SEBRAE .....</b>	<b>99</b>
4.1.Introdução .....	99
4.2. Referencial Teórico .....	101

4.2.1 Programa Negócio a Negócio do SEBRAE/RS .....	102
4.2.2 A Importância da gestão nas empresas de pequeno porte .....	102
4.2.3 Diferenças de gênero: razões para empreender .....	104
4.3 Procedimentos Metodológicos .....	105
4.3.1 Método de trabalho .....	106
4.3.1.1 Unidade de análise – Diagnóstico Negócio a Negócio .....	106
4.3.1.2 Descrição da amostra .....	106
4.3.1.3 Análises do banco de dados .....	107
4.4 Resultados .....	107
4.4.1 Constructos de planejamento, mercado e finanças .....	109
4.4.1.1 Diagnóstico situacional: Planejamento .....	115
4.4.1.2 Diagnóstico situacional: mercado .....	116
4.4.1.2.1 Mercado: clientes .....	116
4.4.1.2.2 Mercado: pessoas .....	117
4.4.1.2.3 Mercado: fornecedores .....	119
4.4.1.2.4 Mercado: qualidade e produtividade .....	121
4.4.1.2.5 Mercado: ponto de vendas .....	122
4.4.1.3 Diagnóstico situacional: finanças .....	123
4.4.1.3.1 Finanças: estoque .....	123
4.4.1.3.2 Finanças: vendas .....	124
4.4.1.3.3 Finanças: crédito .....	125
4.4.1.3.4 Finanças caixa .....	126



4.4.5. Considerações finais .....	128
4.4.51 Sugestões .....	130
Agradecimentos .....	130
Referências .....	131
<b>5 ARTIGO 4 - BUSCA DE ASSOCIAÇÕES E SIGNIFICADO PARA OS FATORES QUE INFLUENCIAM A APRENDIZAGEM EMPREENDEDORA DE MULHERES EM SITUAÇÃO DE VULNERABILIDADE SOCIAL ATRAVÉS DO NVIVO® .....</b>	<b>139</b>
5.1 Introdução .....	139
5.2 Referencial teórico .....	142
5.2.1 Pesquisa qualitativa .....	143
5.2.2 Análise de conteúdo .....	144
5.2.3 Softwares que facilitam a análise de dados qualitativos .....	145
5.3 Procedimentos metodológicos .....	146
5.3.1 Método de trabalho .....	146
5.4 Resultados .....	149
5.4.1 Análise das fontes de dados .....	151
5.4.1.1 Análise da fonte de dados 1 .....	151
5.4.1.2 Análise da fonte de dados 2 .....	154
5.4.1.3 Análise da fonte de dados 3 .....	164
5.5 Conclusões .....	169
Referências .....	170

<b>6 ARTIGO 5 - PROPOSIÇÃO DE DIRETRIZES PARA FORMAÇÃO EMPREENDEDORA DE MULHERES EM SITUAÇÃO DE VULNERABILIDADE SOCIAL: ABORDAGEM CENTRADA EM MAPAS CONCEITUAIS .....</b>	<b>175</b>
6.1 Introdução.....	175
6.2 Referencial Teórico .....	178
6.2.1 Formação empreendedora para públicos vulneráveis .....	179
6.2.1.1 ONGs .....	179
6.2.1.2 Governo .....	181
6.2.2 Construção de projetos pedagógicos para formação empreendedora.....	181
6.2.3 Mapas conceituais .....	183
6.3. Metodologia .....	186
6.3.1 Descrição da construção dos mapas conceituais .....	187
6.3.2 Descrição da utilização do software QSR NVivo 11® .....	188
6.4 Resultados – Análise e interpretação dos mapas conceituais .....	189
6.4.1 MC_A – Análise das relações entre barreiras existentes das MSVS .....	189
6.4.2 MC_B – Análise das relações entre facilitadores das MSVS .....	190
6.4.3 Estrutura de relações que promovem a gestão de MSVS .....	191
6.5 Proposição de diretrizes para formação empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social .....	195
6.5.1 Diretrizes estruturais para criação do programa de capacitação o com MSVS .....	195
6.5.1.1 Preparação para a capacitação .....	196

6.5.1.2 Realização da capacitação .....	203
6.5.1.3 Finalização da capacitação .....	205
6.5.1.4 Acompanhamento do aprendiz .....	206
6.5.1.5 Encerramento do processo .....	207
6.6.Conclusão .....	207
Referências .....	208
<b>7 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>215</b>
7.1 Visão processual e sistêmica do ensino de empreendedorismo para MSVS .....	216
7.1.1 Preparação para a capacitação .....	218
7.1.2 Realização da capacitação .....	219
7.1.3 Finalização da capacitação .....	2200
7.1.4 Acompanhamento do aprendiz .....	221
7.1.5 Encerramento do processo .....	222
7.2 Palavras finais .....	223
Referências .....	224
APÊNDICE A - Roteiro de questões semiestruturado utilizado nas entrevistas.....	225
APÊNDICE B - Quadro síntese das entrevistas entre gestores, capacitadas e especialistas .....	227
APÊNDICE C - Transcrições efetuadas para pesquisa qualitativa .....	237
APÊNDICE D - Artigos selecionados para a realização da revisão de literatura .....	255
APÊNDICE E - Questionário diagnóstico Negócio a Negócio SEBRAE/RS .....	272
APÊNDICE F - Demonstrativo utilizado no programa NVivo, para criação de Nós e Sub-Nós .....	275

## 1 INTRODUÇÃO

A ação de empreender é entendida como prática inerente ao homem, envolvendo consciência, imaginação, criatividade e exploração do desconhecido (PARDINI et al., 2008; POLITIS, 2005). Ela é vista também como um aprendizado, uma oportunidade que depende do engajamento, transformando as identidades e as habilidades dos indivíduos (BULGACOV et al., 2008, WENGER, 1998).

A questão de saber se aprendizado empreendedor pode ser ensinado é relevante e um tema em exploração. Há aqueles que sustentam que ser um empreendedor é mais um talento ou um aspecto inato do que algo que pode ser adquirido e aprendido (MOROZ et al., 2010). Para Rubenson (2011), o empreendedorismo pode certamente ser ensinado, mas depende em grande parte da abordagem pedagógica e do contexto em que o ensino e aprendizagem ocorrem. Complementando essa abordagem, Honing (2004) afirma que o aprendizado empreendedor depende do ambiente e da integração desses recursos com um plano de ação específica e dos objetivos propostos.

No aspecto conceitual o empreendedorismo é definido como o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades (DORNELAS, 1991; MARCONDES e BERNARDES, 2004). Muitas vezes o empreendedorismo feminino, objeto central deste trabalho, compreende mulheres que buscam o complemento financeiro familiar, a expansão de sua abrangência para o exercício vocacional, a formação da identidade profissional e/ou realização pessoal (GOMES, 2004; PEÑALOZA et al., 2008).

As pesquisas Global Entrepreneurship Monitor - GEM (2012, 2015) revelam uma evolução no Brasil, no qual, anteriormente o empreendedorismo feminino era caracterizado por necessidade, no entanto, mais da metade das mulheres que empreendem são guiadas por uma oportunidade de mercado. Empreendedores por necessidade são aqueles que não possuem opções de trabalho, estão desempregados, e se aventuram em abrir um negócio próprio, na maioria das vezes sem nenhum planejamento. Em contrapartida, os empreendedores por oportunidade, optam por iniciar um novo negócio, sabendo onde querem chegar, com um planejamento prévio, tendo em mente o que querem buscar para a empresa e visam a geração de lucros, empregos e riquezas. A desaceleração da economia brasileira a partir de 2014 vem retraindo o mercado interno de forma que as condições atuais são menos favoráveis ao empreendedorismo por oportunidade (GEM, 2015). Aparentemente, durante o período de maior expansão da economia (2002-2013), o empreendedorismo total cresceu

puxado pela sua componente por oportunidade. No período de retração da economia (2014 e 2015), o empreendedorismo total continuou crescendo, porém, agora puxado pela sua componente por necessidade.

No contexto da necessidade, a experiência empreendedora feminina, muitas vezes, apresenta aspectos negativos como interesses conflitantes, sentimentos de culpa e as tensões decorrentes de pontos de vista próprios e/ou alheios sobre o papel tradicional das mulheres na sociedade (ALPERSTEDT et al., 2014). Outros aspectos que dificultariam o empreendedorismo deste grupo são decorrentes de questões de saúde pessoal, bem-estar emocional, níveis de energia, sentimentos de isolamento e estresse dentro das relações pessoais (NOGUEIRA et al., 2013). Do ponto de vista profissional, as mulheres também apresentam dificuldades decorrentes de sua falta de experiência como empreendedoras, medo de risco e de dívidas, falta de modelos e o baixo nível de assistência (MCGOWAN et al., 2012). Considerando que estas limitações ou barreiras são difíceis para grupos de mulheres, mais complexa esta situação pode ser se elas estiverem em situação de vulnerabilidade social.

As questões de gênero, pobreza, idade, etnia, incapacidade, classe ou status social, são características que indicam grupos da população serem mais vulneráveis que outros e terem uma dificuldade maior de superá-la (ALCANTARA 2002; ALMEIDA, 2011; BARROCA et al., 2006; DESCHAMPS, 2004, KOHLER et al., 2004, PELLING, 2003). Entende-se por vulnerabilidade social, mulheres que estão fragilizadas, jurídica ou politicamente, na promoção, proteção ou garantia dos seus direitos e da sua cidadania (SCHMIDT-THOMÉ e JARVA, 2004).

O combate à vulnerabilidade feminina pode ocorrer através da alteração da posição subalterna da mulher como um gênero, pela integração destas no planejamento, desenvolvimento, bem-estar social e redução da pobreza. Porém, implícita no termo vulnerabilidade está a noção de pessoas que não detêm conhecimento sobre seus direitos e sobre a condução de suas próprias vidas (AUSTIN et al., 2006, DAVIS, 2002).

### **1.1 Problema de Pesquisa**

Os grupos vulneráveis são aqueles nos quais os indivíduos ou grupos sociais enfrentam riscos e a impossibilidade de acesso a serviços e direitos básicos de cidadania e às oportunidades oferecidas de forma mais ampla àqueles que possuem essas condições (MOZER, 1996). No caso de mulheres, nas camadas mais pobres da população, de acordo com Carvalho (1998) na qual, grande parte das situações de vulnerabilidade econômica

acontecem, constata-se alto grau de vulnerabilidade emocional, seja pelo sentimento de abandono, seja pela violência e exploração a que foram submetidas, na busca de estratégias para a sobrevivência de seu núcleo familiar. No entanto, sob a perspectiva de aprendizagem pode-se considerar que mesmo havendo vulnerabilidades consideráveis, as potencialidades femininas podem superar limitações na ideia de dedicação, criação e busca de sucesso dos empreendimentos (ARGOTE et al., 1999).

Percebe-se um crescimento do número de mulheres empresárias, suportado em termos institucionais, pela implementação de programas de políticas públicas de incentivo ao empreendimento feminino e pela expansão do crédito (NATIVIDADE, 2009). Destaca-se o papel desempenhado pelos programas governamentais, a partir da década de 1990, visando à inserção das mulheres de baixa renda no mercado, seja através da criação de programas de crédito e capacitação, montagem de pequenos negócios e pequenas unidades produtivas, apoio de trabalhadores autônomos, assim como as cooperativas de trabalhadores (BOHÓRQUEZ, 2012; COSTA, 1998). Dwyer et al. (2004) afirmam que as condições de precariedade das mulheres em situação de vulnerabilidade social, podem ser minimizadas pela implementação de programas de qualificação, capacitação, acesso a crédito, treinamento e formação técnica e profissional.

Por outro lado, a ideia de empreendedorismo, e mais particularmente a ideia de criação de empresas, constitui uma peça chave no desenvolvimento da economia de um país, sendo o Brasil um dos países mais empreendedores do mundo (GEM, 2008). Para Zampier (2010) o empreendedorismo é desenvolvido por oportunidade ou por necessidade. O primeiro visa recompensas financeiras na criação de novos serviços e produtos (VENKATARAMAN, 1997), o segundo é caracterizado por empreendedores que iniciam um empreendimento por não terem alternativa razoáveis de ocupação e renda (GEM, 2009).

Assim, ressalta-se a importância do aprendizado empreendedor, pela necessidade de desenvolvimento e ampliação das habilidades nos indivíduos, pois não há desenvolvimento sem aprendizagem (BITENCOURT, 2005; FREITAS e BRANDÃO, 2006; RAE e CARSWELL, 2000). Nesse sentido, a aprendizagem empreendedora, é um processo contínuo e individual, em que as pessoas aprendem com suas próprias experiências e com as experiências alheias (POLITIS, 2005; RAE, 2004). Entretanto, o aprendizado é alcançado por meio de ações, na prática, de forma experiencial, e advém das experiências passadas de sucesso e insucesso, da observação de outros empreendedores e de outras fontes de relacionamento (LÉVESQUE et al., 2009; MAN, 2006; MORRISON e BERGIN-SEERS, 2002; RAE, 2006).

A apropriação do conceito de empreendedorismo para enfrentamento de vulnerabilidade de gênero é entendido como uma opção de combate à vulnerabilidade e como uma ação de emancipação social (DEERE e LEÓN, 2002). Estudos mostram que mulheres que sofreram embates psicológicos, financeiros e/ou culturais provenientes dos ambientes onde vivem, exigem cuidados especiais para operacionalizar o empreendedorismo. Harkema e Popescu (2015), por exemplo, estudando a educação empreendedora para mulheres adultas refugiadas, indicam que três fatores devem ser levados em consideração: competências, abordagem pedagógica e ambiente de aprendizagem. Segundo os autores, as refugiadas sofreram traumas, demonstram perda da autoestima e dificuldade de retomar controle sobre sua própria vida. Por isso, na percepção dos pesquisadores, em relação ao ambiente de aprendizagem é necessário prover sensação de segurança aos aprendizes. Em relação aos aspectos pedagógicos, os fatores listados por eles para promover uma prontidão à aprendizagem do adulto incluem: a criação de um ambiente de aprendizagem acolhedor e seguro; uma cultura de empatia, respeito, autenticidade; diagnóstico das necessidades de aprendizagem; definição dos objetivos de aprendizagem e planejamento instrucional; assegurar a funcionalidade/aplicabilidade das atividades de aprendizagem. Por fim, em relação às competências que devem ser trabalhadas, os autores mencionam: (i) competências em empreendedorismo (conhecimento, habilidade cognitiva, auto-gestão, administração, recursos humanos, habilidades de tomada de decisão, liderança, reconhecimento e desenvolvimento de oportunidades); (ii) competências para negócios e gestão; (iii) competências em relações humanas, e (iv) competências relacionadas à compreensão de conceitos e estabelecimento de relações.

Outros estudos sobre ensino de empreendedorismo estão descritos na literatura (BINKS et al., 2006; FAYOLLE e GAILLY, 2008; HYNES e RICHARDSON, 2007; KURATKO, 2005; MWASALWIBA, 2010; NECK e GREENE, 2011; RASMUSSEN e SORHEIN, 2006); abordando educação empreendedora de adultos (JARVIS, 2004; KEILLOR e LITTLEFIELD, 2012); ou tratando de mitos do ensino de empreendedorismo em universidades (LAUTENSCHLÄGER e HAASE, 2011). Embora existam estudos a respeito dos papéis desempenhados pelas mulheres em ambientes de aprendizagem empreendedora (SEUNEKE e BOCK, 2015); treinamentos para mulheres (DE MEL et al., 2012); influência das instituições sobre o comportamento feminino; (FIELD et al., 2010), menos frequentes são os estudos que tratam dos fatores que influenciam o aprendizado empreendedor (HARKEMA e POPESCU, 2015; PITT et al., 2003), foco deste trabalho.

Partindo-se das premissas de que: o empreendedorismo pode ser um instrumento de enfrentamento da vulnerabilidade de mulheres; e é possível aprender a empreender, mas que tal ensino exige estratégias específicas para grupos em situação de vulnerabilidade social; as questões que norteiam este trabalho são:

Questão 1 - Quais são os fatores, facilitadores ou barreiras, que impactam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social?

Como desdobramento destes fatores e, considerando-se igualmente, que as competências de gestão são importantes para a aprendizagem de empreendedorismo e que mulheres apresentam características próprias de gestão:

Questão 2 - Quais práticas pedagógicas e competências de gestão (conhecimentos técnicos de administração) são mais apropriadas para este grupo?

## **1.2 Tema e Objetivos**

O tema de pesquisa desta tese é o empreendedorismo, mais especificamente o aprendizado empreendedor de um dado grupo social. O empreendedorismo faz parte do contexto da Engenharia de Produção (EP) que tem como base os conhecimentos específicos e habilidades associadas às ciências físicas, matemáticas e sociais. A EP é provida de ferramentas que podem ser usadas na análise e melhoria de sistemas de alta complexidade, como aquele que é formado pela relação: geração de renda-aprendizagem empreendedora-vulnerabilidade social.

O objetivo geral desta tese é analisar fatores que influenciam o desenvolvimento do aprendizado empreendedor em mulheres em situação de vulnerabilidade social.

Para que seja possível alcançar o objetivo geral deste trabalho, é necessário atingir quatro objetivos específicos:

- a) Compreender as características pessoais, sociais de grupos de mulheres em situação de vulnerabilidade social;
- b) Compreender as características de gestão de mulheres microempreendedoras ou empreendedoras individuais;
- c) Levantar barreiras e facilitadores que influenciam o aprendizado empreendedor em mulheres em situação de vulnerabilidade social;
- d) Modelar as relações entre facilitadores, barreiras, características de gestão de mulheres e o aprendizado empreendedor, gerando um mapa conceitual.



### 1.3 Justificativa do tema e dos objetivos

Acredita-se que a compreensão dos fatores facilitadores e barreiras, bem como as práticas pedagógicas e competências de gestão são informações que podem tornar as práticas pedagógicas usadas em treinamentos, capacitação ou aprendizagem empreendedora mais eficientes e eficazes, considerando este grupo de mulheres.

A área do empreendedorismo feminino tem crescido e demandado práticas que facilitem a gestão de pessoas no sentido de atingir seus objetivos. Os empreendimentos, muitas vezes, esbarram na resistência das pessoas ou na dificuldade de entendimento e mobilização dos próprios públicos-alvo em direção ao alcance desses objetivos. Este estudo, portanto, busca trazer entendimento aos gestores e facilitar o trabalho de condução dos empreendimentos em direção ao alcance de seus objetivos.

Ressalta-se ainda, outra relevância deste estudo, a não existência de estudos que indiquem quais fatores teriam maior efeito no sentido de mobilização da capacidade empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade.

A apropriação do conceito de empreendedorismo para enfrentamento de vulnerabilidade de gênero é entendido como uma opção de combate à vulnerabilidade, pois a partir de apoio emocional, de mecanismos de conscientização, e fortalecimento da identidade social e resgate/incremento da autoestima, pode-se desenvolver capacidade empreendedora (CARREIRA et al., 2001; DEERE e LEÓN, 2002, JONATHAN, 2011). Os estudos de Botha et al. (2006) contribuem para estas afirmações no sentido de reforçar que através de programas de treinamentos, com proposta de fornecimento de habilidades empreendedoras para mulheres, pode-se resultar em ganhos de novas habilidades e conhecimentos para a execução de seus negócios ou na criação de novos.

Espera-se que a análise dos fatores encontrados nesta pesquisa possa trazer oportunidades que permitam sistematizar os treinamentos e atividades pedagógicas para o grupo de interesse. Acredita-se que esta proposta contribuirá com a verificação e o entendimento dos mecanismos que estimulam e que promovem o aprendizado do empreendedorismo de mulheres em situação de vulnerabilidade social, como processo de desenvolvimento individual e coletivo na busca de desenvolvimento, de renda e de transformação.

## **1.4 Delineamento do Estudo**

Definidos os objetivos da tese e apresentada a justificativa da importância dos mesmos, esta seção estabelece o delineamento do estudo pelo qual esses objetivos serão alcançados, considerando o método de pesquisa e o método do trabalho que serão utilizados.

### **1.4.1 Método de Pesquisa**

O método de pesquisa científica adotado nesta tese, do ponto de vista de sua natureza, enquadra-se na categoria de pesquisa aplicada, tendo em vista que seu conteúdo teórico é explorado e direcionado à solução de problemas específicos (GIL, 2008). Considerando-se a abordagem, esta pesquisa utiliza a abordagem qualitativa, envolvendo entrevistas em profundidade e quantitativa, pois a interpretação dos fenômenos requer o uso de técnicas estatísticas (SILVA e MENEZES, 2001).

Em relação aos seus objetivos, o trabalho enquadra-se na classe de pesquisa exploratória, uma vez que visa proporcionar maior familiaridade com o problema com vistas a torná-lo explícito, através do levantamento dos critérios e métodos para seleção e priorização de projetos e análise de caso, e como descritiva quando objetiva descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações variáveis (GIL, 2008).

### **1.4.2 Método de trabalho**

O desenvolvimento deste trabalho foi fundamentado em levantamentos bibliográficos (revisão sistemática da literatura), entrevistas qualitativas e quantitativas, é realizado a partir de cinco etapas, que são apresentadas em formato de artigos. Estes artigos possuem objetivos específicos necessários para alcançar o objetivo geral da tese. Dependendo da etapa e do objetivo a ser alcançado, utilizam-se diferentes métodos de trabalho. O Quadro apresenta a estrutura do trabalho, com os artigos, seus objetivos e métodos.

Esta tese está estruturada em cinco etapas, cada uma com potencial para geração de um artigo para periódico internacional, como apresentado na Quadro 1.

Quadro 1 - Estrutura da tese

<b>Etapas</b>	<b>Fonte de dados</b>	<b>Artigos</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Resultados</b>	<b>Questões da pesquisa</b>
I	Entrevista Qualitativa	Artigo 1–Fatores que influenciam o desenvolvimento do empreendedorismo de mulheres em situação de desenvolvimento social na percepção de profissionais do Estado do Rio Grande do Sul.	Identificar fatores (barreiras e facilitadores) que influenciam o processo de capacitação em empreendedorismo de mulheres em situação de vulnerabilidade social, pela perspectiva de profissionais que trabalham com capacitação empreendedora para estes grupos.	Confirmação dos fatores que facilitam e barreiras que dificultam o aprendizado empreendedor de mulheres em situação de vulnerabilidade social.	Q1 e Q2
II	Revisão Sistemática da Literatura (ISI Web of Knowledge, Scopus e Science Direct)	Artigo 2 - Identificação de fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social: uma revisão sistemática da literatura.	Encontrar na literatura especializada, fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social.	Verificação frente à literatura dos fatores que facilitam e barreiras que dificultam o aprendizado empreendedor de mulheres em situação de vulnerabilidade social.	Q1 e Q2
III	Pesquisa Quantitativa	Artigo 3 - Análise do perfil do empreendedor por gênero no Estado do Rio Grande do Sul: Diagnóstico Negócio a Negócio-SEBRAE	Analisar as distinções de gênero entre gestão de empreendedores individuais e microempreendedores do Estado do Rio Grande do Sul, nos aspectos de planejamento, mercado e finanças.	Identificação de perfil de gestão de mulheres microempreendedoras e empreendedoras individuais e oportunidades de conteúdos para capacitação em gestão.	Q2
IV	Pesquisa qualitativa	Artigo 4 - Busca de associações e significado para os fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social através do NVivo®.	Realizar uma análise de dados qualitativos em busca de associações e significado acerca de elementos que podem facilitar ou dificultar a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social, usando como ferramenta o <i>software</i> NVivo®.	Associações entre as fontes de informação e elaboração de cenários que expliquem as relações existentes entre os fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social.	Q1
V	Pesquisa	Artigo 5 -	Propor diretrizes para	Mapa conceitual das	Q1 e Q2

	qualitativa	Proposição de diretrizes para formação empreendedora de Mulheres em Situação de Vulnerabilidade Social: abordagem centrada em mapas conceituais	um possível projeto pedagógico, a partir da análise de dados qualitativos	associações existentes entre fatores facilitadores, barreiras e características das mulheres em situação de vulnerabilidade social.	
--	-------------	---	---	---	--

A pesquisa foi realizada a partir da análise das fontes de dados distribuídas nas etapas I a IV descritas a seguir.

- Etapa I - Revisão Sistemática da Literatura: Para sua realização foram realizadas as etapas de definição do problema, busca dos estudos, avaliação crítica dos estudos, coleta de dados e análise dos dados. Os resultados deste artigo revelaram 62 estudos, publicados no período de 2006 a 2016. Os dados obtidos foram analisados utilizando diversos critérios como: ano de publicação, palavras-chaves, objetivos, métodos, resultados.
  - Resultado obtido: verificação frente à literatura dos fatores que facilitam e barreiras que dificultam o aprendizado empreendedor de mulheres em situação de vulnerabilidade social.
- Etapa II - Entrevistas Qualitativas: Foram realizadas por 9 entrevistas. Sendo 6 com especialistas e gestores com experiências em treinamento ou com projetos ligados a esse grupo específico. As outras 3 entrevistas foram efetuadas com mulheres em situação de vulnerabilidade social, capacitadas a partir de treinamentos que tornaram-se empreendedoras. Os entrevistados foram escolhidos de acordo com o acesso disponibilizado, conhecimento e experiência apresentada em relação à temática em estudo.
  - Resultado obtido: Confirmação dos fatores que facilitam e barreiras que dificultam o aprendizado empreendedor de mulheres em situação de vulnerabilidade social.
- Etapa III - Análise do diagnóstico Sebrae: Pesquisa realizada com banco de dados disponibilizados pelo SEBRAE/RS, a partir de uma abordagem quantitativa com 214.420 empresas, no ato da abertura de suas microempresas ou empresas individuais,

nos anos de 2011 a 2015. A pesquisa compreendeu o Programa Diagnóstico Negócio à Negócio do Sebrae em todo o Estado do Rio Grande do Sul, sobre gestão nas áreas de planejamento, mercado e finanças.

- Resultado obtido: identificação de perfil de gestão de mulheres microempreendedoras e empreendedoras individuais e oportunidades de conteúdos para capacitação em gestão.
  
- Etapa IV - Este artigo trata da análise do conjunto de informações obtidas em pesquisa qualitativa (revisão sistemática da literatura, entrevistas) e quantitativa (survey), empregando como ferramenta o *software* NVIVO. O propósito desta análise do conjunto de informações é buscar significado acerca de elementos que podem facilitar ou dificultar a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social, usando uma ferramenta para analisar as conexões entre as fontes de informação, de uma forma que não seria possível realizar manualmente. Em vista do grande volume de informações, dificilmente se poderia encontrar as associações entre os elementos da pesquisa empregando exclusivamente o raciocínio lógico. NVivo é um *software* que apoia a investigação de métodos qualitativos e mistos. Ele foi projetado para simplificar o trabalho de organizar, analisar e encontrar oportunidades em dados não estruturados, ou qualitativos como: entrevistas, respostas da pesquisa em aberto, artigos, mídias sociais e conteúdo da web. A metodologia inclui a análise dos dados empregando autocodificação automática dos dados, seguida de análise, ajustes manuais e interpretação dos resultados no NVIVO. Os resultados apontam achados quanto aos fatores experiência dos aprendizes, preferências por trabalhar em ambiente exclusivos para mulheres, dificuldades com aspectos relacionados a legislação, assim como evidencia relações nas atividades de gestão realizadas pelos empresários.
  - Resultado obtido: associações entre as fontes de informação e elaboração de cenários que expliquem as relações existentes entre os fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social.
  
- Etapa 5 – Este artigo a partir da abordagem centrada em mapas conceituais elaborados, propôs diretrizes para formação empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social, baseadas em cinco fases: preparação para capacitação,

realização da capacitação, finalização da capacitação, acompanhamento do aprendiz e encerramento do acompanhamento. .

- Resultado obtido: diretrizes elaboradas para cada uma dessas fases, assim como oportunidade de estudo para estudos futuros.

### **1.5 Delimitação e limitações do estudo**

Apesar do trabalho ter uma construção metodológica baseada em levantamentos, não foram realizadas amostragens estatísticas típicas destes estudos e, portanto, não se pretende realizar generalizações dos resultados. As amostras analisadas foram obtidas por conveniência e refletem a realidade de públicos de mulheres residentes no estado do Rio Grande do Sul.

Sendo que os fatores considerados na análise da vulnerabilidade são: gênero, idade, etnia, deficiência física, raça entre outras, e como não existe consenso entre os pesquisadores, sobre quais variáveis deveriam ser utilizados para mensurar a vulnerabilidade social, neste trabalho, será utilizado o status socioeconômico: mais especificamente a vulnerabilidade social de gênero (HEINZ, 2002; HILL & CUTTER 2001).

### **1.6 Estrutura da tese**

A tese estará organizada em sete capítulos. O primeiro apresenta uma introdução, traçando algumas considerações iniciais, a problemática envolvida no estudo, o tema da pesquisa, os objetivos e a sua justificativa desta pesquisa. Este capítulo também apresenta o método de trabalho, a estrutura e as delimitações do estudo. Os cinco capítulos seguintes apresentam os artigos desenvolvidos, conforme a estrutura apresentada no Quadro 1. Por último foi abordado as considerações finais, discutindo as principais contribuições da tese e encaminhando possíveis direções para trabalhos futuros.

### **Referências**

- ALCANTARA A. I. **Geomorphology, natural hazards, vulnerability and prevention of natural disaster in developing countries**. *Geomorphology*, v. 47, 2002. p. 107-124.
- ALMEIDA, L. Q. **Vulnerabilidade socioambiental de rios urbanos**: bacia hidrográfica do Rio Maranguapinho região metropolitana de Fortaleza-Ceará. Tese de doutorado. Rio Claro, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”. UEPA, Fortaleza, 2011.

- ALPERSTEDT, G. D.; FERREIRA, J. B.; SERAFIM, M. C. **Empreendedorismo feminino: dificuldades vivenciadas em histórias de vida.** VIII Encontro de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (EGEPE), Goiania, 2014.
- AUSTIN, J.; STEVENSON, H.; WEI-SKILLERN, J. **Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?** *Entrepreneurship theory and practice*, n.30(1), 2006, p. 1-22.
- ARGOTE, L. **Organizational learning: creating, retaining and transferring knowledge.** Boston: Kluwer Academic Publishers, 1999.
- BARROCA, B.; BERNARDARA, P.; MOUCHEL, J. M.; HUBERT, G. **Indicators for identification of urban flooding vulnerability.** *Natural Hazards and Earth System Science*. n. 6, 2006. p. 553-561.
- BINKS, M., STARKEY, K. & MAHON, C. L. **Entrepreneurship education and the business school.** *Technology Analysis & Strategic Management*, 2006. p.1-18.
- BITENCOURT, C. C. **Gestão de competências e aprendizagem nas organizações.** São Leopoldo/RS: Unisinos, 2005.
- BOHÓRQUEZ, J. E. T. **Social vulnerability assessment of natural hazards in Manzanillo (Colima).** A methodological contribution. *Revistas científicas e arbitradas de la UNAM*, Colomboa, 2012.
- BOTHA, M.; NIEMAN, G.; & VAN VUUREN, J. **Enhancing female entrepreneurship by enabling access to skills.** *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), p. 479-493, 2006.
- BULGACOV, Y.; CAMARGO, D., & CUNHA, S. K. **A psicologia de McClelland e a economia de Schumpeter: Divergências e convergências no campo do empreendedorismo.** *Revista de Desenvolvimento Econômico - RDE*, 2008. 10(15). 17, 111-120.
- CARREIRA, D.; AJAMIL, M.; MOREIRA, T. **A liderança feminina no século 21.** São Paulo: Cortez, 2001.
- CARVALHO, L. **Família chefiada por mulheres: relevância para uma política social dirigida.** *Revista Serviço Social & Sociedade*, São Paulo, ano XIX, n. 57, p.74-98, jul. 1998.
- COSTA, A. A. A. **Trajatória e perspectivas do feminismo para o próximo milênio.** In: PASSOS, Elizete; ALVES, Ívia; MACEDO, Márcia. *Metamorfoses: gênero nas perspectivas interdisciplinares.* Salvador: UFBA, Núcleo de Estudos Interdisciplinares sobre a Mulher, 1998. p. 25-37.

- DAVIS, S. **Social entrepreneurship**: towards an entrepreneurial culture for social and economic development. International Board Selection Committee, Ashoka: Innovators for the Public, 2002.
- DE MEL, S. D.; MCKENZIE, D.; WOODRUFF, C. **Business training and female enterprise start-up, growth, and dynamics**: Experimental Evidence from Sri Lanka, mimeo. Washington DC: World Bank, 2012.
- DEERE, C. D.; LEÓN, M. **O empoderamento da mulher**: direitos à terra e direitos de propriedade na América Latina. Tradução Letícia Vasconcellos Abreu, Paula Azambuja RossatoAntinolfi, Sônia Terezinha Gehering. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2002.
- DESCHAMPS, M. V. **Vulnerabilidade socioambiental na região metropolitana de Curitiba**. Tese de doutorado. Paraná, Universidade Federal do Paraná. UFPA: Curitiba, 2004.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**. São Paulo: Editora Campus, 1991.
- DWYER, A. et al. **Quantifying Social Vulnerability**: A methodology for identifying those at risk to natural hazards. *Geoscience Australia Record* 2004/14, 2004.101 p.
- FAYOLLE, A. & GAILLY, B. **From craft to Science**: Teaching models and learning processes in entrepreneurship education. *Journal of European Industrial Training*, 2008, p. 569-593.
- FIELD, E.; JAYACHANDRAN, S.; PANDE, R. **Do traditional institutions constrain female entrepreneurship?** A Field Experiment on Business Training in India,” *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 2010, p. 125-29.
- FREITAS, I. A.; BRANDÃO, H. P. Trilhas de aprendizagem como estratégias de TD&E. In: BORGESANDRADE, J. E.; ABBAD, G. S.; MOURÃO, L. **Treinamento, desenvolvimento e educação em organizações e trabalho**: Fundamentos para a gestão de pessoas. Porto Alegre: Artmed, 2006. p. 97-113.
- GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil – 2012**: relatório executivo. Curitiba: IBQP, 2012.
- \_\_\_\_\_. **Global Entrepreneurship Monitor 2009** – Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBPQ, 2010.
- \_\_\_\_\_. **Global Entrepreneurship Monitor 2008** – Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBPQ, 2009.
- GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008, 2000p.
- GOMES, A. F. O perfil empreendedor de mulheres que conduzem seu próprio negócio: um estudo na cidade de Vitória da Conquista-BA. **Revista Alcance**, v. 11, n. 2, p. 207-226, 2004.



- HARKEMA, S.; POPESCU, F. **Entrepreneurship education for adults: a case-study.** International conference “Education, Reflection: Development”Procedia - Social and Behavioral Sciences, 2015.
- HEINZ, C. **Human Links to Coastal Disasters.** Washington D.C.: The H. John Heinz III Center for Science, Economics and the Environment. 2002.
- HILL, A. A.; CUTTER, S. L. **Methods for Determining Disaster Proneness.** In: CUTTER, S. L. (ed). *American Hazardscapes: The Regionalization of Hazards and Disasters.* Washington, D. C.: National Academy of Sciences, 2001. p. 13-36.
- HYNES, B. & RICHARDSON, I. **Entrepreneurship education: A mechanism for engaging and exchanging with the small business sector.** *Education + Training*, 2007. p. 732-744.
- HONING, B. **Entrepreneurship education: Toward a model of contingency-based business planning.** *Academy of Management Learning and Education*, 2004.
- ISDR - INTERNATIONAL STRATEGY FOR DISASTER REDUCTION. **Visions of risk: A review of international indicators of disaster risk and its management.** London: Inter-Agency Task force on Disaster Reduction - Working Group 3, 2004.
- JARVIS. P. **Adult education and lifelong learning: Theory and Practice**, 3 ed. London: Falmer Press, 2004.
- JONATHAN, E. G. **Mulheres empreendedoras: o desafio da escolha do empreendedorismo e o exercício do poder.** *Psicologia Clínica.* Rio de Janeiro: PUC, 2011, v. 23, n. 1, p. 65-85.
- KEILLOR, C. & LITTLEFIELD, J. **Engaging adult learners with technology.** Library Technology Conference: Macalester College, 2012.
- KOHLER, A.; JÜLICH, S.; BLOEMERTZ, L. **Risk Analysis: a basis for disaster risk management.** Eschborn: GTZ, 2004. 76p.
- KURATKO, D.F. **The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges.** *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2005, p. 577–597.
- LAUTENSCHLÄGER, A. & HAASE, H. **The myth of entrepreneurship education: seven arguments against teaching business creation at universities.** *Journal of Entrepreneurship Education*, 2011, p. 147-161.
- LÉVESQUE, M.; MINNITI, M.; SHEPHERD, D. **Entrepreneurs’ decisions on timing of entry: Learning from participation and from the experiences of others.** *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 547-570, Mar, 2009.
- MAN, T. W. Y. **Exploring the behavioural patterns of entrepreneurial learning: A competency approach.** *Education e Training*, v. 48, n. 5, p. 309-321, 2006.

- MARCONDES, R. C.; BERNARDES, C. **Criando empresas para o sucesso**. São Paulo: Futura, 2004
- MCGOWAN, P. et al. **Female entrepreneurship and the management of business and domestic roles**: Motivations, expectations and realities. *Entrepreneurship & Regional Development* Vol. 24, Nos. 1–2, January 2012, 53–72.
- MOROZ, P. W., HINDLE, K. & ANDERSON, R. **Collaboration with entrepreneurship education programmes**: building spinout capacity at universities. *International journal of innovation and learning*, 2010.
- MORRISON, A.; BERGIN-SEERS, S. **Pro-Growth small businesses**: Learning “Architecture”. *Journal of Management Development*, v. 21, n. 5, p. 388-400, 2002.
- MOSER, C. **Confronting crisis**: A comparative study of household responses to poverty and vulnerability in four poor urban communities. *Environmentally Sustainable Studies and Monograph Series*, n. 8, Washington DC: World Bank, 1996.
- MWASALWIBA, E. S. **Entrepreneurship education**: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. *Education + Training*, 2010, p. 20-47.
- NATIVIDADE, D. R. **Empreendedorismo feminino no Brasil**: políticas públicas sob análise. *Rio de Janeiro: RAP 43(1): 231-56, JAN/FEV, 2009.*
- NECK, H. M. & GREENE, P. G. **Entrepreneurship education**: Known Worlds and New Frontiers. *Journal of Small Business Management*, 2011, p. 55-70.
- NOGUERA, M.; ALVAREZ, C.; URBANO, D. **Socio-cultural factors and female entrepreneurship**. Springer Science+Business Media New York, 2013.
- PARDINI, D. J.; BRANDÃO, M. M.; SOUKI, G. Q. **Competências empreendedoras e sistema de relações sociais**: a dinâmica dos construtos na decisão de empreender nos serviços de fisioterapia. *Revista de Negócios*, v. 13, n. 1, p. 28-44, 2008.
- PELLING, M. **The Vulnerability of Cities**: Natural Disasters and Social Resilience. London: Earthscan, 2003. 256 p.
- PEÑALOZA, V.; DIÓGENES, C. G.; SOUSA, S. J. **Escolha profissional no curso de administração**: tendências empreendedoras e gênero. *Revista de Administração Mackenzie*, 9 (8), 151-167, 2008.
- PITT, M., S. ; KHANDKER, J.; CARTWRIGH, F. **Does micro-credit empower women?** Evidence from Bangladesh. *Policy Research Working Paper Series No. 2998*. Washington DC: World Bank, 2003.
- POLITIS, D. **The process of entrepreneurial learning**: A conceptual framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 399-424, July 2005.

- RUBENSON, K. **Adult learning and education**. Saint Louis, Academic Press, 2011.
- RAE, D.; CARSWELL, M. **Using a life-story approach in researching entrepreneurial learning**: The development of a conceptual model and its implications in the design of learning experiences. *Education & Training*, v. 42, n. 4/5, p. 220-227, 2000.
- RAE, D.; **Entrepreneurial learning**: a practical model from the creative industries. *Education + Training*, v. 46, n. 8/0, p. 492-500, 2004.
- \_\_\_\_\_. **Entrepreneurial learning**: A conceptual framework for technology-based enterprise. *Technology Analysis & Strategic Management*, v. 18, n. 1, p. 39-56, 2006.
- RASMUSSEN, E. A.; SORHEIM, R. **Action-based entrepreneurship education**. *Technovation*, 2006, p. 185-194.
- SEUNEKE, P; BOCK, B. **Exploring the roles of women in the development of multifunctional entrepreneurship on Family**: na entrepreneurial learning. *NJAS - Wageningen Journal of Life Sciences*, **2015**, p. 41–50.
- SCHMIDT-THOMÉ, P.; JARVA, J. **The spatial effects and management of natural and technological hazards in general and in relation to climate change**. ESPON, 3st Interim Report, 2004. 15 p.
- SILVA, E. L.; MENEZES, E. M. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 3 ed. Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 121 p., 2001.
- VENKATARAMAN, S. **The distinctive domain of entrepreneurship research**. In: WENGER, E. **Communities of Practice**: Learning, Meaning, and Identity. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- ZAMPIER, M. A. **Desenvolvimento de competências empreendedoras e processos de aprendizagem empreendedora**: estudo de casos de MPE's do setor educacional. 2010. 297 f. Dissertação (Mestrado em Administração) Centro de Pesquisa e Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal do Paraná, Curitiba, Paraná, 2010.

## **2 ARTIGO 1 - Fatores que influenciam o desenvolvimento do empreendedorismo de mulheres em situação de desenvolvimento social na percepção de atores do Estado do Rio Grande do Sul**

Manoel do Nascimento Filho

### **Resumo**

Os programas educacionais de desenvolvimento da capacidade empreendedora estão associados às melhores práticas pedagógicas, as qualidades de seus instrutores e da estrutura necessária para o bom desenvolvimento de competências e habilidades. O grau deste sucesso depende da identificação de quais atores praticados durante a realização destes cursos são aspectos positivos e negativos. O desempenho deste processo pode ser avaliado em função dos resultados, em termos de sucesso ou não do aprendizado desenvolvido, na perspectiva de especialistas que atuam na área. O objetivo deste trabalho é identificar fatores (barreiras e facilitadores) que influenciam o processo de capacitação em empreendedorismo de mulheres em situação de vulnerabilidade social, pela perspectiva de profissionais que trabalham com estes grupos. Para tanto, o trabalho de campo envolveu a aplicação de entrevistas semiestruturadas visando relatar a experiência de gestores, especialistas e mulheres que foram capacitadas e se tornaram empreendedoras. Esta pesquisa possui um caráter qualitativo, de cunho exploratório com utilização de pesquisa de campo através da aplicação de entrevistas individuais, com roteiro semiestruturado, como técnica de coleta de dados. Os resultados, embora não generalizáveis, revelam convergências nos fatores evidenciados pelas entrevistas com a literatura: como barreiras, a falta de recursos, a baixa autoestima e a dificuldade para acompanhamento das atividades nos treinamentos. Como facilitadores estão a qualificação dos instrutores, o aprendizado prático, ambiente acolhedor, e projetos pedagógicos adequados à realidade desse grupo específico. Ao final os fatores foram organizados em formato de diretrizes aplicáveis ao processo de ensino de empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade.

**Palavras-chave:** Vulnerabilidade, Vulnerabilidade Social, Empreendedorismo Feminino.

### **Abstract**

The educational programs for the development of entrepreneurship are associated with the best pedagogical practices, the qualities of its instructors and the necessary structure for the proper development of skills and abilities. The degree of this success depends on the identification of which actors practiced during these courses are positive and negative aspects. The performance of this process can be evaluated according to the results, in terms of success or not of the developed learning, from the perspective of specialists who work in the area. The objective of this study is to identify factors (barriers and facilitators) that influence the entrepreneurship training process of women in situations of social vulnerability, from the perspective of professionals working with these groups. Therefore, the field work involved the application of semi-structured interviews in order to report the experience of managers, specialists and women who were trained and became entrepreneurs. This research has a qualitative character, of exploratory nature with the use of field research through the application of individual interviews, with semi - structured script, as data collection technique. The results, although not generalizable, reveal convergences in the factors evidenced by the interviews with the literature: such as barriers, lack of resources, low self-esteem and difficulty to follow up on training activities. As facilitators, the qualification of the instructors, the practical learning, the welcoming environment, and pedagogical projects adapted to the reality of this specific group. In the end, the factors were organized in guidelines format applicable to the entrepreneurship teaching process for women in situations of vulnerability.

**Keywords:** Vulnerability, Social vulnerability, Female Entrepreneurship.

### **2.1 Introdução**

A literatura é ampla ao conceituar a temática da vulnerabilidade, existindo diversas abordagens a respeito do assunto que incluem desde questões relacionadas a desastres naturais, a pobreza, saúde, habitação, trabalho e gênero (ALCANTARA, 2002; BARROCA et

al., 2006). A vulnerabilidade é definida por Marandola Jr e Hogan (2013), como o potencial do indivíduo para sofrer perdas, por sua fragilidade, desamparo ou danos próprios e é caracterizada pela incapacidade de evitar danos em potencial.

O conceito de vulnerabilidade deriva de outro conceito, denominado de vulnerabilidade social que é constituído como um resultado negativo da relação entre recursos simbólicos e materiais de indivíduos ou grupos, e o acesso a oportunidades (VIGNOLLI, 2001; ABRAMOWAY, 2002).

Hill e Cutter (2001), em seus estudos, apontam que a vulnerabilidade social deve levar em consideração as características demográficas dos indivíduos, as quais as fazem mais ou menos vulneráveis, como: idade, renda, gênero, educação, etnia, entre outros. Para a compreensão de vulnerabilidade social, Busso (2001) destaca dois pressupostos: o primeiro deve ser percebido como risco de ser ferido ou prejudicado frente à mudança ou permanência de situações indesejáveis. O segundo, refere-se à capacidade de respostas que os grupos sociais têm às mudanças e aos desafios que o meio natural e social impõem.

O Ministério do Trabalho e Renda (2007) apontava como grupos vulneráveis no mundo do trabalho às pessoas com baixo grau de instrução ou formação e qualificação profissional, os jovens e idosos, os portadores de necessidades especiais, os negros, as mulheres, os indígenas e outros grupos étnicos e, em alguns casos, os migrantes nacionais ou internacionais. Passados 10 anos, a Comissão Econômica para a América Latina e Caribe-CEPAL (2017) evidencia que os indígenas, os negros e as mulheres estão entre os grupos mais vulneráveis ao mercado do trabalho e à pobreza.

Voltando a atenção para as mulheres em situação de vulnerabilidade, o ensino e a prática de empreendedorismo têm sido defendidos como forma de mudar o contexto de vida destas mulheres (GARCIA e CAPITAN, 2016; KIMBU e NGOASONG, 2016). Conforme Meneghel et al. (2003), a partir do desenvolvimento de habilidades e competência empreendedoras, essas mulheres começam um início de geração de renda, que muitas vezes, pode resultar no empreendedorismo por oportunidade.

O aprendizado empreendedor pode ser ensinado, dependendo em grande parte da abordagem pedagógica e do contexto em que o ensino e aprendizagem ocorrem (RUBENSON, 2011, HARKEMA e POPESCU, 2015). O aprendizado empreendedor depende da capacidade do indivíduo controlar o ambiente onde está inserido, integrar esses recursos através de objetivos e de um plano de ação específico e da implementação de um monitoramento constante das variáveis envolvidas (HONING, 2004).

Hansemark (1998) afirma que o desenvolvimento da aprendizagem empreendedora pode resultar num novo produto ou serviço, com alto valor econômico, resultar no auto emprego e no desenvolvimento de novas habilidades. Dolabela (1999, p. 23), entretanto, argumenta que “ainda não existe resposta científica sobre se é possível ensinar alguém a ser empreendedor. Mas sabe-se que é possível aprender a sê-lo”. Dolabela (2000) afirma que na verdade não se trata de ensinar, mas de desenvolver. Os empreendedores inatos continuam existindo e sendo referências de sucesso, no entanto, diversos estudiosos afirmam que empreender está ao alcance de qualquer pessoa (PEREIRA & SOUZA, 2011; SEIDAHMETOV et al., 2014; SONDARI, 2014; YILDIRIM et al., 2016). Nová (2015) e Ismail (2014) apontam que as competências empreendedoras podem ser desenvolvidas a partir da capacitação para o empreendedorismo.

Destaca-se, no Brasil, a existência de diversas instituições governamentais e não governamentais, que realizam programas de capacitações sobre empreendedorismo com públicos diversos (SOUZA e PEREIRA, 2009). É ressaltado por Webster e Haandrikman (2017) e De Vita et al. (2014), que apesar das capacitações serem apontadas como muito importantes para o desenvolvimento do aprendizado empreendedor, os programas de capacitação não conseguem atingir a totalidade de interesses existentes, fato respaldado pela quantidade de oferta de cursos de qualificação e pelo desconhecimento de uma grande parcela de indivíduos, sobre como realizá-los.

O programa de pesquisa Global Entrepreneurship Monitor- GEM (2015) identifica que uma parcela pequena de empreendedores busca auxílio com um serviço de orientação para negócios, pois 86,6% dos empreendedores identificados em 2014 não procurou o auxílio de órgãos de apoio. Esse percentual aumentou em relação a 2012 (79,6%) e 2013 (84,6%). A grande maioria (44%) dos empreendedores que não buscaram um órgão de apoio afirmou que o motivo foi a falta de necessidade. Este percentual foi mais alto para os empreendedores estabelecidos (49,3%) em relação aos empreendedores iniciais (38,9%). Os empreendedores iniciais indicaram que a falta de conhecimento foi a principal causa de não ter buscado um órgão de apoio (28,9%). Este percentual é menor para os empreendedores estabelecidos (23%). Dos empreendedores iniciais (15,4%) afirmaram que o principal motivo para não buscar um órgão de apoio foi a falta de tempo.

No tocante ao empreendedorismo feminino, os dados apresentados pelo Sebrae (2015) no período compreendido entre 2004 à 2014, apontou que houve um aumento de 21,4% na quantidade de empreendedoras no país. No mesmo período, o acréscimo no público masculino que

deu início a uma empresa foi de 9,8%. Sendo que 52% dos pequenos negócios com até três anos e meio de funcionamento no Brasil, são comandados por mulheres.

O empreendedorismo foi caracterizado e conceituado pelo instituto GEM, no ano de 2008, como empreendedorismo por necessidade ou por oportunidade, sendo que nesse mesmo ano a maioria dos empreendedoras femininas se caracterizavam por serem por necessidade. A partir de então ele tem sido constantemente pesquisado, tendo uma vertente direcionada para a questão do gênero. Dados relacionados ao ano de 2015, pelo mesmo instituto apontou que a proporção de mulheres que abriram seus negócios por oportunidade foi de 45%, percentual inferior à média total de empreendedores no país, que se situou em 55%.

Hu e Yan (2011) enfatizam que o empreendedorismo por oportunidade cresce a partir da formação efetuada por mulheres. Botha et al. (2006) destaca, através de sua experiência com programas de empreendedorismo com mulheres, que o principal resultado desses programas é o aumento da confiança e de que mulheres buscaram a subsistência e renda (necessidade), sendo que algumas delas, no desenvolvimento das atividades e de seus negócios, desenvolvem a capacidade de empreender por oportunidade.

A mulher empreendedora no geral se destaca pela busca pelo aprendizado e conhecimento dos negócios, visto ter a percepção de ser imprescindível um mínimo de conhecimento e habilidade gerencial para que sua empresa se desenvolva de forma competitiva no mercado (BUANG e IDAYU, 2011; DAVIS, 2011; HU e YAN, 2011).

Para Buang e Idayu (2011) esse aprendizado pode ser desenvolvido pela forma informal ou formal, compreendendo a educação formal como a ministrada em instituições especialmente criadas e organizadas como o objetivo de educar e a educação informal, como a que se realiza através de outras instituições, assim pessoas se educam, e são educadas, sem a necessidade de frequentar uma escola convencional. Independente do gênero dos empreendedores, os indivíduos com escolaridade inferior ao primeiro grau são mais ativos do que os indivíduos com curso superior completo na criação de seus negócios (GEM, 2015). Esse aspecto aponta a necessidade de suporte a este grupo de empreendedores, respeitando suas limitações e exigindo adaptações de metodologias e práticas pedagógicas (DAVIS, 2011).

No aspecto geral sobre empreendedorismo feminino algumas particularidades podem ser realçadas como na questão do estilo de gestão, entendida pela maneira ou caráter especial dos gestores ao proceder em situações de trabalho (CRAWFORD, 1994; DRUCKER, 1996). Nesse contexto, a literatura sobre gestão feminina, para Grzybovski et al. (2002) destaca o cuidado de uns com os outros, a união dos membros do grupo, o compartilhamento das

informações e a participação na tomada de decisão. Cassol (2006) destaca a capacidade das mulheres em tomar decisões equilibradas e a valorizar as relações com os empregados. Nascimento (2015) afirma que as mulheres quanto ao seu estilo de gestão são mais enfáticas, valorizam suas relações com seus empregados, clientes e profissionais, assim como demonstram preocupação com seus riscos. Observa-se na literatura um conjunto de informações sobre o comportamento de gestão e aprendizagem empreendedor das mulheres em geral, mas menos frequente, sobre mulheres empreendedoras em situação de vulnerabilidade social, que seria um subgrupo daquele. Alguns estudos são citados a seguir.

Consideram-se como fatores que influenciam o processo de capacitação em empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social, questões relacionadas ao próprio indivíduo que agem como facilitadores ou barreiras, tais como a desconfiança dentro e entre componentes do grupo (FATOKI, 2014), a falta de credibilidade no governo (URBIG et al., 2012), o histórico de vida (DANISH e SMITH, 2012), o desconhecimento de direitos (DENIZ et al., 2011), as deficiências na formação (KOELLINGER et al., 2013). Ainda, questões não ligadas diretamente ao indivíduo como a adequação das políticas públicas e atuação de organizações não governamentais (ZHAO e LOUNSBURY, 2016).

Em vista do exposto, as premissas que norteiam este estudo são: (i) é possível desenvolver aprendizado empreendedor a partir de capacitação; (ii) fatores intrínsecos e extrínsecos das mulheres em situação de vulnerabilidade social podem influenciar o desenvolvimento do aprendizado empreendedor em mulheres em situação de vulnerabilidade social; (iii) conhecer tais fatores pode tornar o trabalho de capacitação mais eficiente, por permitir o uso de práticas pedagógicas específicas de aprendizagem para este ou outros grupos-alvo.

A ênfase do estudo em relação a todas as mulheres brasileiras, é respaldada pelo fato das mulheres serem responsáveis pela maioria dos domicílios existentes no país, pois os indicadores apresentados pelo Instituto de Pesquisa de Economia Aplicada-IPEA (2017) sobre gênero e raça, demonstram que as mulheres, em média, trabalham 7,5 horas a mais que os homens por semana. Os afazeres domésticos para as mulheres com menor proporção de salário, compreende 94% do total dessas mulheres. Os lares brasileiros, cada vez mais, estão sendo chefiados por mulheres, em 1995, 23% dos domicílios tinham mulheres como pessoas de referência. Vinte anos depois, esse número chegou a 40%. Evidentemente que não se pode expressar quais dessas mulheres são vulneráveis ou não, mas fica ressaltada o impacto do gênero sobre relações familiares e as suas consequências. As mulheres em situação de



vulnerabilidade social certamente enfrentam os mesmos desafios do seu grupo de origem, agravadas pelas restrições de ordem material e limitações de ordem interpessoal.

Considerando as discussões em relação ao conceito de vulnerabilidade social da mulher e a relevância do empreendedorismo para esse público, questiona-se:

- Que percepções podem ser extraídas da prática de profissionais que lidam com a capacitação empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social, no que diz respeito a fatores que facilitam ou bloqueiam tal capacitação?
- Qual a correspondência destas percepções com fatores encontrados na literatura?

O objetivo deste trabalho é identificar fatores (barreiras e facilitadores) que influenciam o processo de capacitação em empreendedorismo de mulheres em situação de vulnerabilidade social, pela perspectiva de profissionais que trabalham com capacitação empreendedora para estes grupos.

A literatura apresenta elementos importantes em termos de contribuições teóricas e práticas em relação ao estudo ora proposto. Esta pesquisa tem caráter exploratório e visa confrontar a experiência local destes especialistas com dados e informações encontradas na literatura. Não existe a pretensão de se realizar generalizações destes achados. A literatura será usada para reforçar ou confrontar os resultados obtidos das experiências relatadas nas entrevistas individuais aplicadas junto a gestores, mulheres capacitadas e especialistas em postos de trabalhos de setores públicos e privados do Estado do Rio Grande do Sul.

Esta pesquisa tem caráter exploratório e visa confrontar a experiência local com dados encontrados na literatura. Não existe a pretensão de fazer generalizações acerca dos resultados obtidos.

## **2.2 Metodologia**

Este trabalho relata a experiência de profissionais (gestores e especialistas), de setores públicos e privados que realizaram capacitações em programas de treinamentos educacionais voltados ao empreendedorismo feminino e, percepções de mulheres que efetuaram capacitações tornando-se empreendedoras. O propósito dessas entrevistas foi “identificar os fatores que influenciam o desenvolvimento das capacidades empreendedoras em mulheres em situação de vulnerabilidade social”, tomando como referência a experiência de profissionais do Rio Grande do Sul (RS), Brasil.

O roteiro e o planejamento da pesquisa seguiram a abordagem proposta por Ribeiro e Milan (2007). Esta pesquisa possui um caráter qualitativo, de cunho exploratório e utilizou a

pesquisa de campo através da aplicação de entrevistas individuais, com roteiro semiestruturado, como técnica de coleta de dados. O roteiro seguiu a seguinte estrutura: (i) introdução explicação dos objetivos da pesquisa, e questionamento da intenção do entrevistado em colaborar (foi abordado o sigilo das informações); (ii) perguntas para quebrar o gelo e estabelecer a comunicação entre as partes (idade, escolaridade, experiência profissional e pessoal relacionadas ao assunto); (iii) perguntas centrais que abordam as questões básicas da pesquisa; (iv) pergunta resumo onde o entrevistador faz um resumo do que foi dito e verifica se este é fiel; (v) pergunta final questionando se há mais alguma informação a ser acrescentada e; (vi) agradecimento pela participação (Apêndice- A). Para suporte de quais questões deveriam constar no roteiro semiestruturado, buscou-se na literatura autores que tratam do tema (Apêndice - A).

No total, foram aplicadas nove entrevistas envolvendo três gestores de instituições públicas ou privadas que provêm capacitação em empreendedorismo, três mulheres que receberam capacitação em empreendedorismo e três Especialistas que atuam diretamente com o público-alvo. Todas as entrevistas foram gravadas, visando obter-se uma melhor compreensão e aproveitamento possível dos relatos dos entrevistados, sendo também efetuadas anotações de aspectos relevantes. Logo após o término de cada entrevista, essas entrevistas foram transcritas (Apêndice C) e as anotações foram ampliadas para um texto coerente. As pesquisas foram efetuadas entre os meses de abril e junho de 2013, sendo as mesmas transcritas tão logo foram obtidas as respostas de modo a facilitar a análise e a interpretação dos dados. Cabe salientar que os entrevistados foram escolhidos por conveniência, ou seja, de acordo com o acesso disponibilizado, conhecimento e experiência apresentada em relação à temática em estudo.

A descrição dos dados neste trabalho seguiu a ordem do entrevistador, ou seja, a ordem em que os fatos apareceram nas entrevistas, procurando-se seguir o roteiro como base de organização, com possibilidade de perguntas adicionais, quando do entendimento que essas perguntas pudessem ajudar a elucidar as questões básicas da pesquisa.

As entrevistas visavam descobrir os fatores que influenciam no desenvolvimento das capacidades empreendedoras em mulheres em situação de vulnerabilidade social, bem como, buscar aspectos positivos e negativos vivenciados nos programas de treinamentos. A partir das transcrições efetuadas das entrevistas e de artigos do referencial teórico, que pudessem dar sustentação teórica ao trabalho, a análise de conteúdo foi realizada no software NVivo®. Também foram elaborados quadros comparativos para fins de análise (Apêndice C).

Para a interpretação optou-se pelo apoio na teoria que serviu de suporte para a verificação dos relatos efetuados pelos entrevistados do quanto os relatos estavam aparecendo, conforme a literatura consultada aponta, inclusive, encontrando-se algumas lacunas ainda a serem exploradas (RIBEIRO; NODARI, 2009). O Quadro 2 apresenta a caracterização do perfil dos entrevistados:

Quadro 2 –Perfil dos entrevistados

<p><b><u>GESTORES:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>A Gestora “A”:</b> possui formação superior em administração, tem 55 anos de idade, com atuação na área há mais de 20 anos. Possui experiência na área pública em âmbito estadual na Secretaria de Justiça e Direitos Humanos no Estado do Rio Grande do Sul. Na esfera federal, atuou na Secretaria de Políticas para Mulheres em Brasília, na preparação de facilitadores/professores, coordenadora de programas, conselheira pedagógica. Desenvolveu atividades nas Prefeituras Municipais de Cruz Alta/ RS e Canoas/RS na Secretaria de Políticas para Mulheres: Programa de enfrentamento à vulnerabilidade feminina. É consultora atuando em capacitações de mulheres (mulheres em situação de violência, vulnerabilidade e pobreza).</li> <li>- <b>O Gestor “B”:</b> é formado em serviço social, tem 39 anos de idade (6anos de experiência). Atuou na Secretaria de Políticas para Mulheres em Brasília, onde implantou diversos cursos em diversos estados do Brasil. Coordenou equipes multidisciplinares, atuando na formação e treinamento regionais com facilitadores. Atua em uma ONG há oito anos, é facilitador, consultor e desenvolvedor de projetos de treinamento educacional com mulheres em situação de vulnerabilidade.</li> <li>- <b>A Gestora “C”:</b> é formada em administração de empresas, tem 41 anos. Atua como coordenadora no “sistema S” (SESC, SESI, SENAI, SENAC, SEBRAE), executando suas atividades em nível regional, mais especificamente na região noroeste do Estado do Rio Grande do Sul. Possui 12 anos de experiência na área como instrutora e coordenadora de diversos cursos na formação e capacitação de mulheres.</li> </ul>
<p><b><u>CAPACITADAS:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>A Capacitada “A”:</b> tem 44 anos, cursou o ensino fundamental, participou de capacitação ao empreendedorismo, na área de “manicure”; customização e pintura predial, atua em seu próprio estabelecimento há mais de 7 anos.</li> <li>- <b>A Capacitada “B”:</b> tem 31 anos, estudou até a 4ª série do ensino fundamental, participou de vários treinamentos atuando no setor público como facilitadora em serviços de apoio há seis anos. Cursou os treinamentos de empreendedorismo feminino, noções de direito, gestão, secretariado e customização. É também, Micro Empreendedora Individual (MEI), atuando com costura.</li> <li>- <b>A Capacitada “C”:</b> tem 42 anos, possui ensino médio incompleto, executou diversos treinamentos (gestão empreendedora, pintura, mulher na construção civil, bordado, customização). É uma Micro Empreendedora Individual (MEI), atuando com artesanato, há 13 anos.</li> </ul>
<p><b><u>ESPECIALISTAS:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>O Especialista “A”:</b> é formado em engenharia civil, tem 51 anos, é professor universitário e proprietário de uma empresa de assessoria, consultoria e treinamento empresarial, atuando em torno de 10 anos como prestador de serviço o sistema “S”. Desenvolve capacitações empresariais como instrutor e facilitador com mulheres na criação de seus negócios, atuando na área de gestão empresarial em todo o território brasileiro. Desenvolve</li> </ul>

projetos e capacita instrutores.

- **A Especialista “B”**: é socióloga, tem 49 anos, é consultora e instrutora de uma ONG, que opera junto a cooperativas de reciclagens, ofertando inovações e inclusão de grupos vulneráveis. Sua atuação junto a esta cooperativa compreende mais 8 anos. É professora universitária. Participou da formação de mais de 30 turmas de mulheres em programas de empreendedorismo feminino com mulheres em situação de vulnerabilidade (pobreza, violência e vulnerabilidade).

- **A Especialista “C”**: é pedagoga e advogada, tem 40 anos, atua em nível estadual em uma ONG ligada a formação de mulheres em situação de vulnerabilidade há mais de 11 anos. Executam projetos com universidades e prefeituras no estado do RS ligadas as mulheres em situação de vulnerabilidade.

## 2.3 Resultados

As entrevistas realizadas neste trabalho tiveram o propósito de captar a percepção e explorar a experiência das capacitadas, bem como, dos profissionais ligados ao assunto, que possuem uma longa prática com programas de treinamentos em empreendedorismo. Por fins didáticos, serão apresentados os resultados dos gestores, especialistas e depois das capacitadas, sempre apontando evidências da literatura que confirmem ou não as opiniões destes.

Os gestores foram selecionados pela vivência em projetos relacionados ao tema, pois coordenam e executam todas as etapas de um projeto (planos pedagógicos, seleção de recursos humanos, gestão financeira). Eles também são responsáveis pelo recrutamento, treinamento e capacitações dos seus instrutores/professores. Um deles tem experiência em nível estadual e os outros dois têm experiência em nível federal. São eles que definem os objetivos, a metodologia e os resultados que esperam alcançar dessa determinada atividade. Os especialistas, por outro lado, foram escolhidos por estarem diretamente ligados aos treinamentos e capacitações com esse grupo de mulheres. As mulheres que realizaram capacitações contribuíram apontando aspectos positivos e negativos do desenvolvimento do empreendedorismo a partir de treinamentos realizados.

### 2.3.1 Descrição e Análise dos dados

A partir das questões centrais do roteiro semiestruturado (Apêndice - A), a análise foi dividida levando em consideração os questionamentos efetuados. Posteriormente, foi realizada uma comparação entre as entrevistas de gestores, capacitadas e especialistas, resultando em fatores e diversos outros aspectos relacionados aos questionamentos, sendo que

aqueles que apresentaram convergências entre pelo menos dois fatores ou aspectos foram sintetizados no Quadro 3. Nessa abordagem de convergência, foram evidenciados 27 fatores, 9 práticas pedagógicas, 5 aspectos ligados ao setor público e demais aspectos relacionados com os questionamentos, que podem também ser evidenciados no Quadro 3.

Alguns aspectos individuais (Apêndice C), foram relatados no desenvolvimento das questões e evidenciados também pela literatura. Salienta-se, entretanto, que nem todos os fatores encontrados nas pesquisas encontram sustentação na literatura. Alguns desses fatores aparecem em mais de uma resposta durante as entrevistas, como é o “caso das “capacitação dos instrutores” (questões 2, 5, 6, 8 e 9), “treinamentos” (questões 5 e 6), “apoio governamental” (questões 2 e 6), realização de cursos informais (questões 7 e 8) e, “resgate da auto estima” (questões 2 e 4).

Em relação à primeira questão do roteiro *Q1*- “Do seu ponto de vista, quais fatores são considerados barreiras para desenvolver o empreendedorismo em mulheres em situação de vulnerabilidade?” foram encontrados 25 fatores que representam barreiras ao processo de aprendizado empreendedor das mulheres em situação de vulnerabilidade social (Apêndice B). A concordância entre os grupos, gestores, capacitadas e especialistas, ocorreu em relação a apenas 2 fatores: “falta de renda” e “falta de tempo”, esta última atribuída ao fato das mulheres terem famílias numerosas e necessidade de realizar cuidados com o lar e com a família, como é referendada pelos estudos dos autores Zhao et al. (2014). A falta de renda é uma opção para a sobrevivência, na busca pelo empreendedorismo por necessidade, típico desse grupo de mulheres (DEVECE et al., 2016; FUENTELESAZ et al., 2015; GUERRERO et al., 2017; SCHADE, 2013).

Em relação à *Q1*, houve convergência com respeito a alguns fatores entre os gestores e especialistas, que são os planejadores dos programas e capacitadores das mulheres, respectivamente. Isso era de se esperar, visto existir uma proximidade e compreensão semelhante entre estes grupos que trabalham de forma colaborativa para a capacitação em empreendedorismo. A concordância ocorreu em relação aos seguintes fatores considerados como barreiras: “baixa autoestima”; “desconhecimento de como e onde fazer cursos”; “falta de persistência”; “influência do meio onde estão inseridas”; “necessidade de buscar subsistência”, inclusive durante os cursos; “questões de ordem cultural (visão de mundo)”; “baixa escolaridade”, levando à dificuldade de acompanhar tarefas e realizar atividades, como fazer contas, por exemplo. E a questão da baixa escolaridade é respaldada pelo estudo de Yang et al. (2014). A falta de persistência, influências do meio e questões de ordem culturais são achados referendados pelos estudiosos (MONTEZA et al., 2015; ÖZMUTAF et al., 2015).

Os gestores e especialistas também concordaram sobre a necessidade de apoio. Eles apontaram o não uso de redes de informação, como aquelas providas pelos vizinhos, entidades governamentais como o Centro de Referência da Assistência Social - CRAS, Centro de Referência Especializado de Assistência Social - CRES, e pela mídia, levando muitas vezes a não terem acesso a informações sobre benefícios e cursos, por exemplo (Gestor A e Especialista B). O estudo de Paunescu et al. (2014) já fazia referência à questão da autoestima, como o respeito pela própria pessoa e sua influência sobre a aprendizagem empreendedora. Banõn e Lloret (2016) afirmam que a persistência é fator primordial para a realização do empreendedorismo feminino.

O maior número de fatores foi mencionado pelos gestores, 17 deles. A Gestora A, citou como barreira a depressão, inclusive aquela causada pela “síndrome do ninho vazio” e aspectos próprios do indivíduo, como falta de atitude empreendedora. O Gestor B complementou, apontando a “falta de experiência prática”, e “dependência do cônjuge” como fatores que prejudicam a capacitação.

Os especialistas apontaram 12 fatores, 10 deles também citados pelos gestores. Acrescentaram apenas como barreiras a “falta de motivação” das mulheres e a “pouca inserção no mercado formal de trabalho”, o que poderia trazer experiência prévia às mulheres. A falta de motivação individual, é respaldada no estudo de Frunza (2014) e a pouca inserção das mulheres em situação de vulnerabilidade social por Dahalan et al. (2013).

As capacitadas que foram entrevistadas apontaram 8 barreiras, das quais 1 foi mencionada por pelo menos duas das 3 entrevistadas e já citada anteriormente: a “falta de tempo decorrente dos cuidados com a família”. O fator “violência” foi citado pela Capacitada B e a Capacitada C mencionou ainda: “não saber vender”, “não saber administrar despesas” e a “frustração com o insucesso”, como barreiras. Os especialistas convergiram com as capacitadas apenas num fator, “baixa escolaridade”. Naturalmente por dependerem das competências lógico-matemática e cognitiva das mulheres para desenvolver o trabalho de capacitação, seriam eles a mencionar este fator, juntamente com as próprias capacitadas. Este último foi confirmado por Debroux (2010), pois ele considera a pouca escolaridade como um empecilho ao aprendizado empreendedor feminino.

Em relação à segunda questão do roteiro Q2 – Quais são os fatores de sucesso para desenvolver o empreendedorismo em mulheres em situação de vulnerabilidade social? foram encontrados 18 fatores relacionados ao sucesso no desenvolvimento de aprendizado empreendedor com mulheres em situação de vulnerabilidade social (Apêndice B). Desses 18 fatores de sucesso, houve concordância em 3 fatores comuns a gestores, capacitadas e

especialistas: a “proposição de práticas pedagógicas adequadas a este grupo específico de mulheres”, “geração de renda” e no fator do “resgate da autoestima”. O projeto pedagógico deve ser desenvolvido da forma de adequação da realidade em que essas mulheres estão inseridas, respeitando suas diferenças, nível de escolaridade, perfil, autoestima, dificuldade para acompanhamento de tarefas e na realização das atividades. Essas abordagens são embasadas pelos autores Evans (2014) e Fuentelsaz et al. (2015). Kasic (2016) sobre as práticas pedagógicas, afirma que pelo número expressivo de programas educacionais existentes para formação de empreendedorismo em mulheres, ocorrendo uma clara preferência por práticas pedagógicas que incitem a ação do aluno.

Uma forma de obter sucesso é determinada pela questão da recuperação da autoestima dessas mulheres, na aquisição de confiança e no desenvolvimento de seu potencial empreendedor, pelo despertar para novas possibilidades.

[...] como aprender? Ter noções de gestão. Fazer contas. Dificuldade de aprendizagem, comercialização, administrar despesas etc. (Capacitada C).

[...] a falta de conhecimento de gestão impede a competitividade, pois normalmente tenho dificuldade para tomar decisões (Capacitada B).

Essas mulheres necessitam de geração de renda para sua subsistência e de suas famílias, sendo apontada tanto como uma barreira como um fator de sucesso. A geração de renda ainda durante a formação é tanto motivador quanto contribui para melhoria da autoestima.

Três fatores de sucesso foram citados pelas capacitadas e pelos especialistas: “busca pelo conhecimento de gestão e desenvolvimento de habilidades e competências”, “motivação individual” e, “independência financeira”. Especificamente sobre as mulheres em situação de vulnerabilidade social, o desconhecimento de gestão nas atividades empresariais femininas tem sido destacado como uma de suas maiores dificuldades na condução de um negócio de sucesso (WEBSTER e HAANDRIKMAN, 2017; DE VITA et al., 2014; NASSIF et al., 2016). Para desenvolver aprendizagem empreendedora, esse grupo de mulheres deve estar motivado sobre a importância de aquisição de habilidades e desenvolvimento de competências sobre gestão de negócios, pois desconhecem as técnicas e meios para sua obtenção. O aprendizado depende da motivação de cada um de buscar, aprender e desenvolver essas capacidades (HOLIENKA et al., 2016).

Os gestores e capacitadas convergem sobre “apoio governamental”, sobre a necessidade de “instrutores estarem preparados para atuar com esse grupo específico de mulheres e sobre a “abordagem prática”.

[...] os instrutores devem ter humildade, saber se comunicar, ter simplicidade, gostar de gente (Gestor B).

[...] elas devem possuir o que chamam de “apoio familiar” e o conhecimento (Especialista B).

[...] empreendedorismo requer conhecimento e apoio. Esse apoio, não é apenas em termos de formação, também é econômico” (Especialista A).

[...] ainda, destaca-se o depoimento que cita: mulher trás mulher para novos cursos (Especialista A).

Um aspecto apontado como indispensável é referente aos instrutores, que devem ser capacitados e compreender a realidade em que estão inseridos, devendo utilizar uma linguagem simples, com exemplos práticos e locais (SHAH e SAURABH, 2015; COSTA e RIJKERS, 2016; CARREE e VERHEUL, 2012; LANDIG, 2011). Na questão da independência financeira ela é apontada como um fator de sucesso, pela possibilidade de adquirir suas necessidades, não sendo dependente do “marido” obtendo capacidade e liberdade a partir da aquisição de renda.

A competência e qualificação dos instrutores de acordo com Gries e Naudé (2011), deve estar alicerçada no conhecimento acadêmico e técnico, além de equilíbrio emocional, argumentação, empatia, liderança e preparação específica com esse público em particular.

Um fator convergente entre gestores e especialistas foi o “respeito e acolhimento pelos instrutores”. Este aspecto é significativo, por estarem os instrutores diretamente ligadas às capacidades no desenvolvimento de suas atividades. Eles perceberam que a criação de uma atmosfera de respeito e acolhimento, é fator de sucesso para que as mulheres realizem seus treinamentos como diminuição de evasão de cursos e aumento do número de pessoas realizando cursos.

Dessa maneira, os pesquisadores da área de serviços sociais Tili e Teixeira (2000a), afirmam que as questões de pertencimento social estão relacionadas pelas discriminações etárias, étnicas, de gênero ou por deficiências, dentre outras. Quando as mulheres se sentem acolhidas e respeitadas (COUTO, 2010), descobrem a possibilidade da participação e da inclusão (USLU et al., 2015). O acolhimento de acordo com Flatø et al (2017) é um serviço onde as pessoas são atendidas pela situação de terem seus direitos violados ou ameaçados.

Os gestores apontam como fatores de sucesso, o “empoderamento”, a “aprendizagem em grupo” e “o cuidado das mulheres com a vida”. Os especialistas citam como fator de sucesso a necessidade de “subsídios”, a “atratividade de outras mulheres” e “relatos de sucesso de outras mulheres”. Essas mulheres têm de reconhecer que são pessoas que possuem direitos, isto é, não se sentirem excluídas do processo. Ao se sentirem sujeito de direito, pode-se desenvolver um início de geração de renda (Gestora A). Outro fator refere-se ao



aprendizado decorrente da troca de experiência com outras mulheres, no sentido do convívio e troca de experiência entre os membros. Realizar trabalhos socioeducativos com grupos comuns de mulheres em situação de vulnerabilidade permite troca de experiência entre elas, com ações de conteúdo compatível com a realidade social vivenciada por cada uma dessas mulheres.

Nesse contexto, Kim e Longest (2014) descrevem ser o convívio e a troca de experiências um processo de socialização e de evolução humana. Essas trocas acabam desenvolvendo novas aprendizagens nos membros dos grupos que vão se constituindo e se institucionalizando (HARKEMA e POPESCU, 2014). As mulheres desenvolvem seus treinamentos em conjunto com outras mulheres independente das diferenças de idade, sendo afetadas de forma acentuada pela questão da maternidade e a idade dos filhos (HAZUDIN et al., 2015).

Deere e León (2000) descrevem o empoderamento como fator de sucesso em relação ao empreendedorismo feminino. A partir da tomada de consciência pelas mulheres de suas habilidades e competências (Bushra e Wajiha, 2015) elas são tomadas de poder/certezas para produzir, criar, gerir e transformar sua própria vida e seu entorno (Costa, 2004), elas tornam-se protagonistas de suas histórias (Sraboni et al., 2014). O reconhecimento de seus direitos, ao aplicar as teorias da cidadania à proteção social (Munro et al., 2015), remete a questão de que todos os cidadãos são detentores de deveres e detentores de direitos (Ulriksen e Plageron, 2014), embora as suas contribuições e necessidades de proteção social sejam variadas (Chaney, 2016; Rogers, 2016).

Os especialistas foram os únicos a identificar os aspectos ligados a “subsídios” e os relatos de sucesso de outras mulheres. As capacitadas foram únicas ao apontarem o “apoio familiar e das instituições” como fatores de sucesso. A ajuda familiar é compreensível, pelas condições necessárias no cuidado do lar e das famílias durante a realização de treinamentos e na busca pelo empreendedorismo. Já as instituições são responsáveis pela criação de treinamentos, e pelo suporte estrutural necessário a realização de treinamentos. A totalidade do tempo, muitas vezes para a maioria dessas mulheres, é direcionado na busca pela subsistência, então algum tipo de subsistência deve ser oferecido para que possam se manter durante a realização dos treinamentos.

O apoio governamental, neste caso, é fundamental financiando e provendo a realização de um vasto número de treinamentos. Caliento et al. (2016) já afirmavam que o apoio econômico, na ideia de oportunizar algum tipo de subsídio serve de incentivo e permite a manutenção do aprendiz durante o período de treinamentos (MAS-TUR e MOYA, 2015).

Haggard e Noland (2013), afirmam que o relato de experiências de outras mulheres bem sucedidas ou não, são valorizadas pelas mulheres em situação de vulnerabilidade social, pois permitem conhecer os percursos que favoreceram ou dificultam a criação ou o desenvolvimento de seus negócios. Cabe ressaltar, conforme Gökovali (2013) que relatos de grandes empresas, não são muito valorizadas, pelo fato de fugir da realidade em que elas estão inseridas.

A questão do roteiro Q3-“Como ocorre o processo de transferência de conhecimento durante a capacitação de mulheres que estão em situação de vulnerabilidade social?” 10 aspectos foram relacionados a esta abordagem (Apêndice B). Como aspectos convergentes, as capacitadas e especialistas apontaram o “aprendizado em grupo”, e “o aprendizado na prática no local onde estão inseridas”.

A abordagem prática é apontada como a melhor forma da realização de treinamentos nos treinamentos com mulheres em geral, conforme Rapanta e Bradan (2016), sendo que na maioria das vezes os treinamentos são elaborados de forma teórica. Os mesmos autores, afirmam que isso se deve ao fato de serem influenciados, na maioria dos casos, pela formação acadêmica dos instrutores, o que acaba resultando em projetos pedagógicos teóricos devido ao fato de muitos instrutores serem professores de origem, utilizando métodos tradicionais de ensino.

São comuns às capacitadas e especialistas o “sentimento de pertencimento a determinado grupo” e o “acolhimento no sentido de inclusão/respeito”, como elemento que contribui para a transferência de conhecimento, aspecto respaldado por Garcia e Capitán (2016) e Royoet et al. (2015).

[...] a partir do sentimento de pertencer, de que aquele lugar é delas, a evasão é muito baixa (Especialista B).

[...] vale ressaltar também a importância de saber ouvir, prestar atenção nas suas falas, de estar disponível, de que elas se sintam respeitadas como mulher, como gente (Gestor A).

[...] ninguém ensina ninguém, a gente aprende sozinho. Quando você oportuniza a troca de saberes, quando você oportuniza a troca de experiências, qualifica dentro dos direitos humanos, dentro do conhecimento de legislação e que tenha instrutores com entendimento da complexidade da subjetividade do feminino. O que é uma mulher com filho usuário de drogas, que tenha um filho preso, um pai. Você tem de começar com uma turma de 30 e tem de terminar com uma turma de 30. Elas vão além, fazem um curso, dois cursos, três cursos (Gestora B).

Os gestores apontaram “a identificação de uma oportunidade” a “qualificação dentro dos direitos humanos”, “qualificação dentro do conhecimento de legislação”, “qualificação dos instrutores alicerçados nos conhecimentos técnicos e acadêmicos”, “conhecimento prévio do ramo de atuação”, e “mudança de atitude empreendedora” (Apêndice B). Segundo os

entrevistados, esse grupo de mulheres quando tem a chance de adquirir conhecimento elas valorizam a oportunidade.

No processo de transferência de conhecimento a proximidade do instrutor com a realidade delas é relevante, conforme citado a seguir:

[...] os instrutores devem conhecer não apenas questões pedagógicas, mas a compreensão dos direitos como cidadãs, do reconhecimento de direitos e deveres. (Gestor A).

[...] os instrutores devem possuir não somente conhecimento acadêmico, mas técnicas de condução de grupo, e ter experiência na criação e desenvolvimento de negócios, usando exemplos que sejam comuns a realidade dessas mulheres (Gestora C).

[...] alguém que possa ensinar, se alguém ensina, tem um monte de gente que quer aprender, quem não quer ganhar dinheiro. Ficar em casa sendo mal tratada por maridos, agredidas, ninguém quer. E quando elas se sustentam, não querem mais isso, então muitas vezes elas se libertam (Capacitada B).

Entre os autores que respaldam essas afirmações, encontram-se Marti et al. (2013) e Sieger et al. (2016) ao afirmarem que o empreendedorismo feminino é alicerçado na construção coletiva e na oportunidade de novos negócios embasados nos eixos familiar, local e cultural. Para Fletschner e Carter (2008) as atitudes empreendedoras são predisposições aprendidas para responder de uma maneira favorável ou desfavorável sobre determinado assunto. O tema da atitude empreendedora feminina está vinculado às variáveis competência e experiência, ligadas a escolhas de estratégias de negócios e as habilidades de pensar e compreender ao desenvolver novos empreendimentos para a obtenção de lucro (BABBITT et al., 2015; HARMELING, 2011).

A quarta questão do roteiro semiestruturado Q4- “A partir da transferência de conhecimentos as mulheres apresentam modificações e/ou se transformam?” houve apenas 1 aspecto convergente Relacionado entre capacitadas e especialistas sobre a “Necessidade de realização de novos cursos” (Apêndice B).

Os gestores evidenciaram “o acolhimento e pertencimento a determinado grupo “propagação de treinamentos as pessoas de seu convívio”. Os apontamentos sobre acolhimento e pertencimento são repetidos nesta questão do roteiro semiestruturado, já tendo sido abordados).

As capacitadas verificaram a “transformação de modelos para outras mulheres” e “apresentação de crescimento e participações tornarem-se efetivas”. Os especialistas “busca pela formalização de seus negócios” e “busca por seus direitos”. O relato de pertencimento a um determinado grupo, o resgate da autoestima, a possibilidade de mudança, acaba fazendo com que sirvam de modelos para outras mulheres de seu convívio.

[...] essas mulheres quando valorizadas e respeitadas acabam sendo propagadoras para outras mulheres, o que acaba multiplicando o interesse e servem de modelos para essas “novas” capacitadas (Gestor A).

Nogueira et al. (2013), aborda que os aspectos que influenciam o empreendedorismo deste grupo específico de mulheres, são decorrentes de questões de saúde pessoal, bem estar emocional e relações pessoais. Os programas educacionais de treinamento, com esse grupo de mulheres direcionam a novas oportunidades (MAT et al., 2015). Haywood e Falco (2015) no seu estudo com mulheres empreendedoras n geral, afirmam que buscam a formalização de seus negócios, visando a buscam por direitos e deveres, como aposentadoria por exemplo.

A quinta questão do roteiro Q5- O que considera importante para que mulheres em situação de vulnerabilidade social, efetivamente se tornem empreendedoras? Foram identificadas 15 aspectos referentes a esse questionamento (Apêndice B). O aspecto comum aos três grupos pesquisados, gestores, capacitadas e especialistas, foram relacionados a “geração de renda”, e a “busca pelo conhecimento”.

[...] mulheres visam a geração de renda, pois tem necessidades que precisam ser satisfeitas, como filhos para sustentar e muitas vezes são cuidadoras do lar e de idosos, às vezes, com pouca idade assumem muitas responsabilidades (Capacitada A).

[...] a melhor maneira de transferência é estando no mesmo lugar delas e nunca acima.... Se colocar em uma situação de autoridade superior não dá certo..... tem de cuidar de quem tem capacidade para esse tipo de treinamento, o consultor tem de ter vida, tem de gostar de gente (Especialista A).

[...] mostrando que elas podem sempre. Todo mundo pode fazer alguma. Elas querem mudar, elas têm receio no início, mas elas acabam vendo que sempre fazem negócios, elas já vendem artesanatos, elas vendem flores, sei lá, mas ao verem em filmes, relatos, que negócios não precisam ser grandes, mas tem de ser tratados como um negócio. É meio estranho, mas é isso mesmo. Elas já sobrevivem de comercialização de produtos e serviços, mas não sabem como gerir isso e ao descobrirem a curiosidade é grande. As mulheres perguntam: Como faço para dar certo? Ex. Já corto grama, mas como regularizo, como faço para ter acesso as direitos como aposentadoria? Isso é um grande estímulo, sair do anonimato, terem sua situação reconhecida, terem um negócio legalizado, é um estímulo e uma crescimento de sua autoestima nossa (Especialista B).

Mulheres em situação de vulnerabilidade social, buscam no empreendedorismo na sua forma inicial, pela necessidade marcada pela subsistência pessoal e familiar, tendo seu tempo basicamente ocupado nesse contexto (FATOKI, 2014, DANISH e SMITH, 2012). A motivações das mulheres no geral pela busca pelo conhecimento, são decorrentes da necessidade de compreensão de modelos de gestão e no apoio no sentido do estímulo ofertado nas capacitações (HAYWOOD e FALCO, 2015).

As capacitadas e os especialistas são convergentes quanto ao fator “treinamento” e “automotivação, criatividade e a perseverança”. Os gestores convergem quanto a “acesso à

crédito”, “prática através de demonstrações”, “programas pedagógicos diferenciadas e adequadas a este grupo”. Existe convergência entre gestores e especialistas no que se refere a “acompanhamento externo” e “apoio dos instrutores” (Apêndice B).

Nesse sentido, a valorização pessoal, conforme Frunza (2014) é proveniente de cada um, da forma como se conduz as atividades do cotidiano, da busca por novas possibilidades, de acreditar que é possível, na realização de tarefas e na busca da superação de suas limitações. Esse grupo social, a partir da realização de treinamentos, fica ávida por novos cursos, pelo despertar da oportunidade da aquisição de conhecimentos (BARRET, 2014; ZANAN et al., 2012; DANISH e SMITH, 2012; HANI et al., 2015).

Os gestores citaram em suas respostas as entrevistas o fator “compreensão do perfil”, “pertencimento a grupos”, “compreender perfis dessas mulheres”, “acolhimento pelos instrutores” e “cursos atrativos”. Os especialistas apontaram o “despertar da motivação” e “apoio do setor público”. Como compreensão do perfil refere-se a apontamentos como escolaridade, idade, questões de saúde, aspectos emocionais.

[...] o despertar da motivação é fazer com que esse grupo de mulheres acreditem nelas mesmas e que qualquer pessoa pode melhorar com as capacitações dentro de sua realidade, de sua velocidade e dentro de suas limitações, a ideia é pautada que cada pessoa melhora em relação a si mesma (Especialista B).

O empreendedorismo pode ser desenvolvido nas mulheres em situação de vulnerabilidade social, pautada na ideia de dedicação individual, observando as condições necessárias para que este desenvolvimento aconteça, ou seja, na estrutura, no preparo dos instrutores e no respeito das características desse grupo (TERJENSEN et al., 2016)

Na questão relacionada ao roteiro semiestruturado Q6- As limitações emocionais e de autoestima, são perceptíveis nesse grupo de mulheres e quais as maneiras de superá-las? foram encontrados 10 aspectos (Apêndice B), sendo 1 convergente quanto a “presença de resiliência” apontados por gestores, capacitadas e especialistas. A superação pela “motivação individual” é apontados por gestores e capacitadas. O “acolhimento pelos instrutores” é apontado por gestores e especialistas, bem como o a “treinamentos constantes” e “apoio governamental”.

[...] ninguém ensina ninguém, a gente aprende sozinho. Quando você oportuniza a troca de saberes, quando você oportuniza a troca de experiências, qualifica dentro dos direitos humanos, dentro do conhecimento de legislação e que tenha instrutores com entendimento da complexidade da subjetividade do feminino. O que é uma mulher com filho usuário de drogas, que tenha um filho preso, um pai. Você tem de começar com uma turma de 30 e tem de terminar com uma turma de 30. Elas vão além, fazem um curso, dois cursos, três cursos (Gestora A).

[...] olha eu aprendo nos cursos. Prefiro que me ensinem a fazer, aí eu aprendo. E gosto de sair de casa, de aprender, sempre aprendo alguma coisa. Acho que vale a pena (Capacitada C).

[...] não adianta dizer como fazer, tem de mostrar realidade do dia-a-dia delas (Gestora A).

[...] A educação formal não é importante. Apesar de ser importante, ajudaria, mas eu tenho visto muitas que se dão bem sem isto, eu acho que é mais o perfil delas como empreendedoras, as características delas como pessoa, a coisa de batalhar, do que a educação formal. E elas ainda se queixam de que não é a educação formal que mune elas das ferramentas que elas precisam (Especialista B).

[...] a melhor maneira de transferência é se colocando ao lado delas, com liderança mas nunca ter postura superior. Se colocar em uma situação de superioridade poderá não dar certo. Tem que ter cuidado, pois nem todos tem a capacidade para esse tipo de treinamento, o consultor tem de ter vida, tem de gostar de gente e se realizar nessa atividade. O ganho nem sempre é financeiro (Especialista C).

[...] é o perfil delas, as características como pessoas, a dedicação, à vontade, que seja motivada por necessidade, motivada por oportunidades. (...) é muito mais o querer fazer do que a mobilizar esforços e recursos para isso do que uma formação. A que tem esse perfil busca isso por si só (Gestora B).

Os gestores destacam “a necessidade de uma equipe multidisciplinar”. Os especialistas revelam o fator relacionados a “respeito pela experiência de vida”.

A resiliência para Perez et al. (2015) está relacionada com a capacidade para superar as adversidades. Pessoas resilientes são aquelas que não só evitam consequências negativas mas demonstram respostas adaptadas na presença de perigos e riscos (AJIBADE et al., 2013; ROBINSON et al., 2015; PERES et al., 2015).

Para Barret (2014), destaca-se o papel desempenhado por ações governamentais ao longo dos últimos anos, como o principal incentivador de programas educacionais, com esse grupo de mulheres. Os autores Shah e Saurabh (2015) dão sustentação a questão sobre o acolhimento, ao afirmarem que as atividades ligadas ao empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social, devem ser pautado na sensibilização e no acolhimento.

Quanto ao questão do roteiro Q7 - Quais fatores promovem o desenvolvimento individual e coletivo das mulheres em situação de vulnerabilidade social? foram apontados 11 fatores por gestores, capacitadas e especialistas, sendo que 5 fatores são comuns a todos (Apêndice B), “acompanhamento externo”, “ambiente acolhedor e seguro”, “criação de um negócio formal”, “disciplina com horários e reponsabilidade” e “qualidade dos cursos e dos instrutores como facilitadores”, como pode ser evidenciado no Quadro 2. O acompanhamento deve ser desenvolvido não somente durante a realização das capacitações, elas devem dar continuidade por um determinado tempo. Destaca-se um ambiente acolhedor e seguro. No sentido de construção de espaços públicos de ajuda, na capacidade de acolher as necessidades

dessas mulheres, geração de renda, de discussão e de profissionalização. A questão de pertencimento a grupos de colhimento está relacionado diretamente pela questão de saber ouvir.

[...] essas mulheres necessitam de atenção, de serem acolhidas e ouvidas Uma mulher em situação de vulnerabilidade feminina quer acima de tudo ser escutada, quer alguém que lhe dê atenção, com quem possa conversar (Gestor A).

[...] é a mesma lógica da educação de um filho, às vezes uma expressão facial, uma frase, vai que dá!! Essas pequenas coisas é que fazem diferença. Não ir e despejar informações em uma única tacada. Tem de ser aos poucos. Para você ser um instrutor, um assessor com esse tipo de mulher, antes de mais nada têm de criar uma relação de vínculo. Enxergarem em tí, uma pessoa que elas confiam. Que não vai falar somente sobre empreendedorismo, mas que elas possam confiar para dialogar, apoiar, buscar energia (Especialista C).

Os gestores e especialistas convergem quanto a 2 fatores, “educação pode ser pela informalidade” e “Criação de metas/objetivos bem definidos”.

Os estudos de Danish e Smith (2012) apontam que os processos de aprendizagem com mulheres em seu aspecto geral, devem ser pautados tanto os conhecimentos formais e informais. Nos fatores referente ao foco e as leis e regulamentos, esses apontamentos são respaldadas pelos estudiosos, pois segundo Hazudin et al. (2015) a burocracia é necessária pela determinação de normas e regras indispensáveis a organização e para o controle de qualquer atividade governamental ou empresarial e a sua compreensão permite segurança para tomadas de decisões. O foco, compreendido como as metas que se planeja alcançar em prol de alguma recompensa, deve ser conduzido por uma maior atenção nas atividades a serem realizadas, nas metas traçadas e nos objetivos a serem alcançados (RAHMAN et al., 2015; DAHALAN et al., 2013; BALGIU, 2013).

Essa ideia é percebida pelos teóricos como adequada, pois as mulheres em situação de vulnerabilidade necessitam de disciplina para buscar o equilíbrio entre os aspectos profissionais, familiares e de lazer (ROYO et al., 2015). A disciplina ajuda a traçar planos e, organizar a rotina ajuda a atingir os objetivos (JONES et al., 2014; YILDIRIM et al., 2016). Entretanto, para Stamboulis e Barlas (2014) uma empreendedora disciplinada e organizada, não é necessariamente uma dependente de regras, nem aprisionado a um sistema metódico exagerado e cansativo, devendo prevalecer o bom senso.

Os gestores apontam ainda “mapeamento da realidade socioeconômica”, “conscientização de direitos” e “cuidado de uma mulher com a outra”. As capacidades apontam a “conciliação entre atividades familiares e profissionais”. O cuidado nesse sentido significa que quando uma mulher ouve outra mulher, o primeiro sentimento dela é o sentimento de cuidado com a vida.

[...] quando isso acontece, cuidar da vida de outra mulher significa cuidar para que os filhos delas estejam bem, que tenha um bom companheiro (Gestora A).

No entender da Gestora - A, quando se percebe a existência de alguma situação de cuidado, então elas podem ser encaminhadas para a resolução e a busca de ajustes para que fiquem bem. Então, a questão da transferência de conhecimentos ocorre pela percepção e orientação e por treinamentos com pessoal preparados a executar esse trabalho, que não necessariamente envolva educação informal.

Na questão Q8 - Cite práticas que são adotadas e que auxiliam mulheres em situação de vulnerabilidade ao empreendedorismo? foram identificados 9 práticas, sendo 2 convergentes entre gestores, capacitadas e especialistas os fatores ligados a “palestras” e “cursos teóricos e práticos”, práticas apontadas, no Apêndice B.

[...] essas mulheres estão sempre buscando outros cursos, pois elas não conseguem se firmar numa coisa. Ela custa a achar o que é que ela vai fazer, o que ela consegue fazer, porque a pessoa em questão de vulnerabilidade apresenta dificuldade para desenvolver suas competências (Gestora C).

[...] demonstrações práticas, palestras com empresários que vieram de situação de vulnerabilidade social. Exemplos locais dentro da realidade onde residem (Capacitada C).

Borges-Andrade (1982) relata alguns aspectos positivos descobertos em seus estudos, como apresentar material de estímulo, ampliar o contexto de aprendizagem através de situações ou exemplos novos, programar ocasiões de prática confirmando ou corrigindo o desempenho. Lima e Borges-Andrade (1985), apontam os pré-requisitos necessários para um bom aproveitamento: objetividade do instrutor, técnicas didáticas, carga horária, qualidade do material didático, formulação de objetivos, número de instrutores e existência de avaliações de aprendizagem

Como evidenciados no Apêndice B, os gestores convergem com especialistas nos fatores relacionados ao “respeito pela cultura local”, “dinâmicas de grupo”, “instrutores capacitados e catalisadores tanto na prática como em abordagens teóricas”, “utilização de educação informal”, “valorização pessoal dos resultados obtidos” e “troca de experiências”. As capacitadas convergem com especialistas quanto ao fator “relato de sucesso de outras mulheres”.

[...] normalmente não possuímos escolaridade, estudamos pouco, então temos dificuldade de acompanhar o que está escrito nas apostilas e também temos dificuldades de entender o que os professores falam (Capacitada C).

[...] as mulheres são mais difíceis de trabalhar do que homens, porque elas falam mais do que homens, brigam mais do que os homens, disputam mais do que os homens, porém, conseguem trabalhar mais unidas do que os homens. o fato é que resolvem suas diferenças e quando desafiadas a um objetivo comum, elas dão resultados rápidos. Ela precisa ter resultados, ou seja, se elas virem que os resultados



são maiores do que os problemas, o negócio só vai dar certo. o resultado pode ser muito retorno econômico ou pode ser afetivo” (Especialista C).

O empreendedorismo feminino é uma conquista relativamente recente, para Failla et al., (2017) os resultados além das questões econômicas, permitem a elas, entre outras questões, terem sua competência reconhecida. Atualmente não há dúvidas sobre a capacidade intelectual feminina, sendo esse um progresso para a sociedade (BERGER e KUCKERTZ, 2016; MARKUSSEN e RØED, 2017).

Na última questão do roteiro de questões Q9 - No que tange as políticas públicas quais aspectos que se destacam nesses programas? foram identificados 13 aspectos ligados a esta questão (Quadro 3). Sendo que 2 são comuns a gestores, capacitadas e especialistas que são a “busca pela realização de novos cursos” e “opções de cursos”.

Existe convergência entre gestores e capacitadas no fator “apoio e oportunidade através de marketing”. Os gestores convergem com especialistas nos aspectos relacionados a “importância dos instrutores bem preparados”, qualidade dos cursos e instrutores como facilitadores”, “inexistência de discriminação dessas mulheres”, “reconhecimento de que cada pessoa tem capacidade de aprendizado” e “importância da estrutura oferecida”.

Os gestores identificaram “participação maciça de mulheres” e o “despertar para o empreendedorismo”. Os especialistas identificaram a “carência do corpo funcional capacitado ao atendimento das demandas e anseios” e “programas de ações que impactam nos locais onde vivem”.

[...] os programas públicos de capacitações, representam a oportunidade de oferecimento de cursos sem a necessidade da remuneração. Várias relatam de histórias de cursos que iniciaram e não terminaram por falta de recursos, desistência de professores etc..... então relutam em acreditar que é possível, que vai dar certo (Gestor B).

As políticas públicas como programas ou ações, são desenvolvidas pelo Estado ou pelo governo (Dahalan et al., 2013), gerando impactos diretos ou indiretos na sociedade e suas localidades (Gottlieb, 2016). No caso das políticas públicas voltadas ao desenvolvimento de mulheres em situação de vulnerabilidade social, um aspecto relevante é a carência de um corpo funcional e técnico multidisciplinar, que atenda todos os lugares, em número e na qualificação necessária para obtenção de ótimos resultados (LEMPIÄINEN e NASKALI, 2011; SEMAL e MEHTA, 2012). Somados a isso, ressalta-se segundo Zhao e Lounsbury (2016) a diversidade de ações nas quais se desdobram, pois esse público está inserido em estágios diferentes de compreensão de gestão de seus negócios. Assim, como processos de vida, caracterizando de acordo com Gedik et al. (2015), o desenvolvimento de políticas

públicas diferenciadas (educacionais, de gestão, estruturais, de microcréditos, entre outras), capazes de atender às demandas e anseios existentes.

A partir dos depoimentos prestados pelos entrevistados no Quadro 3, apresenta a síntese dos fatores/aspectos convergentes entre gestores, capacitadas e especialistas, que influenciam o desenvolvimento das capacidades empreendedoras em mulheres em situação de vulnerabilidade. Tais fatores envolvem as condições necessárias para a promoção de uma situação de vulnerabilidade para uma situação empreendedora.

Quadro 3 - Síntese dos fatores convergentes entre gestores, capacitadas e especialistas

Questões do roteiro semi estruturado	Evidências convergentes entre gestores, capacitadas e especialistas	Autores que reforçam as entrevistas
Q1: Do seu ponto de vista, quais fatores são consideradas barreiras para desenvolver o empreendedorismo em mulheres em situação de vulnerabilidade?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Baixa autoestima</li> <li>• Vislumbrar a geração de renda</li> <li>• Receber suporte financeiro para a formação</li> <li>• Falta de apoio</li> <li>• Desconhecimento de como e onde fazer os cursos</li> <li>• Falta de persistência</li> <li>• Meio em que estão inseridas atrapalha.</li> <li>• Necessidade de Subsistência</li> <li>• Pouca escolaridade</li> <li>• Questões culturais</li> <li>• Falta de tempo</li> </ul>	Amiruddin et al., 2015; Banõn e Lloret, 2016; Dahalan et al., 2014; Debroux, 2010; Devece et al., 2016; Fuentelsaz et al., 2015; Frunza, 2014; Guerrero et al., 2017; Monteza et al., 2015; Özmütaf et al., 2015; Paunescu et al., 2014; Royo et al., 2015; Schade, 2013; Seuneke e Bock, 2015; Zhao et al., 2014; Yang et al., 2014.
Q2: Quais seriam os fatores de sucesso?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Práticas pedagógicas adequadas a este grupo de mulheres</li> <li>• Geração de renda</li> <li>• Busca pelo conhecimento de gestão e desenvolvimento de habilidades e competências</li> <li>• Apoio governamental</li> <li>• Respeito e acolhimento pelos instrutores</li> <li>• Resgate da autoestima</li> <li>• Independência financeira</li> <li>• Instrutores preparados a esse grupo específico</li> <li>• Motivação individual</li> <li>• Acolhimento no sentido de inclusão/respeito</li> <li>• Experiência prática</li> </ul>	Babbitt et al., 2015; Bushra e Wajih, 2015; Caliento et al., 2016; Carree e Verheul, 2012; Chaney, 2016; Rogers, 2016; Costa & Rijkers, 2016; Couto, 2010; Devece et al., 2016; Evans, 2014; Flatø et al., 2017; Fletcher e Carter, 2008; Gökovali, 2013; Gries e Naudé, 2011; Guerrero et al., 2017; Harkema e Popescu, 2014; Hazudin et al., 2015; Hazudin et al., 2015; Holienka et al., 2016; Landig, 2011; Magd e McCoy, 2015; Munro et al., 2015; Nassif et al., 2016; Sieger et al., 2016; Sraboni et al., 2014; Tili e Teixeira, 2000; Uslu et al., 2015; Webster e Haandrikman, 2017.
Q3: Como ocorre o processo de transferência de conhecimentos durante capacitação de mulheres que estão em situação de vulnerabilidade social?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprendizado em grupos</li> <li>• Aprendizado na prática, no local onde estão inseridas</li> <li>• Sentimento de pertencimento a determinado grupo</li> </ul>	García e Capitán, 2016; Ács et al., 2014; De Lucia et al., 2016; Royo et al., 2015; Fletschner e Carter, 2008; Babbitt et al., 2015; Harmeling, 2011; Rapanta e Badran, 2016.

Continuação.....

Questões do roteiro semi estruturado	Evidências convergentes entre gestores, capacitadas e especialistas	Autores que reforçam as entrevistas
Q4: Se a partir da transferência de conhecimentos as mulheres apresentam modificações e/ou se transformam?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Busca pelo conhecimento e vontade de realizar outros cursos</li> </ul>	Haywood e Falco, 2015; Mat et al., 2015; Nogueira et al., 2013.
Q5: O que considera importante para que mulheres em situação de vulnerabilidade social, efetivamente se tornem empreendedoras?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geração de Renda</li> <li>• Busca pelo conhecimento (aprendizado)</li> <li>• Treinamentos</li> <li>• A automotivação, criatividade e a perseverança</li> <li>• Acesso a crédito</li> <li>• Prática através de demonstrações</li> <li>• Programas pedagógicos diferenciados e adequados a este grupo</li> <li>• Acompanhamento externo</li> <li>• Apoio dos instrutores</li> </ul>	Barret, 2014; Danish e Smith, 2012; Danish e Smith, 2012; Fatoki, 2014; Frunza, 2014; Hani et al., 2015; Haywood e Falco, 2015; Zanan et al., 2012.
Q6: As limitações emocionais e de autoestima, são perceptíveis nesse grupo de mulheres e quais as maneiras de superá-las?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acolhimento pelos instrutores</li> <li>• Ter atitude de resiliência</li> <li>• Superação pela motivação individual</li> <li>• Treinamentos constantes</li> <li>• Apoio governamental</li> </ul>	Ajibade et al., 2013; Barret, 2014; Peres et al., 2015; Perez et al., 2015; Robinson et al., 2015; Shah e Saurabh, 2015.
Q7: Quais fatores promovem o desenvolvimento individual e coletivo das mulheres em situação de vulnerabilidade social?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Criação de metas/objetivos bem definidos</li> <li>• Acompanhamento externo</li> <li>• Ambiente acolhedor e seguro</li> <li>• Criação de um negócio formal</li> <li>• Educação pode ser pela informalidade</li> <li>• Disciplina com horários e responsabilidades</li> <li>• Qualidade dos cursos e instrutores como facilitadores</li> </ul>	Balgiu, 2013; Dahalan et al., 2013; Danish e Smith, 2012; Hazudin et al., 2015; Jones et al., 2014; Rahman et al., 2015; Royo et al., 2015; Stamboulis e Barlas, 2014; Yildirim et al., 2016.
Q8: Cite práticas que são adotadas e que auxiliam mulheres em situação de vulnerabilidade ao empreendedorismo?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeito pela cultura local</li> <li>• Dinâmicas de grupo</li> <li>• Relato de sucesso de outras mulheres</li> <li>• Instrutores capacitados e catalisadores tanto na prática como em abordagens teóricas</li> <li>• Palestras</li> <li>• Utilização de educação informal</li> <li>• Cursos teóricos e práticos</li> <li>• Valorização pessoal dos resultados obtidos</li> <li>• Troca de experiências</li> </ul>	Borges-Andrade, 1982; Lima e Borges-Andrade, 1985; Failla, 2017; Berger e Kuckertz, 2016; Markussen e Røed, 2017.
Q9: No que tange as políticas públicas quais aspectos que se destacam nesses programas?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importância de instrutores bem capacitados</li> <li>• Busca pela realização de novos cursos</li> <li>• Inexistência de discriminação dessas mulheres</li> <li>• Reconhecimento de que cada pessoa tem capacidade de aprendizado</li> <li>• Importância da estrutura física oferecida</li> </ul>	Dahalan et al., 2013; Gedik et al., 2015; Gottlieb, 2016; Lempiäinen e Naskali, 2011; Semal e Mehta, 2012; Zhao e Lounsbury, 2016.

## 2.4 Considerações Finais

A pesquisa realizada revelou diversos fatores apontados pelos entrevistados que interferem na capacidade empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade. Em mais de uma questão observou-se convergência entre gestores e especialistas e entre especialistas e capacitadas. É natural haver estas convergências dada a proximidade que estes atores têm entre si, seja compartilhando as atividades de gestão-capacitação, no caso dos gestores e especialistas, ou de capacitação-aprendizagem, no caso dos especialistas e capacitadas. Uma análise dos fatores identificados permite reagrupá-los em uma outra classificação, segundo a sua natureza. O reagrupamento permite olhar para estes fatores como diretrizes a serem implementadas pelos diferentes atores nas fases do processo de aprendizagem empreendedora, desde o seu planejamento, a execução e controle.

- Características, comportamentos ou situação do indivíduo - Nesta categoria foram incluídos os fatores que exprimem uma situação temporária do capacitado que pode tanto facilitar ou dificultar a aprendizagem. Este status deveria ser foco dos gestores e instrutores no sentido de reversão ou fortalecimento durante o período de capacitação. Os que deveriam ser revertidos ou minimizados: depressão, baixa autoestima, falta de persistência, necessidade de subsistência, pouca escolaridade, falta de tempo, falta de apoio. Os que deveriam ser estimulados: busca de oportunidade de negócio, busca por cursos, independência financeira, geração de renda e resiliência; motivação individual, a automotivação, criatividade e a perseverança.
- Informação/conhecimento (acesso/carência) - Nesta categoria foram incluídos os fatores que justificam a necessidade de realização de cursos de empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social. São eles: interesse pelo conhecimento de gestão; necessidade de desenvolvimento de habilidades e competências; necessidade de treinamentos constantes.
- Elemento de cultura - Nesta categoria foram incluídos os fatores de ordem cultural que, se não forem tratados, podem prejudicar o processo de capacitação, devendo ser, portanto, alvo da atenção dos gestores e instrutores. São eles: cultura familiar de não apoio, crença de não poder ter acesso a melhores condições de vida, cultura do meio ou ambiente em que estão inseridas; necessidade de respeito às diferenças e respeito por aspectos específicos da cultura local.

- Suporte externo - Nesta categoria foram incluídos os fatores de externa que fazem grande diferença na promoção e realização de capacitações, que podem ser providos por instituições tanto públicas quanto privadas. São eles: apoio governamental, incentivos aos programas de capacitação; acesso à crédito; provisão de bolsas ou remunerações durante a realização de cursos; acompanhamento externo através de indicadores, ênfase na estrutura física oferecida; apoio a acesso aos direitos como CRES e CRAS, entre outros.
- Características e postura dos instrutores - Nesta categoria foram incluídos os fatores ligados aos instrutores, que podem determinar a seleção e preparo destes para trabalhar com grupos de mulheres vulneráveis. São eles: apoio moral aos instrutores, disciplina com horários, responsabilidade, preparo para oferecerem convivência segura e acolhedora às mulheres, preparo para tratarem de forma respeitosa e sem discriminação, preparo técnico para desenvolver e aplicar atividades pedagógicas práticas; valorização pessoal dos resultados obtidos pelo capacitado.
- Práticas pedagógicas - Nesta categoria foram incluídas as práticas pedagógicas sugeridas para a realização de capacitações: dinâmicas de grupo, relato de sucesso de outras mulheres, palestras, utilização de educação informal, cursos teóricos e práticos, educação pela informalidade; prática através de demonstrações; instrutores como facilitadores; troca de experiências entre capacitados e entre capacitados e seus pares que já estejam empreendendo; criação de um negócio formal, proposição de metas/objetivos bem definidos.

Não foram citadas de forma mais incisiva, mas observa-se uma contínua inserção de tecnologias no meio destes grupos vulneráveis, especialmente o uso de telefonia móvel e de aplicativos. Observa-se uma oportunidade de aprofundamento da investigação no uso destas tecnologias com fins pedagógicos e de gestão dos empreendimentos destes.

A categorização dos fatores encontrados na pesquisa segundo sua natureza pretendeu dar visibilidade a atores que foram mencionados, como o governo, entidades financiadoras, entidades de acesso a documentação e cidadania em paralelo aos gestores, instrutores e capacitados. A cada um foi endereçado um conjunto de fatores que servirão de suporte à organização de programas e cursos mais robustos de formação empreendedora, sob o ponto de vista dos processos de planejamento, execução e controle dos mesmos.

Cabe ressaltar, que o referido estudo apresenta limitações importantes. Uma primeira limitação prende-se na escolha dos entrevistados, a população definida para este estudo foi escolhida pela conveniência de acesso, circunscrita a entrevistados do Rio Grande do Sul. Uma segunda limitação está relacionada com a falta de estudos com o mesmo propósito deste, para servir de referência. O caráter exploratório do estudo foi limitado também à busca na

literatura que servisse de apoio aos resultados, não sendo uma revisão sistemática. Sugere-se que uma revisão mais profunda da literatura seja realizada para buscar fatores já citados em outros trabalhos.

Por fim, a literatura encontrada nem sempre trata de mulheres em situação de vulnerabilidade social, mas de mulheres em geral, o que exige parcimônia na realização de comparações ou generalizações para este grupo.

Sugere-se como trabalhos futuros ampliação da investigação para número maior de entrevistados, podendo se trabalhar com questões qualitativas e quantitativas; realização e uma revisão sistemática em busca de fatores específicos para mulheres em situação de vulnerabilidade social; exploração dos fatores encontrados no desenvolvimento de planos de ensino, preparo de gestores e professores, e, na elaboração de conteúdos programáticos de programas e cursos de empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social.

### **Referências:**

ABRAMOVAY, M. et al. **Juventude, violência e vulnerabilidade social na América Latina: desafios para políticas públicas.** Brasília: UNESCO, BID, 2002.

ÁCS, Z. J.; AUTIO, E.; SZERB, L. **National systems of entrepreneurship: measurement issues and policy implications.** Research Policy, Volume 43, Issue 3, April 2014, Pages 476-494.

AJIBADE, I.; MCBEAN, G.; KERR, R. B. **Urban flooding in Lagos, Nigeria: Patterns of vulnerability and resilience among women.** Global Environmental Change, Volume 23, Issue 6, December 2013, Pages 1714-172.

ALCANTARA A. I. **Geomorphology, natural hazards, vulnerability and prevention of natural disaster in developing countries.** Geomorphology, v. 47, 2002. p. 107-124.

AMIRUDDIN, M. H.; SAMAD, N. A.; OTHMAN, N. **An investigation effects of mastery learning strategy on entrepreneurship knowledge acquisition among aboriginal students.** Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 204, 24 August 2015, Pages 183-190.

BABBITT, L. G.; BROWN, D.; MAZAHARI, N. **Gender, entrepreneurship, and the formal–informal dilemma: evidence from indonesia.** World Development, Volume 72, August 2015, Pages 163-174. BALGIU, B. A. **Perception of women as managers. The**

- difference of attitudes between employees and non-employees.** *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 78, 13 May 2013, Pages 330-334.
- BAÑÓN, A. R.; LLORET, N. E. **Cultural factors and gender role in female entrepreneurship.** *Suma de Negócios*, Volume 7, Issue 15, January–June 2016, Pages 9-17.
- BARROCA, B. et al. **Indicators for identification of urban flooding vulnerability.** *Natural Hazards and Earth System Science*. n. 6, 2006. p. 553-561.
- BARRETT, M. **Revisiting women’s entrepreneurship: insights from the family-firm context and radical subjectivist economics.** *Gender and Entrepreneurship*, 2014.
- BORGES-ANDRADE, J. E. **Avaliação somativa de sistemas instrucionais: integração de três propostas.** *Tecnologia Educacional*, 11(46), 29-39. 1982.
- BOTHA, M.; NIEMAN, G.; & VAN VUUREN, J. **Enhancing female entrepreneurship by enabling access to skills.** *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), p. 479–493, 2006.
- BUANG, N. A.; IDAYU, L. **Financial management skills of small scale business women: Does education background matters?** *International Business Management*, 5(5), p. 226–231, 2011.
- BUSHRA, A.; WAJIHA, N. **Assessing the socio-economic determinants of women empowerment in pakistan.** *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 177, 22 April 2015, Pages 3-8.
- BUSSO, G. **Vulnerabilidade social: nociones e implicancias de políticas para latino america a inicios del siglo XXI.** Chile: CEPAL, 2001.
- CALIENDO, M.; KÜNN, S.; WEIBENBERGER, M. **Personality traits and the evaluation of start-up subsidies.** *European Economic Review*, Volume 86, July 2016, Pages 87-108.
- CARREE, M. A.; VERHEUL, I. **What makes entrepreneurs happy? determinants of satisfaction among founders.** *Happiness Studies*, 2012.
- CHANEY, P. **Civil society and gender mainstreaming: empirical evidence and theory-building from twelve post-conflict countries 2005–15.** *World Development*, Volume 83, July 2016, Pages 280-294.
- CEPAL-Comissão Econômica para a América Latina e Caribe. **Indígenas, negros e mulheres são mais afetados por pobreza e desemprego no Brasil.** Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/indigenas-negros-e-mulheres-sao-mais-afetados-por-pobreza-e-desemprego-no-brasil-diz-cepal/>>. Acesso em 22 de mar de 2017.
- COSTA, R.; RIJKERS, B. **Gender and rural non-farm entrepreneurship.** The World Bank Group, 2016.

- CRAWFORD, R. **Na era do capital humano: o talento, a inteligência e o conhecimento como forças econômicas**: seu impacto nas empresas e nas decisões de investimento. São Paulo: Atlas, 1994.
- DAHALAN, N.; JAAFAR, M.; ROSDI, S. A. M. **Local community readiness in entrepreneurship**: do gender differ in searching business opportunity. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 91, 10 October 2013, Pages 403-410.
- DANISH, A. Y ; SMITH, L. S. **Female Entrepreneurship in Saudi Arabia**: Opportunities and Challenges. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2012.
- DAVIS, S. **Social entrepreneurship**: towards an entrepreneurial culture for social and economic development. International Board Selection Committee, Ashoka: Innovators for the Public, 2011.
- DE LUCIA, C. et al. **Policy, entrepreneurship, creativity and sustainability**: the case of ‘princiattivi’ (‘active ingredients’) in apulia region (southern italy). *Journal of Cleaner Production*, Volume 135, 1 November 2016, Pages 1461-1473.
- DE VITA, L.; MARI, M.; POGGESI S. **Women entrepreneurship in and from developing countries: Evidences from the literature**. *European Management Journal*, Volume 32, Issue 3, June 2014, Pages 451-460.
- DEBROUX, P. **The institutional environment of female entrepreneurship**. *Female Entrepreneurship in East and South-East Asia*, 2010, Pages 103-135.
- DEERE, C. D.; LEÓN, M. **O empoderamento da mulher**: direitos à terra e direitos de propriedade na América Latina. Tradução Letícia Vasconcellos Abreu, Paula Azambuja Rossato Antinolfi, Sônia Terezinha Gehering. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2002.
- DENIZ, N.; BOZ, I. T.; ERTOSUN, O. G. **The relationship between entrepreneur’s level of perceived business-related fear and business performance**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2011.
- DEVECE, C.; ORTIZ, M. P.; ARMENGOT, C. R. **Entrepreneurship during economic crisis: Success factors and paths to failure**. *Journal of Business Research*, Volume 69, Issue 11, November 2016, Pages 5366-5370.
- DOLABELA, F. **O ensino de empreendedorismo**: panorama brasileiro. In: **conhecimento como forças econômicas**: seu impacto nas empresas e nas decisões de investimento. São Paulo: Atlas, 1994.
- \_\_\_\_\_. **Oficina do Empreendedor**. 6ª Ed. São Paulo: Cultura, 2000.
- DRUCKER, P. F. **Administrando em tempos de grandes mudanças**. 3. ed. São Paulo: Pioneira, 1996.



- EVANS, D. P. **Aspiring to leadership**. A woman's World? Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 148, 25 August 2014, Pages 543-550.
- FATOKI, O. **Factors motivating young South African women to become entrepreneurs**. Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing, 2014. 5(16):2039–9340.
- FLATØ, M.; MUTTARAK, R.; PELSER, A. **Women, weather, and woes: the triangular dynamics of female-headed households, economic vulnerability, and climate variability in South Africa**. World Development, Volume 90, February 2017, P. 41-62.
- FRUNZĂ, V. **Implications of teaching styles on learning efficiency**. Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 127, 22 April 2014, Pages 342-34.
- FUENTELESZ, L. et al. **How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship**. BRQ Business Research Quarterly, Volume 18, Issue 4, October–December 2015, P.246-258.
- GARCÍA, P. O.; CAPITÁN, A. O. **Elements that contribute to boost female entrepreneurship: A prospective analysis**. Suma de Negócios, Volume 7, Issue 15, January–June 2016, Pages 54-60.
- GEDIK, S.; MIMAN, M.; KESICI, M. S. **Characteristics and attitudes of entrepreneurs towards entrepreneurship**. Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 195, 3 July 2015, Pages 1087-1096.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil: 2009**. Curitiba: IBQP, 2008.
- \_\_\_\_\_. **Empreendedorismo no Brasil: 2015**. Curitiba: IBPQ, 2015.
- GRIES, T.; NAUDÉ, W. **Entrepreneurship and human development: a capability approach**. Journal of Public Economics, Volume 95, Issues 3–4, April 2011, Pages 216-224.
- GRZYBOVSKI, D.; BOSCARIN, R.; MIGOTT, A. M. B. **Estilo feminino de gestão em empresas familiares gaúchas**. Revista de administração contemporânea, vol.6 no.2 Curitiba May/Aug. 2002.
- GUERRERO, M. J. A.; MORENO, S. P.; GUERRERO, I. M. A. **How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries**. Journal of Business Research, Volume 73, April 2017, Pages 30-37.
- HAGGARD, S.; NOLAND, M. **Gender in transition: the case of north Korea**. World Development, Volume 41, January 2013, Pages 51-66.
- HANI, U. et al. **Patterns of Indonesian women entrepreneurship**. Procedia Economics and Finance, Volume 4, 2012, Pages 274-285.

- HARMEILING, S. **Contingency as an entrepreneurial resource:** How private obsession fulfills public need. *Journal of Business Venturing*, Volume 26, Issue 3, May 2011, Pages 293-305.
- HARKEMA, S.; POPESCU, F. **Entrepreneurship education for adults:** a case-study. International conference “Education, Reflection: Development.” *Procedia: Social and Behavioral Sciences*, 2015.
- HAZUDIN, S. F. et al. **Discovering small business start-up motives, success factors and barriers:** A Gender Analysis. *Procedia Economics and Finance*, 2015.
- HILL, A. A.; CUTTER, S. L. Methods for Determining Disaster Proneness. In: ISMAIL, V. Y. **The comparison of entrepreneurial competency in woman micro-small, and medium-scale entrepreneurs.** *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 115, 21 February 2014, Pages 175-187.
- JONES, P. PENALUNA, A. PITTAWAY, L. **Entrepreneurship education:** A recipe for change? *The International Journal of Management Education*, Volume 12, Issue 3, November 2014, Pages 304-306.
- KASIC, B. **‘Unsettling’ women's studies, settling neoliberal threats in the academia:** A feminist gaze from Croatia Original Research Article. *Women's Studies International Forum*, Volume 54, January–February 2016, Pages 129-137.
- KIM, P. H.; LONGEST, K. C. **You can't leave your work behind:** employment experience and founding collaborations. *Journal of Business Venturing*, Volume 29, Issue 6, November 2014, Pages 785-806.
- KIMBU, A. N.; NGOASONG, M. Z. **Women as vectors of social entrepreneurship.** *Annals of Tourism Research*, Volume 60, September 2016, Pages 63-79.
- KOELLINGER, P.; MINNITI, M.; SCHADE, C. **Gender differences in entrepreneurial propensity.** *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 2013. 75(2):213–34.
- LIMA, S.M.V. & BORGES-ANDRADE, J. E. **Meta-análise de avaliação de treinamento.** *Revista de Administração*, 20(3), 39-52. 1985.
- MAGD, H.; MCCOY, M. P. **Entrepreneurship in Oman:** Paving the Way for a Sustainable Future. *Procedia Economics and Finance*, 2015.
- MARANDOLA J. E.; HOGAN, D. J. **As dimensões da vulnerabilidade.** *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, Fundação Seade, v. 20, n. 1, p. 33-43, jan/mar. 2006. Disponível em: [HTTP://www.seade.gov.br](http://www.seade.gov.br). Em 25 janeiro de 2013.

- MARTI, I.; COURPASSON, D.; BARBOSA, S. D. **“Living in the fishbowl”**: Generating an entrepreneurial culture in a local community in Argentina. *Journal of Business Venturing*, Volume 28, Issue 1, January 2013, Pages 10-29.
- MAT, S. C.; MAAT, S. M.; MOHD, N. **Identifying factors that affecting the entrepreneurial intention among engineering technology students**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2015.
- MAS-TUR, A.; MOYA, V. S. **Young innovative companies (YICs) and entrepreneurship policy**. *Journal of Business Research*, Volume 68, Issue 7, July 2015, Pages 1432-1435.
- MENEGHEL, S. N. et al. **Impacto de grupos de mulheres em situação de vulnerabilidade de gênero**. Rio de Janeiro: *Cadernos de Saúde Pública*, 2003.
- MINISTERIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Metodologia para a construção de indicadores de vulnerabilidade**. SPPE: DIEESE, 2007.
- MONTEZA, P.; BLANCO, M. P. P.; VALDIVIESO, M. R. **The educational microcredit as an instrument to enable the training of women**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 197, 25 July 2015, Pages 2478-2483.
- MUNRO, J.; PATTERSON, P. B.; MCINTYRE, L. **“Your father is no more”**: insights on guardianship and abandonment from ultrapoor women heads of household in Bangladesh. *Womens’ Studies International Forum*, Volume 53, November-December 2015, Pages 43-52.
- NASCIMENTO, R. U. L. **Mulheres empreendedoras nas micro e pequenas empresas de confecções em uma cidade do nordeste**. Dissertação de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UNP, 2015.
- NASSIF, V. M. J.; ANDREASSI, T.; TONELLI, M. J. **Critical incidents among women entrepreneurs: Personal and professional issues**. *Revista de Administração*, Volume 51, Issue 2, April–June 2016, Pages 212-224.
- NOGUEIRA, M.; ALVAREZ, C.; URBANO. D. **Socio-cultural factors and female entrepreneurship**. *Spriger Science + Business Media New York*, 203.
- NOVÁ, J. **Developing the entrepreneurial competencies of sport management students**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 174, 12 February 2015, Pages 3916-3924.
- ÖZMUTAF, N. M. et al. **The effects of innovative features of women managers on their business performance: the food exporter companies in aegean region sample**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 195, 3 July 2015, Pages 220-229.
- PAUNESCU, C. et al. **Study on the self-self-evaluation of self-esteem among young adults**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 117, 19 March 2014, Pages 705-709.

- PEREIRA, R. C. M.; SOUSA, P. A. **Fatores de mortalidade de micro e pequenas empresas: um estudo sobre o setor de serviços**. In: SEGet – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2011, Rio de Janeiro. p. 1-13.
- PEREZ, C. et al. **How resilient are farming households and communities to a changing climate in Africa?** A gender-based perspective. *Global Environmental Change*, Volume 34, September 2015, Pages 95-107.
- RAHMAN, S. et al. **Using problem-focused approach to nurture creativity and entrepreneurship among students**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 191, 2 June 2015, Pages 2782-2786.
- RAPANTA, C. BADRAN, D. **Supporting Emirati females leadership skills through teaching them how to debate: Design, assessment, and considerations** original research article. *The International Journal of Management Education*, Volume 14, Issue 2, July 2016, Pages 133-145.
- RIBEIRO, J. L. D., MILAN, G. S. **Entrevistas individuais: teorias e aplicações**. Porto Alegre: FEENG/UFRGS, 2004 - 2007.
- RIBEIRO, J. L. D., NODARI, C. T. **Tratamento de dados qualitativos: técnicas e aplicações**. Porto Alegre: FEENG/UFRGS, 2009.
- ROBINSON, L. W. et al. **Sustainable intensification in drylands: What resilience and vulnerability can tell us**. *Agricultural Systems*, Volume 135, May 2015, Pages 133-140.
- ROGERS, C. **“I'm complicit and I'm ambivalent and that's crazy”**: care-less spaces for women in the academy. *Womens's Studies International Forum*, In Press, Corrected Proof, Available online 10 August 2016.
- ROYO, M. A.; SARIP, A.; SHAAR, R. **Entrepreneurs hiptraits and social learning process: an overview and research agenda**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 171, 16 January 2015, Pages 745-753.
- RUBENSON, K. **Adult learning and education**. Saint Louis, Academic Press, 2011.
- SEIDAHMETOV, M. et al. **Development of entrepreneurial Potential of Students through System of Professional Education**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 143, 14 August 2014, Pages 615-620
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA-SEBRAE. *Especialistas em Pequenos Negócios*, 2015. **Estudo sobre empreendedorismo no Brasil**. Disponível em: <[www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos\\_pesquisas/pesquisa-gem-empreendedorismo-no-brasil-e-no](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/pesquisa-gem-empreendedorismo-no-brasil-e-no)>

mundodestaque9,5ed713074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso 20 jan 2017.

SEUNEKE, P.; BOCK, B. B. **Exploring the roles of women in the development of multifunctional entrepreneurship on family farms: an entrepreneurial learning approach.** NJAS - Wageningen Journal of Life Sciences, Volumes 74–75, December 2015, Pages 41-50.

SHAH, H.; SAURABH, P. **Women Entrepreneurs in Developing Nations: Growth and Replication Strategies and Their Impact on Poverty Alleviation.** Technology Innovation Management Review, 2015.

SONDARI, M. C. **Is entrepreneurship education really needed?:** Examining the Antecedent of entrepreneurial Career Intention. Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 115, 21 February 2014, Pages 44-53.

SOUSA, P. A. ; PEREIRA, R. C. M. . **Capacitação de Empreendedores: uma Forma de Evitar a Mortalidade Precoce das Micro e Pequenas empresas.** In: VI Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2009, Resende. Anais do VI SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 2009.

SRABONI, E. et al. **Women’s empowerment in agriculture: what role for food security in Bangladesh?** World Development, Volume 61, September 2014, Pages 11-52.

STAMBOULIS, Y. BARLAS, A. **Entrepreneurship education impact on student attitudes.** The International Journal of Management Education, Volume 12, Issue 3, November 2014, Pages 365-373.

TILI, M. & TEIXEIRA, M. A. **Mulheres cuidando de mulheres: Um estudo sobre a Casa de Apoio Viva Maria, Porto Alegre, Rio Grande do Sul, Brasil.** Cadernos de Saúde Pública, 2000a, 6:747-757.

URBIG; D. et al. **Exploiting opportunities at all cost? Entrepreneurial intent and externalities.** Journal of Economic Psychology, 2012.

USLU, T.; BULBUL, I. A.; ÇUBUK, D. **An investigation of the effects of open leadership to organizational innovativeness and corporate entrepreneurship.** Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 195, 3 July 2015, Pages 1166-1175.

VIGNOLLI, J. R. **Vulnerabilidade sócio demográfica: antigos e novos riscos para a América Latina e o Caribe.** In: CUNHA, J. M. P. (org.) Novas Metrôpoles Paulistas: população, vulnerabilidade e segregação. Campinas: NEPO/UNICAMP, 2001.

WEBSTER, N. A.; HAANDRIKMAN, K. **Thai women entrepreneurship in Sweden: critical perspectives on migrant small businesses.** *Womens's Studies International Forum*, Volume 60, January–February 2017, Pages 17-27.

YANG, J. et al. **Correlation between self-esteem and stress response in Chinese college students:** The mediating role of the need for social approval. *Personality and Individual Differences*, Volume 70, November 2014, Pages 212-217.

YILDIRIM, N.; ÇAKIR, O.; AŞKUN, O. B. **Ready to dare?** A Case Study on the Entrepreneurial Intentions of Business and Engineering Students in Turkey. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 229, 19 August 2016, Pages 277-288.

ZHAO, E. Y. ; LOUNSBURY, M. **An institutional logics approach to social entrepreneurship:** market logic, religious diversity, and resource acquisition by microfinance organizations. *Journal of Business Venturing*, Volume 31, Issue 6, November 2016, Pages 643-662.

ZHAO, J.; WANG, Y.; KONG, F. **Exploring the mediation effect of social support and self-steen on the relationship between humor style and life satisfaction in Chinese college students.** *Personality and Individual Differences*, Volume 64, July 2014, Pages 126-130.

### **3 ARTIGO 2 - Identificação de fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social: uma revisão sistemática da literatura**

Manoel do Nascimento Filho

#### **Resumo**

Tendo em vista que o acúmulo de conhecimentos depende cada vez mais da interação entre estudos teóricos e descobertas empíricas, o presente estudo tem como objetivo encontrar na literatura especializada, fatores que influenciam ou estimulam o desenvolvimento da aprendizagem empreendedora em mulheres em situação de vulnerabilidade. Para tanto, apresenta uma Revisão Sistemática da Literatura, para fazer um levantamento de estudos que tratem do tema aprendizado empreendedor feminino e vulnerabilidade social, no período de 2007 à 2017. Como resultados, foi selecionado 64 artigos, tendo o maior número de publicações ocorridos a partir do ano de 2015. Os resultados evidenciaram que foram encontrados 31 fatores, organizados em 3 categorias que influenciam a aprendizagem empreendedora. Entre os fatores que bloqueiam essa aprendizagem empreendedora estão a falta de dinheiro, pouca escolaridade e baixa autoestima, nos fatores facilitadores destaca-se a experiência prática, atividades pedagógicas pautadas no respeito e acolhimento com instrutores qualificados. Portanto, o desenvolvimento da aprendizagem empreendedora com mulheres em situação de vulnerabilidade social pode ser realizado, desde que respeitado as particularidades desse grupo específico.

**Palavras-Chave:** Empreendedorismo feminino; Aprendizado empreendedor feminino; Vulnerabilidade social feminina.

#### **Abstract**

Given that the accumulation of knowledge depends more and more on the interaction between theoretical studies and empirical findings, this study aims to find in the specialized literature, factors that influence or stimulate the development of entrepreneurial learning in women in situations of vulnerability. To do so, it presents a Systematic Review of Literature, to survey studies that deal with the subject of female entrepreneurship and social vulnerability, from 2007 to 2017. As a result, 64 articles were selected, with the largest number of publications From the year 2015. The results showed that 31 factors were found, organized in 3 categories that influence entrepreneurship learning. Among the factors that block this entrepreneurial learning are lack of money, lack of schooling and low self-esteem, facilitating factors include practical experience, pedagogical activities based on respect and welcoming with qualified instructors. Therefore, the development of entrepreneurial learning with women in situations of social vulnerability can be realized, provided that the particularities of this specific group are respected.

**Keywords:** Female entrepreneurship; Female entrepreneur learning; Female social vulnerability.

#### **3.1 Introdução**

A vulnerabilidade pode ser definida como a predisposição ou suscetibilidade física, econômica, política ou social, de uma comunidade de ser afetada ou sofrer danos, em caso de um evento desestabilizador de origem natural ou antrópica<sup>1</sup> (ABRAMOVAY et al., 2002; CUTTER, 2011; PELLING, 2003). A vulnerabilidade social origina-se do conceito de vulnerabilidade, sendo baseada nas características demográficas de determinados grupos sociais (HILL e CUTTER, 2001).

---

<sup>1</sup> Termo usado em Ecologia que se refere a tudo aquilo que resulta da atuação humana.

A vulnerabilidade social, como conceito, remete à propensão de uma determinada população para os impactos negativos dos perigos e dos desastres. Ela define também quem são os grupos socialmente vulneráveis, obedecendo a um fator contextual, que os torna mais propensos a experimentar circunstâncias adversas ao desenvolvimento pessoal e social (ABRAMOVAY et al., 2002; DESCHAMPS, 2004; CUTTER et al., 2003; LASKA e MORROW, 2006).

Em se tratando de se determinar esta vulnerabilidade, utilizam-se características socioeconômicas como: idade, renda, gênero, educação, naturalidade dos grupos sociais (ALCANTARA, 2002; HEINZ, 2002; HILL e CUTTER, 2001; PELLING, 2003). Estas variáveis podem indicar quais são mais propensos do que outros ao dano, à perda e ao sofrimento no contexto de diferentes ameaças (BLAIKIE et al., 1994; DEERE e LEON, 2002; DESCHAMPS, 2004; WHITE et al., 2001). A questão de gênero é frequentemente caracterizado como social e vulnerável. (DANISH e SMITH, 2012; FATOKI, 2014; HAZUDIN et al., 2015; HANCIOGLU et al., 2014; ZAMAN et al., 2012).

Forde (2013) e Shah e Saurabh (2015) destacam elementos que contribuem para que muitas mulheres vivam em situação de vulnerabilidade social, incluindo aqueles ligados à pobreza, a exploração e o abuso, os aspectos psicossociais e culturais, a falta de acesso a serviços públicos e a inexistência de garantias legais e políticas.

Corroborando com estas afirmações, Idrus et al. (2015) afirmam que nas camadas mais pobres da população as mulheres são em grande parte associadas às situações de vulnerabilidade econômica, pelo fato de muitas vezes serem as provedoras do lar, o que impossibilita um trabalho de qualidade e justa remuneração. Castiglione et al. (2013) destacam a questão da vulnerabilidade emocional decorrente dessas situações, e acrescentam as questões de uma gravidez precoce ou indesejada, a instabilidade familiar, o abandono e a fragilização a que estão expostas cotidianamente na busca de estratégias para a sobrevivência pessoal e familiar.

Nos estudos dos autores Minniti e Naudé (2010) relacionadas às camadas mais pobres da população, as mulheres têm buscado diversificar suas formas de sobrevivência, por meio de ações empreendedoras, muitas vezes, de maneira informal. O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística-IBGE, no ano de 2014, relata que no Brasil o contingente de mão-de-obra informal somava 44,2 milhões de pessoas, desse percentual, as mulheres apresentaram taxas de trabalho informal de 45,2% deste total. Do total de 13,9 milhões de empregados sem carteira, independente de gênero, 43%



estão no setor de serviços, seguidos dos setores de comércio e reparação e agrícola. Sendo que 66,6% das mulheres estão no setor de serviços (SEBRAE, 2010, p.6).

A partir da compreensão do conceito de vulnerabilidade social feminina, objetiva-se nesse trabalho, encontrar uma relação com o empreendedorismo, que é tratado na literatura como um importante processo portador de mudança e transformação, bem como, um instrumento para facilitar o acesso a recursos (WENGER, 1998) ou como oportunidade de melhorar a qualidade de vida (DORNELAS, 2001).

Nesse contexto, segundo Ekinsmyth (2014), Aggarwal et al. (2013) e Olkay (2014), a ação empreendedora com mulheres, pode ser desenvolvida através de aprendizado. Ressalta-se a importância que as instituições educacionais em seus programas de educação, treinamentos e capacitações têm dado ao tema (AFSHAR, 2013; ALONSO e TRILLO, 2015; BRANCU et al., 2015).

No caso específico das mulheres em situação de vulnerabilidade social, o conhecimento empreendedor pode ser desenvolvido, seja de forma individual ou em grupos, centrando-se na ideia da dedicação como algo inerente a cada indivíduo e relativo às suas motivações (JENNINGS et al., 2016; ESTRIN et al., 2016). Também deve-se considerar as condições para que o conhecimento se desenvolva, ou seja, a infraestrutura e preparo dos facilitadores, características do ambiente de aprendizagem e a conscientização de direitos das pessoas, pela possibilidade da aquisição da emancipação individual e também da consciência coletiva para a superação da dependência social (DUVENHAGE e GARG, 2014).

É certo que para que isso ocorra depende em grande parte da abordagem pedagógica e do contexto em que o ensino e aprendizagem ocorrem (SHAH e SAURABH, 2015). São distintos os fatores que podem facilitar ou dificultar a aprendizagem empreendedora por estas mulheres, sejam estes de ordem pessoal ou do ambiente externo.

O presente trabalho constitui um esforço de aprofundar teoricamente o processo de aprendizado de mulheres em situação de vulnerabilidade social a partir das seguintes questões de pesquisa: quais fatores influenciam (facilitam ou bloqueiam) a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social? Quais práticas pedagógicas e competências de gestão (conhecimentos técnicos de administração) são mais apropriadas para este grupo?

O objetivo deste estudo é encontrar na literatura especializada, fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social. Espera-se contribuir com a teoria deixando evidente o que afeta a aprendizagem e que práticas têm sido utilizadas para promover o aprendizado empreendedor de mulheres em situação de vulnerabilidade social. Sob o ponto de vista prático, este conhecimento poderá ser fonte de inspiração pedagógica para cursos voltados ao público feminino e vulnerável.

Como fator foram definidos neste trabalho as características individuais, práticas, procedimentos de ensino que possam facilitar ou bloquear a aprendizagem de mulheres.

### **3.2 Procedimentos metodológicos do estudo**

Para Petticrew e Roberts (2006) e Savin Baden e Major (2010), a revisão sistemática é um meio rigoroso de sintetizar e incrementar o conhecimento da literatura relevante, clarificando temas, indicando tópicos para pesquisas futuras e priorizando as temáticas que carecem de maior investimento.

Na presente pesquisa foi utilizada os pressupostos de uma revisão sistemática da literatura, tendo seu procedimento detalhado a seguir.

#### **3.2.1 Identificações das bases de dados e termos de busca**

Para a definição da questão de revisão e desenvolvimento de critérios para a inclusão de estudos, neste artigo, foi utilizado inicialmente o Manual de Protocolo de Revisões Cochrane (HIGGINS e GREEN, 2011). Esse protocolo é robusto e aplicável, prementemente, às áreas efetas às ciências da saúde, sendo complementado pelo Guia Prático para Revisões Sistemáticas dos autores Petticrew e Roberts (2006), utilizado no campo das ciências sociais. Estes autores apontam que a primeira e mais importante decisão na preparação de uma Revisão Sistemática é a determinação de seu foco, através da definição de uma pergunta, que é demonstrada amplamente como revisão (objetivo) especificada como critérios.

A questão da revisão deve especificar os tipos de população (participantes), tipos de intervenção (e comparações) e, os tipos de resultados que são de interesse. O acrônimo PICO (População, Intervenção, Comparação e Resultados) ajuda a servir

como um lembrete destes. Estes componentes da questão de revisão, com a especificação adicional de tipos de estudo que serão incluídos, formam a base dos critérios pré-especificados de elegibilidade para a revisão sistemática efetuada.

### **3.2.1.1 Definição do objetivo do levantamento através da formulação de uma pergunta de revisão**

A pergunta que norteia esta revisão sistemática é: quais são os fatores que influenciam (facilitam ou bloqueiam) o desenvolvimento da aprendizagem empreendedora em mulheres em situação de vulnerabilidade?

### **3.2.1.2 Planejamento do levantamento de evidências**

A busca das fontes de evidência tem início com a definição de termos ou palavras-chave, e sinônimos, seguida da definição das estratégias de busca, das bases de dados e de outras fontes de informação a serem pesquisadas.

A questão de revisão é uma proposição sintética capaz de capturar todas as publicações de interesse. Esta questão pode ser explorada nos termos do acrônimo PICO, descrito a seguir:

**P** (*Population*) - Mulheres em situação de vulnerabilidade social - Mulher, Vulnerabilidade Social, Pobreza, Fragilidade, Sobrevivência, Raça, Etnia; Desigualdades, Baixa Renda, Bem-Estar Econômico, marginalização;

**I** (*Intervention*) - Desenvolvimento de práticas pedagógicas de aprendizagem empreendedora - Habilidades Empreendedoras, Atitude Empreendedora, Papel Empreendedor, Auto-Emprego, Mulher Micro-Empreendedora, Empreendedorismo Feminino, Geração do Empreendedorismo, Aprendizagem Empresarial, Capacidade de Aprendizagem, Programa de Educação, Educação Empresarial, Formação ou Treinamento Empresarial/Profissional, vocação;

**C** (*Control*) - Não se aplica a este estudo; tipicamente usado em estudos pareados.

**O** (*Output*) - Elementos facilitadores ou inibidores ao empreendedorismo em Mulheres em Situação de Vulnerabilidade Social - Barreiras, Motivações, Relações de Gênero, Tipos de Empreendedorismo, Sucesso, Insucesso, Redes, Acesso a Crédito.

As estratégias de busca estão descritas a seguir.

### 3.2.2 Estabelecimento de filtros e critérios de seleção de artigos

As bases de dados selecionadas, foram realizadas a partir da análise de artigos científicos nacionais e internacionais disponíveis nas bases eletrônicas de dados *ISI Web of Knowledge, Science Direct e Scopus*. Tais bases, foram escolhidas por serem referência nas áreas de engenharia, administração e ciências sociais.

A busca de artigos foi realizada no período compreendido entre o mês de abril de 2007 à março de 2017, chegando-se aos seguintes conjuntos de termos: (*woman OR female OR gender*) AND (“*social vulnerab\**” OR *poverty OR poor OR race OR ethnic OR frailty OR survival OR inequalities OR “economic welfare” OR “low income” OR marginalized OR equity*) AND (“*entrepreneurial skills” OR entrepreneurship OR entrepreneur OR “entrepreneurial attitude” OR “entrepreneurial identity” OR “entrepreneurial role” OR micro-entrepreneurship OR “self-employment” OR “female entrepreneurship” OR “nascent entrepreneurship” OR “women entrepreneurship”*) AND (“*entrepreneurial learning” OR entrepreneurial OR “learning capabilities” OR “education program” OR “enterprise education” OR determinants OR education OR training OR coaching OR vocational*).

O teste nas bases selecionadas com o objetivo de validar as expressões de busca, indicou não haver necessidade de modificações em relação ao protocolo original. A seleção inicial resultou em 1.077 artigos, conforme indicado no Quadro 1. Tendo em vista o alto número de artigos encontrados, na etapa da seleção de artigos, a primeira atividade foi à exclusão pelo título e resumo e pelos artigos duplicados. Observando o problema a ser investigado e considerando somente os *journal's*, foram excluídos as conferências, anais de evento e revisões.

Os resumos desses estudos foram analisados, sendo excluídos os artigos que abordavam direitos humanos e civis (homofobia), vida familiar (divórcio e guarda compartilhada), saúde (promoção da saúde, saúde sexual e reprodutiva, HIV) violência interpessoal (violência de gênero, violência sexual, exploração e tráfico de mulheres, violência contra crianças e adolescentes, violência contra o idoso), segurança pública e polícia.

Posteriormente utilizaram-se os seguintes procedimentos de filtragem para os artigos (critérios de seleção): (i) tema geral da pesquisa; (ii) linguagem (inglês); (iii) áreas afins; (iv) artigos e jornais. A seguir, foram selecionadas como filtro as áreas das ciências sociais.

Na sequência, foi feita a avaliação dos resumos (*abstracts*) dos artigos validados na etapa anterior, relacionando-os com o objetivo norteador da pesquisa. Posteriormente, para evitar que estudos importantes fossem deixados de fora da revisão, quando o resumo não foi esclarecedor, fez-se a leitura do artigo.

O total de artigos resultantes da busca foi de 62 publicações, conforme as palavras-chave e estratégia de busca utilizada, para cada base de dados, conforme Quadro 4.

Quadro 4 - Total de artigos selecionados

<b>Etapas</b>	<i>Scopus</i>	<i>Science Direct</i>	<i>ISI Web of Knowledge</i>	<b>Total geral</b>
Total de artigos identificados	909 documentos	44 documentos	119 documentos	1072
Leitura do título e resumo	837 documentos	10 documentos	93 documentos	940
Artigos duplicados	13 documentos	-	2 documentos	15
Leitura de textos	31 documentos	9 documentos	15 documentos	55
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>25</b>	<b>09</b>	<b>62</b>

### 3.2.3 Análise dos artigos selecionados

A análise de conteúdo foi utilizada ao longo da investigação como suporte ao estudo o que possibilitou identificar categorias que emergem das fontes (MORAES, 1999). Outra ferramenta utilizada como suporte, foi o software QSR NVivo 11®.

Para organizar as unidades de contexto, utilizou-se o material oferecido pelos autores Petticrew e Roberts (2006), que afirmam que a síntese dos estudos incluídos deve começar com a tabulação dos estudos, com detalhes dos métodos, participantes e achados. Nesse sentido as seguintes informações foram descritas: identificador do autor(s), referência bibliográfica, fonte de publicação, base de dados, ano de publicação, país, site de busca, objetivo, método, resultados e palavras-chaves utilizados em cada periódicos. Houve a catalogação inicial dos dados em uma planilha (Apêndice D).

As unidades de análise foram construídas de forma a responder as questões de pesquisa: quais fatores influenciam (facilitam ou bloqueiam) a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social? Quais práticas pedagógicas e competências de gestão (conhecimentos técnicos de administração) são mais apropriadas para este grupo?

A codificação dos trechos de interesse encontrados nos 62 artigos, selecionados de acordo com as questões de revisão e o objetivo do artigo, levou à classificação dos fatores em categorias que foram organizadas em um quadro analítico. A análise

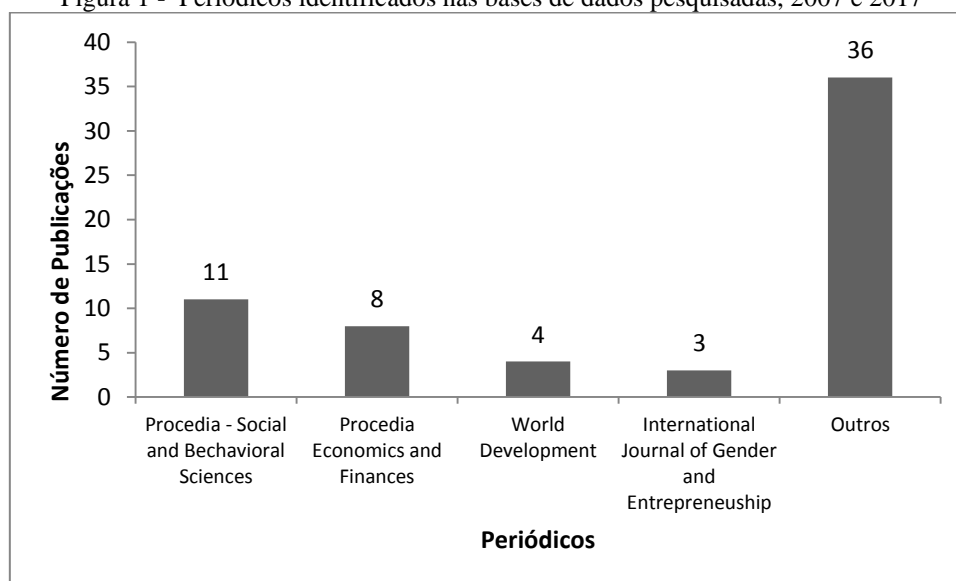
terminou quando o ponto de saturação foi atingido, ou seja, quando a adição de casos não resultou em novas percepções. Por fim, o autor redigiu conclusões da Revisão Sistemática confirmando ou não o alcance dos objetivos propostos no seu planejamento.

### 3.3 Resultados

Levando-se em consideração os periódicos nos quais as publicações foram veiculadas, destacam-se o *Procedia-Social and Behavioral Sciences* e o *Journal Procedia Economic and Finance*, que juntos apresentaram 19 artigos selecionados no período em análise. A seguir, aparecem o *Journal World Development* com 4 publicações. Com 3 publicações o *Journal Gender in Management An International Journal*. Com um artigo, outros 35 journal's. Observa-se que cerca de 50 % dos artigos estão dispersos em diferentes *journals* e o destaque para os dois primeiros journals citados.

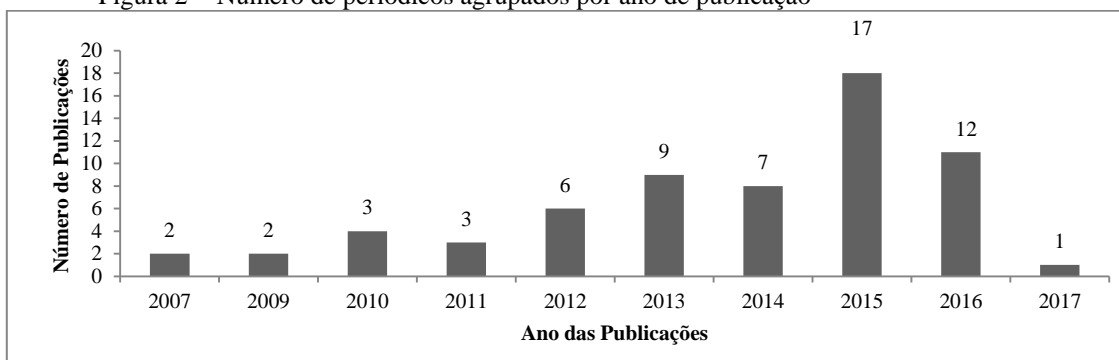
A Figura 1, apresenta os principais periódicos utilizados como referências bibliográficas nas bases de dados pesquisadas, no período de 2007 a 2017.

Figura 1 - Periódicos identificados nas bases de dados pesquisadas, 2007 e 2017



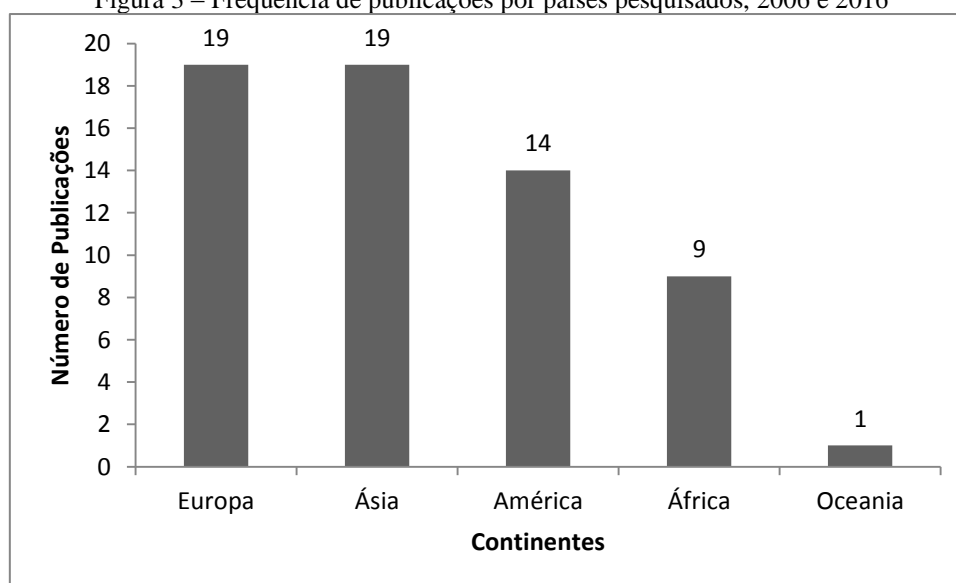
A Figura 2 apresenta a distribuição dos 62 artigos ao longo dos anos das publicações. O ano de 2015 teve o maior número de artigos selecionados com 17 artigos selecionados. Entre 2015 e 2017 (30 artigos), entre 2013 e 2014 (16 artigos) e entre 2007 e 2012 (16 artigos).

Figura 2 - Número de periódicos agrupados por ano de publicação



Na Figura 3 é apresentado o número de citações dos artigos por continentes. Os maiores números de publicações selecionadas se encontram na Europa e na Ásia, com 19 artigos, cada país. Com 14 artigos selecionados o continente Americano, no continente Africano foram encontrados 9 artigos e 1 artigo na Oceania.

Figura 3 – Frequência de publicações por países pesquisados, 2006 e 2016



Conforme mencionado no método, a análise de conteúdo dos 62 artigos permitiu a categorização das unidades de análise, conforme descrito no Quadro 5, as quais emergiram da codificação dos textos de interesse.

Nos artigos relacionados no Quadro 5, a categoria “subsídios para a compreensão da vulnerabilidade social feminina” pode ser entendida como um subproduto da análise, uma vez que não se trata diretamente de fatores, práticas ou conhecimentos que eram os objetivos a serem localizados nos artigos, mas são informações que auxiliam na compreensão do perfil deste grupo de mulheres.

Quadro 5 – Classificação dos periódicos com ênfase da seleção e filtros.  
(\*) Numeração referente Apêndice D

Unidade de análise	Referências
Compreensão do cenário associado a mulheres em situação de vulnerabilidade social	5, 6, 11, 12, 14, 15, 17, 19, 20, 22, 23, 31, 36, 47, 50, 54, 55, 56, 57, 60.
Práticas pedagógicas que suportam o aprendizado de empreendedorismo	1, 2, 6, 7, 9, 11, 12, 13, 16, 18, 19, 23, 24, 27, 28, 29, 31, 37, 38, 39, 41, 51, 52, 55, 61, 62,
Outros fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social	2, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 16, 18, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 28, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 38, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 59, 60, 61.

A categoria “práticas pedagógicas que suportam o aprendizado de empreendedorismo” (Quadro 5), foi desdobrada no texto incluindo aprendizagem, programas de treinamento e educação empreendedora. A categoria “outros fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de Mulheres em Situação de Vulnerabilidade Social”, foi desdobrada em: barreiras e facilitadores. A descrição destes achados é apresentada no capítulo a seguir.

### 3.4. Análise dos resultados

Durante a leitura dos diversos autores selecionados, foram encontradas informações diversas, não ligadas apenas a mulheres em situação de vulnerabilidade social, mas muitas vezes a temática das mulheres não vulneráveis foram apresentadas nos diversos estudos, podendo servir como parâmetros para compreensões sobre gênero. No desenvolvimento do texto de cada unidade de análise, inicialmente será abordado questões sobre mulheres não vulneráveis e subsequentemente será retomada a questão da vulnerabilidade social das mulheres.

#### 3.4.1 Compreensão do cenário associado a mulheres em situação de vulnerabilidade Social

A vulnerabilidade das mulheres se desenvolveu na sociedade ao longo dos anos, marcada por práticas de trabalho discriminatórias e por condições de trabalho desiguais (ALONSO e TRILLO, 2015). De acordo com Estrin et al. (2016), a vulnerabilidade



feminina foi desenvolvida na forma de uma sociedade patriarcal. Tendo o papel das mulheres reservado ao lar e à educação dos filhos, cabendo aos homens o domínio das estruturas de poder (DANISH e SMITH, 2012; EKINSMY, 2014, HAZUDIN et al., 2015).

Observa-se na literatura que ao conceito de vulnerabilidade social, geralmente descrito a partir das fragilidades impostas por variáveis como gênero, idade, etnia, deficiência física e raça, é acrescida à percepção de que as histórias de vida da mulher oferecem agravantes, como: o nível de escolaridade alcançado; maternidade precoce; pertencimento a famílias numerosas; perda de vínculos maritais; se receberam ou não informações sobre seus direitos e deveres sociais. Os fatores psicológicos advindos desta história de vida são de cunho individual e têm uma forte influência sobre o grau de fragilidade que pode acarretar à mulher: por exemplo se sofreram agressões, se foram encorajadas na infância, se desenvolveram ou não alguma autoconfiança ou autoestima ao longo do seu desenvolvimento (COSTA e RIJKERS, 2016, EKINSMYTH, 2014, FATOKI, 2014, BARRET, 2014, SASU e SASU, 2015, SIRI et al., 2016).

As mulheres em situação de vulnerabilidade social enfrentam muitas dificuldades na busca por oportunidades, conforme Minniti e Naudé (2010), pelo sentimento de insegurança relativos as condições de pobreza, falta de renda e qualificação, escolaridade e por estarem expostas a riscos (ex.: violência) e dificuldades (ex.: desemprego). Essas mulheres possuem dificuldades que vão muito além dos cuidados com o lar, começando pela sua própria subsistência e a de suas famílias (FORDE, 2013; SHAH e SAURABH, 2015).

Estudos apontam algumas das limitações apresentadas pelas mulheres em situação de vulnerabilidade social: (i) necessidade de buscar a manutenção econômica, somada à evasão escolar e a maternidade precoce (GHANI et al., 2013); (ii) constituição das famílias numerosas, às vezes morando numa mesma moradia (avós, pais, filho e netos), o que acarreta muitas vezes, dessas famílias se organizarem em torno das mulheres (precocidade) (VENESAAR et al., 2013); (iii) desconhecimento de suas potencialidades e não apropriação de suas competências, mesmo daquelas utilizadas cotidianamente em sua sobrevivência (KOELLINGER et al., 2013).

O papel do estado, conforme Dhaliwal (2007) em prover suporte e acesso aos direitos as mulheres em vulnerabilidade social, embora fundamental, é muitas vezes falho (transporte, creches, estrutura). Mulheres em situação de vulnerabilidade social, dependem de ações governamentais, de uma infra-estrutura de suporte nos aspectos

lagais e de políticas públicas, para o desenvolvimento do empreendedorismo feminino (ALAM, 2016; BARRET, 2014, OLKAY, 2014, TERJENSEN et al., 2016).

Essas mulheres segundo Idrus et al. (2015), recebem pouco apoio dos serviços públicos, seja pela “invisibilidade” ou serem muito deficientes ou mesmo porque perderam a confiança. Esse grupo de mulheres é caracterizado pela resiliência (CASTIGLIONE et al., 2013). Deniz e Boz (2011) salientam a dificuldade de compreensão sobre regulamentação necessárias à abertura e manutenção de seus negócios.

A seguir no Quadro 6, a síntese dos fatores relacionados a compreensão das mulheres em situação de vulnerabilidade Social, relatados nos estudos dos artigos selecionados.

Quadro 6 - Síntese dos fatores que caracterizam mulheres em situação de vulnerabilidade social

<b>Grupos</b>	<b>Características do grupo</b>	<b>Referências utilizadas</b>
Mulheres em geral	<ul style="list-style-type: none"> <li>- discriminação no trabalho</li> <li>- cultura de que o papel da mulher é cuidar da família</li> </ul>	Alonso e Trillo, 2015; Danish e Smith, 2012; Estrin et al., 2016. .
Mulheres em Situação de Vulnerabilidade Social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- baixa escolaridade</li> <li>- maternidade precoce</li> <li>- famílias numerosas</li> <li>- perda de vínculos maritais</li> <li>- desconhecimento dos aspectos legais para a criação de empresas e compreensão de direitos</li> <li>- questões psicológicas (agressões, falta de confiança e baixa autoestima)</li> <li>- insegurança</li> <li>- pobreza</li> <li>- falta de dinheiro</li> <li>- falta de qualificação</li> <li>- exposição a riscos (violência, moradias, desemprego)</li> <li>- desconhecimento de suas potencialidades</li> <li>- dependência de ações públicas</li> <li>- depende de apoio governamental</li> </ul>	Alam, 2016; Barret, 2014; Costa e Rijkers, 2016; Deniz e Boz, 2011; Dhaliwal, 2007; Ekinsmyth, 2014; Fatoki, 2014; Forde, 2013; Ghani et al., 2013; Hazudin et al., 2015; Koellinger et al., 2013; Minniti e Naudé, 2010; Olkay, 2014; Sasu e Sasu, 2015; Shah e Saurabh, 2015; Siri et al., 2016, Terjensen et al., 2016, Venesaar et al., 2013; Castiglione et al., 2013.

### 3.4.2 Práticas pedagógicas que suportam o aprendizado de empreendedorismo

As práticas pedagógicas identificadas como positivas para utilização com empreendedorismo de mulheres, segundo Premand et al. (2016) são a participação em seminários, bem como a realização de plano de negócios e a realização de oficinas. González-Alvarez e Rodrigues (2011) identificaram a necessidade de apoio externo, com treinamentos intensivos, estudos de caso e jogos de simulação de negócios.

Em se tratando de um tema em expansão muitas são as opiniões sobre práticas que facilitem a capacitação de mulheres em situação de vulnerabilidade social. Os autores discutem se as abordagens práticas ou teóricas seriam mais bem sucedidas. Entretanto, pelas características comuns apresentadas por este grupo de mulheres sobressai a ideia de que a melhor alternativa seja a abordagem prática do empreendedorismo (SHAH e SAURABH, 2015; COSTA e RIJKERS, 2016; CARREE e VERHEUL, 2012; LANDIG, 2011).

Em sentido contrário, os autores Dempsey e Jennings (2014) afirmam que o ensino expositivo e teórico deve ser valorizado com mulheres em situação de vulnerabilidade. Embora alguns autores não trabalhem especificamente com mulheres em situação de vulnerabilidade, em seus estudos sobre pobreza e vulnerabilidade relatam que por força talvez da tradição expositiva, típica do ensino regular, as práticas mais utilizadas nos programas educacionais sobre empreendedorismo, incluem materiais didáticos, vídeos, palestras, histórias de vida, simulação e estudos de caso (DENIZ e BOZ, 2011; MAES et al., 2015; ENECHOJO e IHUOMA, 2013; HANCIOGLU et al., 2014; PEAKE e MARSHALL, 2009, LUCY e MINAI, 2017).

Os estudos de Duvenhage e Garg (2014) destacam a existência nas últimas décadas de programas de treinamentos governamentais e não governamentais que favorecem esses grupos anteriormente desfavorecidos, bem como o fato mencionado por Grani et al. (2013) de que mulheres participam e influenciam outras mulheres.

No processo de aprendizagem feminina com mulheres em situação de vulnerabilidade social, a educação formal é apenas uma das possibilidades (DANISH e SMITH; 2012). Autores argumentam que as mulheres costumam valorizar treinamentos participativos em grupos, com a realização destes nas proximidades de suas casas, que permitam aproximação de seus lares, onde possam mesclar a busca de conhecimento com as atividades do lar (AFSHAR, 2013, BARRET, 2014; HASTUTU 2016; LU, 2016; ZANAN et al., 2012; DANISH e SMITH, 2012; HANI et al., 2015; HAZUDIN et al., 2015).

Esse grupo específico de mulheres, valorizam o aconselhamento ou a utilização de mentores nos programas de aprendizado empreendedor as atividades ligadas ao empreendedorismo de mulheres em situação de vulnerabilidade, deve ser pautada na sensibilização e no acolhimento, de forma simples e objetiva (ENECHOJO e IHUOMA, 2013; DENIZ e BOZ, 2011; SHAH e SAURABH, 2015). A capacitação deve ir desde

os níveis mais básicos de bem-estar e acesso, até o horizonte do desenvolvimento pessoal e da geração de renda (CARREE e VERHEUL, 2012).

Harkema e Popescu (2015) reforçam esta percepção quando estudaram a educação empreendedora para mulheres adultas refugiadas, que apresentam traumas e experiências de vida que não são muito diferentes dos outros grupos vulneráveis. Os autores mencionam em dois de seus achados que o tanto o ‘ambiente físico’ deve ser acolhedor e trazer segurança a estes grupos, quanto o ‘ambiente de aprendizagem’ ou a relação entre o aprendiz e seu instrutor deve traduzir este mesmo acolhimento e segurança.

Outro fator relevante, para Deniz e Boz (2011) quando das capacitações com este grupo específico de mulheres, é perceber as diferenças existentes nos grupos de treinamentos (idade, nível de conhecimento, história de vida e aspectos emocionais e psicológicos). Nos treinamentos desenvolvidos, Landig (2011) relata a importância do acompanhamento em longo prazo, pois muitas mulheres reclamam do abandono.

Algumas metodologias para a realização de aprendizagem para este grupo de mulheres são apontados por Peake e Marshall (2009), a partir de suas observações como a exposição de slides, vídeos e debates argumentativos. Landig (2011) recomenda discussões em grupos mediadas pela utilização de atividades de dramatização. Shah e Saurabh (2015), apontam as práticas de utilização de jogos, associativos de imagens e frases que retratem o cotidiano e a introdução de conteúdos referentes à resiliência, como atividades a serem desenvolvidas com mulheres em situação de vulnerabilidade social.

A seguir, o Quadro 7 evidencia a síntese das melhores práticas e práticas pedagógicas que dão suporte ao aprendizado de empreendedorismo com Mulheres em Situação de Vulnerabilidade Social, segundo os artigos selecionados.

Quadro 7 – Síntese das práticas pedagógicas utilizadas no empreendedorismo com mulheres em situação de vulnerabilidade social

<b>Grupos</b>	<b>Práticas pedagógicas e melhores práticas</b>	<b>Referências</b>
Mulheres em geral	- seminários, plano de negócios, oficinas, apoio externo, treinamentos intensivos, estudos de caso e jogos de simulação de negócios.	González-Alvarez e Rodrigues, 2011; Maes et al., 2011; Premand et al., 2016.
Mulheres em situação de vulnerabilidade social	- experiência prática, mas os conhecimentos teóricos são mais utilizados - programa pedagógico (materiais didáticos, vídeos, palestras, relatos de sucesso, simulação, estudos de caso, aula expositiva, debates argumentativos, discussões em grupos, dramatização, jogos) - aprendizagem em grupos - aprendido pela prática no local onde estão inseridas - sensibilização - acolhimento da mulher pelo instrutor - início de geração de renda - abandono (o acompanhamento deve ser a longo prazo) - transformação em modelos às outras mulheres - apoio institucional	Afshar, 2013; Aggarwal et al., 2016; Alonso e Trillo, 2015; Barret, 2014; Carree e Verheul, 2012; Costa e Rijkers, 2016; Danish e Smith, 2012; Dempsey e Jennings, 2014; Deniz e Boz, 2011; Duvenhage e Garg, 2014; Enechojo e Ihuoma, 2013; Estrin et al., 2016; Ghani et al., 2013; Hani et al., 2015; Hazudin et al., 2015; Hancioglu et al., 2014, Hastuti et al., 2016; Landig, 2011; Lu e Tao, 2016, Lucky e Minai, 2017, Maes et al., 2015; Peake e Marshall, 2009; Shah e Saurabh, 2015; Vidal-Suñé, 2013; Zanan et al., 2012.

### 3.4.3 Outros fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social

Inevitavelmente foram encontradas nesta análise fatores que não dificultam a atividade empreendedora feminina propriamente dita, mas indiretamente sim. Os autores Maysami e Ziemnowicz (2011) relatam que as questões emocionais que algumas mulheres em situação de vulnerabilidade social trazem consigo, podem afetar o processo de aprendizagem, como violência física e emocional, falta de apoio familiar, uso de álcool ou drogas por exemplo. No contexto das motivações ou facilitadores ao aprendizado empreendedor, diferem de pessoa para pessoa, indo ao encontro com as necessidades de cada um, no contexto da vontade, persistência ou oportunidade.

O acesso ao crédito é um obstáculo frequentemente citado para o desenvolvimento do empreendedorismo feminino (AGGARWAL et al., 2016). Destaca-se, para Forde (2013), a falta de capital inicial, o alto custo do financiamento privado e a óbvia dificuldade de encontrar recursos externos.

Os estudos efetuados pelos autores Aggarwal et al. (2016); Duvenhage (2014); Fletschner et al. (2010) Urbig et al. (2012), sobre características das mulheres empreendedoras, a partir de pesquisas que envolviam tomadas de decisão financeiras, resultou na afirmação de que mulheres em geral são mais avessas do que os homens nas

suas tomadas de decisões financeiras, o que pode inclusive frear o impulso de sequer buscar uma capacitação.

O medo do fracasso é apontado como barreira para as mulheres iniciarem um negócio (DENIZ et al., 2011; KOELLINGER et al., 2013; MINNITI e NAUDÉ 2010). Maes et al. (2015); Magd e Mccoy (2015) apontam a dupla jornada de trabalho das mulheres como um obstáculo importante ao empreendedorismo. De acordo com Enechojo e Ihuoma (2013), uma parcela significativa das mulheres dependem de dinheiro privado e familiar para desenvolver seu negócio.

Alguns dos fatores que afetam positivamente ou negativamente as mulheres empreendedoras e seu aprendizado, segundo Grant (2013), são: experiência prévia, oportunidade, persistência, persuasão, determinação, independência e ambição (busca pela conquista).

Outros fatores motivadores incluem necessidade de independência, busca do status e poder, emoção de um desafio, autonomia, controle do trabalho, auto-realização, o desejo de alcançar um equilíbrio mais confortável entre as responsabilidades familiares e profissionais (HAZUDIN et al., 2015; RACHMANIA, 2012).

Nos estudos de Enechojo e Ihuoma (2013), evidências apontam que tanto homens ou mulheres criados no meio empresarial são mais propícios a novos empreendimentos ou na continuidade dos negócios de sua família.

Nos aspectos relacionados às redes, é perceptível para Ahmad et al. (2016) que a sua criação, facilita o empreendedorismo feminino na melhor captação de oportunidades e melhor utilização das suas capacidades e conhecimentos. Entretanto, é evidenciado que as mulheres participam menos de redes profissionais e de negócios do que os homens (CARRE e VERHEUL, 2012; NDHLOV e SPRING, 2009; OLKAY, 2014).

Cabe ressaltar, nos estudos desenvolvidos no âmbito específico de cursos de ensino secundário e terciário, evidências mostram que a acumulação de conhecimento proporcionou aos estudantes habilidades úteis para a criação de negócios empresariais, mas não apresentam evidências de encaminhamento destes estudantes ao empreendedorismo (BRANCU et al., 2012; CASTIGLIONE et al., 2013; DEMPSEY e JENNIGS, 2014; MAT et al., 2015). Assim, o aumento do nível educacional não necessariamente é requisito para a busca pelo empreendedorismo de ambos os sexos (IDRUS et al., 2013; NDHLOVU e SPRING, 2009; PREMANT et al., 2016; VENESAAR et al., 2013).

Conforme Vidal-Suñe e Panisell (2013), ao contrário dos homens, as mulheres acreditam que boa parte do sucesso alcançado é resultado das lições aprendidas durante os fracassos e que o insucesso empresarial gera otimismo em empreendimentos subsequentes.

Na relação com o empreendedorismo, existem diferenças de gênero. Pois, segundo Magd e Mccoy (2015), os homens são direcionados a suceder os negócios da família, tomar decisões e serem competitivos. As mulheres no geral, segundo Sasu e Sasu (2015), valorizam e buscam o equilíbrio na relação de conciliação entre a vida profissional e a vida pessoal como empreendedoras de negócios.

O que define as diferenças de gênero, para Hazudin et al. (2015), entre homens e mulheres não são somente os aspectos culturais, mas também a base material, que é a desigualdade econômica, a sobrecarga de trabalho sobre a mulher, falta de acesso a espaços de decisão.

As mulheres em situação de vulnerabilidade social, apresentam, para Fatoki (2014), dificuldades financeiras, sendo relatadas como a principal barreira encontrada durante a criação da empresa. No entanto, estas dificuldades financeiras frequentemente são barreiras também ao aprendizado, visto que a quase totalidade de seu tempo é utilizada na busca pela subsistência, sem recursos para se deslocar até os locais de aprendizagem, por exemplo.

O desconhecimento de gestão nas atividades empresariais (CASTIGLIONE et al., 2013) e a falta de experiência (DANISH e SMITH, 2012) são apontados como barreiras ao empreendedorismo feminino das mulheres em situação de vulnerabilidade, devendo ser alvos das capacitações. Outro obstáculo apontado é a dificuldade de buscarem o crescimento de suas empresas, bem como relutarem em contratar funcionários (MAGD e MCCOY, 2015; MAXFIELD et al., 2010). E, conforme Nicoló (2015), tendem a rodear-se de pessoas de sua relação (especialmente membros da família) o que ocasiona falta de profissionalização.

A principal motivação para as mulheres em vulnerabilidade social buscarem o empreendedorismo, para Haywood e Falco (2015), é a necessidade, sendo que após o desenvolvimento do negócio a sua motivação pode alterar, acabando por se tornarem empreendedores por oportunidade (VIDAL SUÑÉ e PANISELL, 2013).

A educação e formação em empreendedorismo acontecem no desenvolvimento de novas habilidades no mundo dos negócios, basicamente na relação teoria/ prática, oferecendo espaço para reconhecimento de oportunidades e criação de capacidades

empresárias (GONZÁLEZ-ALVAREZ e RODRIGUES, 2011; MASON et al., 2014; MAYSAMÍ & ZIEMNOWICZ, 2007; PEAKE, 2009). A maior contribuição, para Premand et al. (2016) dos cursos de formação empresariais para mulheres em vulnerabilidade é o estímulo a partir do acolhimento que gera confiança na possibilidade de possuírem um negócio de sucesso.

O ingrediente crucial para o desenvolvimento da aprendizagem empreendedora feminina, para a especificidade de vulnerabilidade social de mulheres, é a aquisição de habilidades e competências empresariais (HONJO, 2015; ISMAIL, 2015). Apesar de não ser um fator este é um dos objetivos da aprendizagem, que as mulheres adquiram tais competências. Todas as pessoas podem desenvolver habilidades e competências, no sentido de crescimento pessoal, sendo uma alternativa e oportunidade para a ascensão social e econômica (HANI et al., 2015; HAZUDIN et al., 2015; LOW, 2010; ISMAIL, 2015; GUPTA et al., 2015; JENNINGS et al., 2016; MANCILLA e LIMA, 2014). Programas educacionais de treinamento em empreendedorismo ainda têm por conduta alocar, ordenar e selecionar pessoas de forma individual por mérito (MACLEAN, 2012; MAT et al., 2015).

Alguns desses fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social, são relatados a partir dos estudos efetuados sobre a temática, conforme Quadro 8.



Quadro 8 - Síntese dos fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social

Grupos	Fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora		Referências
Mulheres em Geral	Barreiras	<ul style="list-style-type: none"> <li>- falta de acesso ao crédito</li> <li>- aversão a risco</li> <li>- medo do fracasso</li> <li>- dupla jornada de trabalho</li> <li>- nível educacional (não é requisito para a busca do empreendedorismo)</li> </ul>	Aggarwal et al., 2016; Deniz et al., 2011; Duvenhage, 2014; Enechojo e Ahmad et al., 2016; Fletschner et al., 2010; Forde, 2013; Grant, 2013; Koellinger et al., 2013; Maes et al., 2015; Minniti e Naudé 2010; Urbig et al., 2012.
	Facilitadores	<ul style="list-style-type: none"> <li>- persistência</li> <li>- conhecimento prévio do ramo de atuação</li> <li>- independência financeira</li> <li>- auto-realização</li> <li>- equilíbrio família x profissão</li> <li>- influência da família no meio empresarial</li> <li>- participação em redes</li> <li>- nível educacional (não é requisito para a busca do empreendedorismo)</li> <li>- lições com fracassos</li> </ul>	Brancu et al., 2012; Carre e Verheul, 2012; Castiglione et al., 2013; Dempsey e Jennigs, 2014; Gupta et al., 2015, Hazudin et al., 2015; Haywood e Falco, 2015; Honjo, 2015; Ismail, 2015; Idrus et al., 2013; Jennings et al., 2016; Maclean, 2012; Mat et al., 2015; Mason et al., 2015; Maxfiel et al., 2010; Ndhlov e Spring, 2009; Olkay, 2014; Premant et al., 2016; Rachmania, 2012; Venesaar et al., 2013; Vidal-Suñe e Panisell, 2013.
Mulheres em Situação de Vulnerabilidade Social	Barreiras	<ul style="list-style-type: none"> <li>- falta de recursos</li> <li>- desconhecimento de gestão</li> <li>- falta de experiência</li> <li>- relutância em contratar funcionários</li> <li>- falta de profissionalização (rodear-se de pessoas de sua relação)</li> </ul>	Castiglione et al., 2013; Danish e Smith, 2012; Fatoki, 2014; Magd e Mccoy, 2015; Nicoló, 2015.
	Facilitadores	<ul style="list-style-type: none"> <li>- acolhimento pelo instrutor</li> <li>- aquisição de habilidades e competências</li> </ul>	Haywood e Falco, 2015; Vidal-Suñe e Panisell, 2013; González-Alvares e Rodrigues, 2011; Maysami e Ziemnowcz, 2007; Peake, 2009; Ismail, 2015; Hani et al., 2015; Low, 2010; Mancilla e Lima, 2014; Mat et al., 2015.

Considerando que as mulheres em situação de vulnerabilidade social é um subgrupo das mulheres, os fatores encontrados afetam a todas indistintamente, dependendo, logicamente, do contexto e de cada caso.

### 3.5 Considerações finais

A partir da síntese dos fatores identificados na Revisão Sistemática da Literatura, reunidos em blocos de análise, bem como, da questão de pesquisa (fatores que facilitam ou bloqueiam a aprendizagem empreendedora/ quais são as práticas pedagógicas ou competências de gestão), e do objetivo geral (identificação de fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social) o presente artigo efetua as seguintes considerações finais.

Levando-se em consideração os fatores identificados sobre as características das mulheres em situação de vulnerabilidade social, ficou evidenciado os aspectos ligados a vulnerabilidades decorrentes de seu histórico de vida caracterizados pelo cuidado com o lar e com a família, tendo muitas vezes a responsabilidade do cuidado com irmãos, idosos e a maternidade precoce. Outro fator evidenciado é a baixa escolaridade, com evasão da escola muito cedo. As mulheres em situação de vulnerabilidade social convivem muitas vezes com a violência e com pobreza. São caracterizadas pela falta de dinheiro, buscando a sua subsistência, dependendo muitas vezes de apoio externo, como ações públicas para geração de renda e de apoio para algum tipo de treinamento. Apresentam insegurança, baixa autoestima e estão comprometidas na relação com o futuro. No aspecto ligado a geração de renda através do empreendedorismo, objeto deste trabalho, a atuação muitas vezes é desenvolvida na informalidade, pelo desconhecimento de aspectos legais e desconhecimento de seus direitos e garantias que a empresa formal pode lhes proporcionar.

As principais barreiras referem-se a falta de renda, falta de experiência, falta de modelos de sucesso de outras mulheres, baixa autoestima e desconhecimento de gestão.

Nos fatores que facilitam o desenvolvimento do aprendizado empreendedor com esse grupo de mulheres, muitas barreiras podem ser também facilitadores, dependendo da vontade individual e da forma como os desafios são encarados, pois toda pessoa pode desenvolver habilidades e competências dependendo de estímulos e oportunidade. Os fatores facilitadores são provenientes a um início de geração de renda a partir dos treinamentos e convívio com profissionais e em treinamentos preferencialmente em grupos. Valorizam a experiência prática, tendo o apoio governamental como suporte na questão da infraestrutura e disponibilidade de diversos cursos. Outro aspecto evidenciado é que mulheres servem de exemplo para outras mulheres, no sentido do incremento no número de interessadas na busca pelo conhecimento.

Destaca-se ainda como facilitador a questão dos projetos pedagógicos que devem ser desenvolvidos levando-se em consideração as especificações que esse grupo apresenta. Esse grupo de mulheres tem preferência pela abordagem prática, com utilização dos recursos como palestras, materiais didáticos, vídeos, relatos de sucesso de outras mulheres, estudos de caso, aulas expositivas, dramatizações e debates argumentativos. O ambiente da aprendizagem deve ser acolhedor e respaldado no respeito mútuo e na disciplina, sendo que os treinamentos são valorizados se desenvolvidos perto de suas residências. Ainda sobre práticas pedagógicas, a literatura

não apresenta uma variedade de trabalhos na área, mas ficou evidenciado a preferência por trabalhos em grupos, que valorizem a socialização e a troca de experiências. A sensibilização é uma estratégia positiva para busca de novas interessadas na realização de treinamentos.

Salienta-se a importância do instrutor que deve ser qualificado, agindo de forma conciliadora e acolhedora, fazendo com que essas mulheres se sintam seguras e receptivas. A abordagem deve ser efetuada de forma simples, com linguagem também simples, mas mostrando que todas podem adquirir conhecimento, bastando vontade individual, disciplina para cumprir horários e desenvolver tarefas estimulando a participação.

O estudo de Harkema e Popescu (2015) oferece um resultado semelhante ao obtido na presente revisão sistemática, sendo usado como referência para as análises. Os autores mencionam três dimensões que devem ser levados em consideração para a aprendizagem empreendedora de mulheres refugiadas: competências, abordagem pedagógica e ambiente de aprendizagem.

Harkema e Popescu (2015) defendem que o ambiente físico de aprendizagem deve prover sensação de segurança aos aprendizes, confirmado pelos autores desta revisão sistemática. Em relação aos aspectos pedagógicos, alguns aspectos mencionados por estes autores foram confirmados, outros nem tanto. Ficou evidenciado nos estudos destes autores, que deve ser cultivada uma cultura de empatia, respeito, autenticidade. Não ficou tão evidente nos achados desta revisão a necessidade dos diversos autores em relação a se fazer um diagnóstico das necessidades de aprendizagem; definição dos objetivos de aprendizagem e planejamento instrucional.

Por outro lado, os diversos autores em suas abordagens afirmam ser necessário assegurar a funcionalidade/ aplicabilidade das atividades de aprendizagem. Isso pode ser reforçado pelos autores que defendem as atividades práticas, os jogos e simulações, conforme descrito no item de práticas pedagógicas.

A análise da literatura nesta revisão reforça a necessidade de desenvolvimento das competências em gestão e negócios, por exemplo, citando a construção de planos de negócios, sendo que não foram encontrados maiores detalhamentos. Interessante mencionar que os modelos de sucesso entre os pares, a realização de atividades colaborativas e em grupos, o emprego do conhecimento tácito e da experiência que trazem de suas vidas, pode reforçar a compreensão de conceitos e o estabelecimento de relações (HARKEMA e POPESCU, 2015).

Embora não explícito na discussão destes últimos autores, a revisão aponta algumas práticas muito importantes para o sucesso da capacitação que são: não abandonar o processo destes empreendedores e apoiar toda o processo de capacitação. Indiretamente, a vivência deste acompanhamento pode influenciar as próprias mulheres em termos de desenvolver autoconfiança e autogestão, que são competências empreendedoras.

Na revisão não ficaram tão evidentes ou detalhadas práticas usadas para desenvolver as habilidades cognitivas, de administração, de recursos humanos, habilidades de tomada de decisão, liderança, de identificação e reconhecimento e desenvolvimento de oportunidades. Estes conteúdos não estão extensivamente discutidos em artigos que tratam do ensino de empreendedorismo.

Também não foram detalhados nos artigos conteúdo, práticas ou modelos usados para capacitação técnica em negócios ou administração, com exceção dos planos de negócios mencionados mais de uma vez. Da mesma forma, estes conteúdos estão amplamente disponíveis na literatura de administração para serem adaptados para o ensino de empreendedorismo por populações vulneráveis. Por outro lado, estudos apontam as características peculiares que as mulheres apresentam no tema gestão, distinto dos homens, o que pode também ser um inspirador na busca de oportunidades de fortalecimento dos conteúdos mais apropriados para este grupo (SANCHES, 2005; SCHWERZ, 2010; TRINDADE, 2009; VASCONCELOS, 2014).

Por fim, pode-se afirmar que existe relação entre aprendizado empreendedor com mulheres em situação de vulnerabilidade social, visto ser a busca pelo conhecimento respaldado por diversos autores, bem como a busca pela geração de renda. Mulheres nesta situação valorizam as capacitações como forma de mudança de vida pela aprendizagem de habilidades e na possibilidade de aquisição de renda (ESTRIN et al., 2016).

Não se pode afirmar com clareza se existe diferenças entre o aprendizado empreendedor de homens e mulheres em situação de vulnerabilidade social, o que existe com certeza são características próprias de gênero, em parte pelas questões culturais, em parte pela vontade pessoal de cada pessoa. O que é evidenciado na literatura é o fato de que diversas mulheres já foram capacitadas em programas de educação empreendedora, apresentando desenvolvimento de suas capacidades empreendedoras, a partir da criação de empresas, e na sustentabilidade das existentes, utilizando ferramentas de gestão, desenvolvendo seus empreendimentos com lucratividade (AFSHAR, 2013;

AGGARWAL et al., 2016; ALONSO e TRILLO, 2015; GHANI et al., 2013; JENNINGS et al., 2016).

Um outro aspecto relevante evidenciado no artigo é o fato de que muitos estudos são desenvolvidos sobre vulnerabilidade de mulheres, não ficando evidente quando e de que forma as abordagens existem especificamente a mulheres em situação de vulnerabilidade social.

Considera-se ainda, que o aprendizado empreendedor para mulheres em situação de vulnerabilidade social deve basear-se em programas de sensibilização (despertar do encorajamento). Segundo Alam (2016), os programas de capacitações são essenciais para que essas mulheres se mantenham nos negócios com sustentabilidade e condições de competitividade. Embora aconteça um crescimento lento, mas constante desse grupo de mulheres na geração de negócios, esse crescimento muitas vezes, em termos institucionais, é suportado pela implementação de programas de políticas públicas de incentivo.

### **3.5.1 Sugestões**

Observam-se lacunas de conhecimento ainda a serem exploradas, dentre elas: a necessidade de detalhamento de práticas e/ou ferramentas adaptadas para o desenvolvimento das quatro competências mencionadas neste trabalho (empreendedorismo, negócios/gestão, relações humanas, conceitual). Adicionalmente, sugerem-se também estudos relacionados à sistematização de práticas pedagógicas passivas e ativas ajustadas às necessidades destes grupos, incluindo diagnósticos sobre as características pessoais e de história de vida destas mulheres. Estudos sobre as melhores características do ambiente físico e recursos para aprendizagem. Por outro lado, pode-se explorar o tema de preparação dos instrutores para lidar com as fragilidades e características tão peculiares das mulheres em situação de vulnerabilidade social. Outras sugestões para próximos trabalhos pode ser o delineamento por áreas específicas, município, estado ou determinado país, a distinção por perfil, como idade e por escolaridade, por exemplo.

### **Referências**

ABRAMOVAY, M; CASTRO, M. G.; PINHEIRO, Leonardo de Castro; LIMA, Fabiano de Sousa e MARTINELLI, Claudia da Costa. **Juventude, Violência e Vulnerabilidade Social na América Latina: Desafios para Políticas Públicas**. Brasília, UNESCO, BID, 2002.

AFSCHAR, D. R. **Entry Regulation and Entrepreneurship: A Natural Experiment in German Craftsmanship**. Business, 2013.

AGGARWAL, R.; GOODELL, J. W.; SELLECK, L. J. **Lending to Women in Microfinance: Role of Social Trust**. Business, 2013.

AGIER, I.; SZAFARZ, A. **Microfinance and Gender: Is There a Glass Ceiling on Loan Size?** World Development 42:165–81. Retrieved October 29, 2015.

AHMAD, N. H.; NASURDIN, A. M.; HALIN, H. A.; TAGHIZADEH, S. K. **The Pursuit of Entrepreneurial Initiatives at the ‘Silver’ Age: From the Lens of Malaysian Silver Entrepreneurs**. Procedia - Social and Behavioral Sciences 129:305–13. Retrieved January 22, 2016.

ALAM, S. **The Effect of Gender-Based Returns to Borrowing on Intra-Household Resource Allocation in Rural Bangladesh**. World Development 40(6):1164–80. Retrieved March 7, 2016.

ALCANTARA, A. I. Geomorphology, natural hazards, vulnerability and prevention of natural disaster in developing countries. **Geomorphology**, v. 47, 2002, p. 107-124.

ALONSO, N.; TRILLO, D. **Women, Rural Environment and Entrepreneurship**. Procedia - Social and Behavioral Sciences 161:149–55. Retrieved October 27, 2015.

BARRETT, M. Revisiting **Women’s Entrepreneurship: Insights from the Family-Firm Context and Radical Subjectivist Economics**. Gender and Entrepreneurship, 2014.

BLAIKIE, P. et al. **At risk: natural hazards, people’s vulnerability and disasters**. Second edition. Londres: Routledge, 1994.

BRANCU, L.; MUNTEANU, V.; GLIGOR, D. **Study on Student’s Motivations for Entrepreneurship in Romania**. Procedia - Social and Behavioral Sciences 62:223–31. Retrieved September 8, 2015.

CARREE, M. A.; VERHEUL, I. **What Makes Entrepreneurs Happy? Determinants of Satisfaction Among Founders**. Happiness Studies, 2012.

CASTIGLIONE, C.; LICCIARDELLO, O. SANCHEZ, J. C.; CAMPIONE, C. **Liquid Modernity and Entrepreneurship Orientation in University Students**. Procedia - Social and Behavioral Sciences, 2013.

- COSTA, R.; RIJKERS, B. **Gender and Rural Non-Farm Entrepreneurship**. The World Bank Group, 2016.
- CUTTER, S. L. **A ciência da vulnerabilidade: modelos, métodos e indicadores**. Coimbra: Revues, 2011.
- CUTTER, S.; BORUFF, B.; SHIRLEY, L. **Social Vulnerability to Environmental Hazards**. *Social Science Quarterly*, 2003, p.242-261.
- DANISH, A. Y ; SMITH, L. S. **Female Entrepreneurship in Saudi Arabia: Opportunities and Challenges**. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2012.
- DEERE, C. D.; LEÓN, M. **O empoderamento da mulher: direitos à terra e direitos de propriedade na América Latina**. Tradução Letícia Vasconcellos Abreu, Paula Azambuja RossatoAntinolfi, Sônia Terezinha Gehering. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2002.
- DEMPSEY, D.; JENNINGS, J. **Gender and Entrepreneurial Self-Efficacy: A Learning Perspective**. *International Journal of Gender and Entrepreneurship* , 2014, p.1–20.
- DENIZ, N.; BOZ, I. T.; ERTOSUN, O. G.. **The Relationship between Entrepreneur’s Level of Perceived Business-Related Fear and Business Performance**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2011.
- DESCHAMPS, M. V. **Vulnerabilidade socioambiental na região metropolitana de Curitiba**. Tese de doutorado. Paraná, Universidade Federal do Paraná. UFPA: Curitiba, 2004.
- DHALIWAL, S. **Dynamism and Enterprise: Asian Female Entrepreneurs in the United Kingdom**. *Immigration and Refugee Studies*, 2007.
- DORNELAS, J. Carlos A. **Empreendedorismo: Transformando Idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.
- DUVENHAGE, A.; GARG, A. K. **Risk-Taking Patterns of Male and Female Entrepreneurs in Roodepoort**. *African and Asian Studies*, 2014.
- EKINSMYTH, Carol. **Mothers’ Business, Work/life and the Politics of ‘mumpreneurship**. *Feminist Geography*, 2014.
- ENECHOJO G. E.; IHUOMA, I. H. **I.Relationship Between Counselling and Entrepreneurship Development Skills of Nigerian Final Year Undergraduates**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2013.

- ESTRIN, S.; RUTA, A.; MICKIEWICZ, T. **Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective**. Education, Business and Society, 2011.
- FATOKI, O. **Factors Motivating Young South African Women to Become Entrepreneurs**. Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing, 2014. 5(16):2039–9340.
- FLETSCHNER D, ANDERSON C. L.; CULLEN, A. **Are Women as Likely to Take Risks and Compete? Behavioural Findings from Central Vietnam**. PMID, 2010.
- FØRDE, Anniken. **Female Entrepreneurship in a West African Context: Network, Improvisation and Dependency**. Women's Studies, 2013.
- GHANI, E.; WILLIAM R. K.; O'CONNELL, S. **Local Industrial Structures and Female Entrepreneurship in India**. Journal of Economic Geography, 2013.
- GONZÁLEZ-ALVAREZ, N.; RODRIGUES, V. S. **Discovery of Business Opportunities: Human Capital, Social Capital and Gender**. Innovar, 2011.
- GRANT, R. **Gendered Spaces Of Informal Entrepreneurship In Soweto, South Africa**. Urban Geography, 2013.
- GUPTA, N. **Rethinking the Relationship between Gender and Technology: A Study of the Indian Example**. Work Employment & Society, 2014. (619).
- HANCIOĞLU, Y.; DOĞAN, U.; YILDIRIM, S. S. **Relationship between Uncertainty Avoidance Culture, Entrepreneurial Activity and Economic Development**. Procedia - Social and Behavioral Sciences 150:908–16. Retrieved September 8, 2014.
- HANI, U.; RACHMANIA, I. N.; PUTRI, R. C. **Patterns of Indonesian Women Entrepreneurship**. Procedia Economics and Finance 4:274–85. Retrieved March 28, 2015.
- HAYWOOD, L.; FALCO, P. **Entrepreneurship versus Joblessness: Explaining the Rise in Self-Employment**. Journal of Development Economics 118:245–65. Retrieved October 19, 2015.
- HAZUDIN, S. F. et al. **Discovering Small Business Start-up Motives, Success Factors and Barriers: A Gender Analysis**. Procedia Economics and Finance, 2015.
- HEINZ, C. **Human Links to Coastal Disasters**. Washington D.C.: The H. John Heinz III Center for Science, Economics and the Environment. 2002.
- HIGGINS, J. P.T.; GREEN, S. **Cochrane Handbook for Systematic Reviews of Interventions**. Version 5.1.0. The Cochrane Collaboration, 2011.



- HILL, A. A.; CUTTER, S. L. Methods for Determining Disaster Proneness. In: CUTTER, S. L. (ed). **American Hazardscapes: The Regionalization of Hazards and Disasters**. Washington, D.C.: National Academy of Sciences, 2001. p. 13-36.
- HONJO, Yuji. **Why Are Entrepreneurship Levels so Low in Japan?** Japan and the World Economy 36:88–101. Retrieved October 8, 2015.
- IDRUS, S.; PAUZI, N.; MUNIR, Z. A. **The Effectiveness of Training Model for Women Entrepreneurship Program**. Procedia - Social and Behavioral Sciences, 2015.
- ISMAIL, V.. Y. **The Comparison of Entrepreneurial Competency in Woman Micro-, Small-, and Medium-Scale Entrepreneurs**. Procedia - Social and Behavioral Sciences 115:175–87. Retrieved December 11, 2015.
- JENNINGS, L. et al. **Entrepreneurial Development for U.S. Minority Homeless and Unstably Housed Youth: A Qualitative Inquiry on Value, Barriers, and Impact on Health**. Children and Youth Services Review 49:39–47. Retrieved March 6, 2016.
- KOELLINGER, P.; MINNITI, M.; SCHADE, C.. **Gender Differences in Entrepreneurial Propensity**. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 2013. 75(2):213–34.
- LASKA, S.; MORROW, B. **Social Vulnerabilities and Hurricane Katrina: An unnatural disaster in New Orleans**. Marine Technology Society Journal, 2006. P.16-26.
- LU, J.; TAO, Z. **Determinants of Entrepreneurial Activities in China**. Journal of Business Venturing, 2016. 25(3):261–73. Retrieved March 5, 2016.
- LUCKY, E.O.; MINAI, M.S. **Empirical evidence on the entrepreneurial mind of the female graduate-to-be in Malaysia**. International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, 2017, p. 49-63.
- MACLEAN, K. **Gender, Risk and Micro-Financial Subjectivities**. Antipode, 2012.
- MAES, J.; LEROY, H.; SELS, L. **Gender Differences in Entrepreneurial Intentions: A TPB Multi-Group Analysis at Factor and Indicator Level**. European Management Journal, 2015.
- MAGD, H.; MCCOY, M. P. **Entrepreneurship in Oman: Paving the Way for a Sustainable Future**. Procedia Economics and Finance, 2015.
- MALAYA, M.. F. **A Gender-Based Analysis of Performance of Small and Medium Printing Firms in Metro Manila**. Women's Studies, 2006.

- MASON, M. et al. **Understanding the Impact of Entrepreneurial Orientation on Smes' Performance. the Role of the Financing Structure.** Procedia Economics and Finance, 2015.
- MAT, S. C.; MAAT, S. M.; MOHD, N. **Identifying Factors That Affecting the Entrepreneurial Intention among Engineering Technology Students.** Procedia - Social and Behavioral Sciences, 2015.
- MAXFIELD, S. et al. **Gender and Risk: Women, Risk Taking and Risk Aversion.** Gender in Management, 2010.
- MAYSAMI, R. C.; ZIEMNOWICZ, C. **Ethnicity, Gender and Entrepreneurial Tendencies.** The Copenhagen Journal of Asian Studies, 2011.
- MINNITI, M.; NAUDÉ, W. **What Do We Know About The Patterns and Determinants of Female Entrepreneurship Across Countries?** European Journal of Development Research, 2010, Volume 22, p.277–293.
- MORAES, R. **Análise de conteúdo.** Porto Alegre: Revista Educação, 1999, volume 22, p. 7-32.
- NDHLOVU, T.; SPRING, A.. **South African Women in Business and Management: Transformation in Progress.** Journal of African Business, 2009. 10(1):31–49.
- NICOLÒ, D. **Towards a Theory on Corporate Reputation and Survival of Young Firms.** Procedia - Economics and Finance, 2015.
- OLCAY, A. O. **Entrepreneurial Subjectivities and Gendered Complexities: Neoliberal Citizenship in Turkey.** VINE, 2015.
- PEAKE , W. O.; MARSHALL, M. I. **Uncovering What Helps Entrepreneurs Start Businesses: Lessons from Indiana.** Extension, 2009.
- PELLING, M. **The Vulnerability of Cities: Natural Disasters and Social Resilience.** London: Earthscan, 2003, p.256.
- PREMAND, P. et al. **Entrepreneurship Education and Entry into Self-Employment Among University Graduates.** World Development, 2016.
- PETTICREW, M.; ROBERTS, H. **SYSTEMATIC Reviews in the Social Scienses: A Practical Guide.** Cornwall: Blackwel Publishing, 2006.
- RACHMANIA, I.; RAKHMANIAR, M.; SETYANINGSIH, S. **Influencing Factors of Entrepreneurial Development in Indonesia.** Procedia Economics and Finance 4:234–43. Retrieved October 15, 2012.

- SAMPAIO, R. F.; MANCINI, M.C. Estudos de revisão sistemática: um guia para síntese criteriosa da evidencia científica. **Revista Brasileira de Fisioterapia**. São Carlos, v.11, n.1, p.83-89, jan/fev.2007.
- SAVIN-BADEL W. M. MAJOR, C. Quaslitative. Research Synthesis: The scholarchip of integration i practive. In:\_\_\_\_\_ **New Approaches to qualittive research: Widsom and Uncertainty**. Oxon: Rontledge, 2010, p. 108-118.
- SASU, C.; SASU, L. **Demographic Determinant of the Entrepreneurship Intentions. The Case of Romania**. *Procedia Economics and Finance* 20:580–85. Retrieved October 3, 2015.
- SCOTT J. Gênero: **uma categoria útil para análise histórica**. Recife: SOS Corpo; 1991.
- SHAH, H.; SAURABH, P. **Women Entrepreneurs in Developing Nations: Growth and Replication Strategies and Their Impact on Poverty Alleviation**. *Technology Innovation Management Review*, 2015.
- SHINNAR, R.; HSU, D. K.; POWELL, B. C. **Self-Efficacy, Entrepreneurial Intentions, and Gender: Assessing the Impact of Entrepreneurship Education Longitudinally**. *The International Journal of Management Education* 12(3):561–70. Retrieved February 11, 2014.
- TERJENSEN, S.; BOSMA, N.; STAM, E. **Advancing public policy for high-growth, female and social entrepreneurs**. *Public Administration Review*, 2016.
- TURKO, E. S. **Business plan vs business model canvas in entrepreneurship trainings: a comparison of students' perceptions**. *Asian Social Science*, 2016
- URBIG; D. et al. **Exploiting Opportunities at All Cost? Entrepreneurial Intent and Externalities**. *Journal of Economic Psychology*, 2012.
- VENESAAR, U.; KALLASTE, M.; KUTTIN, M. **Factors Influencing Students' Venture Creation Process**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2013.
- VIDAL-SUÑÉ, A.; PANISELLO, M. B. **Institutional and Economic Determinants of the Perception of Opportunities and Entrepreneurial Intention**. *Investigaciones Regionales*, 2013. 26(26):75–96.
- WENGER, E. **Communities of Practice: Learning, Meaning, and Identity**. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- WHITE, G. F.; KATES, R. W.; BURTON, I. **Knowing better and losing even more: the use of knowledge in hazards management**. *Environmental Hazards*, v.3, n.3-4, set.-dez., p.81-92, 2001.

## 4 ARTIGO 3 - Análise do perfil do empreendedor por gênero no Estado do Rio Grande do Sul: Diagnóstico Negócio a Negócio-SEBRAE

Manoel do Nascimento Filho

### RESUMO

Diversos programas educacionais envolvendo o empreendedorismo estão sendo desenvolvidos no Brasil e no mundo. Considerando que nem todos os empreendedores foram capacitados ao empreendedorismo, a identificação das características, perfil e estilos de gestão de determinado programa, se faz necessária. O presente estudo foi realizado entre os anos de 2011 a 2015. Foram utilizadas as bases de dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE. Como objetivo geral analisar as distinções de gênero entre gestão de empreendedores individuais e microempreendedores do Estado do Rio Grande do Sul, nos aspectos de planejamento, mercado e finanças. Metodologicamente, foi realizado uma abordagem quantitativa, a partir de um roteiro estruturado contendo 37 questões distribuídas nos tópicos planejamento, mercado e finanças e aplicado a 214.420 empresas. Os resultados indicam que a área mais comprometida tanto no comportamento de gestão de homens quanto de mulheres é o mercado, tanto no aspecto da relação com clientes externos, quanto com pessoal interno, quanto na relação com fornecedores. As diferenças no estilo de gestão por gênero constatado são de que as empresárias têm comportamento distinto dos homens em alguns aspectos de gestão, mais especificamente planejamento e gestão financeira, nas quais precisam de maior estrutura e formalização. No que diz respeito ao comportamento de gestão de mercado ponto de venda, as mulheres são mais estruturadas do que os homens.

**Palavras-chaves:** Gênero-gestão-empreendedores individuais e microempreendedores.

### ABSTRACT

Several educational programs involving entrepreneurship are being developed in Brazil and worldwide. Considering that not all entrepreneurs were trained in entrepreneurship, the identification of the characteristics, profile and management styles of a given program is necessary. The present study was carried out between the years 2011 and 2015. The databases of the Brazilian Service of Support to Micro and Small Enterprises (SEBRAE) were used. As a general objective to analyze the gender distinctions between management of individual entrepreneurs and microentrepreneurs of the State of Rio Grande do Sul, in the aspects of planning, market and finance. Methodologically, a quantitative approach was taken, based on a structured script containing 37 questions distributed in the topics planning, market and finance and applied to 214,420 companies. The results indicate that the most compromised area in the management behavior of both men and women is the market, both in relation to external clients and internal staff, and in relation to suppliers. The differences in management style by gender are that women entrepreneurs have different behavior from men in some aspects of management, more specifically planning and financial management, in which they need greater structure and formalization. As far as market management point of sale behavior is concerned, women are more structured than men.

**Keywords:** Gender-management-individual entrepreneurs and microentrepreneurs.

### 4.1 Introdução

Empreendedor é aquele que exerce uma atividade de organização ou administração, possuindo como característica principal a habilidade de identificar oportunidades e, a partir delas, explorá-las (BYGRAVE e HOFER, 1989; NASSIF et al., 2016). Essas atividades para Le et al., (2016) envolvem riscos, valores, confiança, motivações e fatores de sucesso.

Ao iniciar um empreendimento é preciso haver potencial empreendedor para isso, ou seja, desenvolvimento dos meios necessários para que sejam utilizadas na criação de novos negócios ou na melhoria dos já existentes (BARON e SHANE, 2007; MUELLER, 2000). Crawford (1994) afirma que os empresários ao iniciarem seus negócios deveriam se ater a importância da gestão, pois seu desconhecimento acarreta dificuldade para torná-los produtivos.

O trabalho efetuado sobre gênero no Brasil, segundo a metodologia da pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor - GEM*, que utiliza como base as informações da pesquisa realizada no Brasil em 2015, afirma que na média da população adulta brasileira (entre 18 e 64 anos), a taxa total de empreendedores chegou a 39,3% das pessoas. A taxa total de empreendedores chegou a 42,4% no grupo dos homens e a 36,4% no grupo das mulheres. Portanto, no cômputo geral, os homens são proporcionalmente mais empreendedores que as mulheres. As taxas de empreendedorismo masculino também são mais altas no caso dos “Empreendedores Iniciais”, dos “Empreendedores Estabelecidos” e dos “Empreendedores Nascentes”. Apenas no caso dos “Empreendedores Novos” (com até 3,5 anos), a taxa feminina superou a masculina, em 2015, o que indica que, entre 2012 e 2015, possivelmente ocorreu um movimento mais forte de entrada de mulheres na atividade empreendedora.

Na literatura, conforme Julien (2004), são constatados poucos estudos sobre o desempenho de gênero em pequenas empresas, sendo que a maioria dos pesquisadores se concentra em medidas qualitativas de sucesso ou fracasso. Os estudos existentes baseiam-se em amostras constituídas exclusiva ou majoritariamente por membros masculinos (BAÑÓN e LLORET, 2016). Por isso, grande parte das teorias e conclusões que existem refletem, na verdade, as motivações, as características e as circunstâncias da maioria masculina (PÉREZ e HERNANDEZ, 2016).

A relação entre gênero e desempenho das pequenas empresas é complexa, mas gênero ainda parece ser um determinante significativo, mesmo depois de outros fatores-chave serem controlados. Tendo em conta as razões destacadas, e considerando o nível de conhecimento sobre gestão de negócios dos empreendedores ser ainda um tema em crescimento do ponto de vista científico, pouco se sabe sobre suas aplicações no contexto de trabalho no cotidiano, particularmente no Brasil e especificamente no Estado do Rio Grande do Sul. Pretende-se com o presente trabalho contribuir para um melhor conhecimento deste fenômeno no contexto das pequenas empresas localizadas neste estado.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2017) tem a preocupação em estudar a gestão das Micro e Pequenas Empresas - MPES, pois a sobrevivência delas depende do seu desempenho, da sua capacidade de competir no mercado e do resultado operacional apresentado. Embora os empresários, na maioria dos casos, considerarem a gestão empresarial uma ferramenta importante para a saúde de sua empresa, frequentemente, o gerenciamento dessas empresas são tratados de maneira reativa ou, ainda, com pouca responsabilidade. Uma grande parte das micro e pequenas empresas morrem nos primeiros dois anos de vida pela escolha incorreta ou desconhecimento de ferramentas de gestão empresarial eficientes (SEBRAE, 2016).

Sendo que nem todo empreendedor foi capacitado ao empreendedorismo, mesmo se tratando daqueles que passaram por cursos de graduação, os autores Biagio e Batocchio (2012) apregoam que no Brasil os pequenos e microempreendedores buscam realizar treinamentos educacionais voltados ao empreendedorismo. Nesse contexto, diagnosticar a situação de gestão de empreendedores individuais e microempreendedores pode trazer percepções para novos treinamentos e capacitações para homens e mulheres. Nesse sentido, colocam-se as seguintes questões norteadoras desta pesquisa: Homens e mulheres apresentam características de gestão distintas? Estas diferenças podem ser notadas nos microempreendedores e empreendedores de pequeno porte do Estado do Rio Grande do Sul? Quais são as diferenças existentes entre homens e mulheres na forma de gerir uma microempresa ou empresa individual?

Assim, o objetivo desta investigação é analisar as distinções de gestão de empreendedores individuais e microempreendedores do Estado do Rio Grande do Sul, homens e mulheres, nos aspectos de planejamento, mercado e finanças.

A contribuição teórica desta análise é trazer percepções sobre o comportamento de gestão destes microempreendedores e empreendedores individuais. A contribuição prática é prover percepções para a proposição de conteúdos de gestão de negócios que possam ser usados em capacitação ou apoio à gestão destes grupos de empreendedores ou grupos assemelhados.

## **4.2 Referencial Teórico**

A seguir, apresenta-se a base teórica que permitiu dar sustentação ao entendimento do contexto que envolve a instituição responsável pela realização deste

programa e o pensamento de pesquisadores sobre a necessidade de gestão na abertura de empreendimentos.

#### **4.2.1 Programa Negócio a Negócio do SEBRAE/RS**

O Sistema SEBRAE é uma entidade privada de interesse público que se propõe a estimular o espírito empreendedor e promover a competitividade e o desenvolvimento autossustentável dos pequenos negócios (SEBRAE, 2016).

Entre os diversos programas existentes, o SEBRAE/RS realiza o programa Negócio a Negócio, com a parceria de universidades locais nos estados brasileiros, oferecendo atendimento gratuito a microempresas (empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 360.000,00) e empreendedores individuais. O programa prevê visitas para aplicação de diagnóstico empresarial e apresentação de resultado, análise e proposição de plano de ação para a empresa e, por fim, acompanhamento das ações sugeridas. Com esse serviço, o empresário recebe o atendimento especializado do SEBRAE/RS com foco em gestão, de forma presencial, gratuita e continuada (SEBRAE, 2016a).

#### **4.2.2 A Importância da gestão nas empresas de pequeno porte**

Uma parcela dos gestores de empresas de pequeno porte apresenta desconhecimento de métodos e instrumentos relacionados à gestão, quando comparados aos gestores de grandes empresas (DUTRA, 2013; OLIVEIRA, 1998). Segundo Silva (2007), os empreendedores são obrigados ao atendimento de uma série de responsabilidades que muitas vezes desconhecem ou não compreendem.

O empreendedorismo requer habilidades que devem ser adquiridas e desenvolvidas para o bom termo das tarefas (ANECA, 2007; OLAZ, 2011; VARAS et al., 2012). Para Hisrich e Peters (2004), as principais habilidades exigidas dos empreendedores são: a) habilidades técnicas que abrangem redação, atenção, apresentações orais, organização, treinamento, trabalho em equipe e *know-how* técnico; b) habilidades administrativas que incluem as áreas envolvidas no início, o desenvolvimento e a administração de qualquer empresa; c) habilidades empreendedoras pessoais como controle interno (disciplina), capacidade de arriscar-se, espírito de inovação, persistência, liderança visionária e orientação para mudanças.

Stevenson e Jarillo (1990) por sua vez apresentam o empreendedorismo sob três vertentes: a econômica, que se volta para os resultados da atividade empreendedora; a psicológica, que focaliza a atenção no ator social (empreender); e a administrativa, que procura identificar os diferentes procedimentos de gestão do empreendedor. O pressuposto é que para que prosperem em seus negócios, empreendedores necessitam contar com conhecimento de técnicas de gestão, dominar práticas de planejamento, finanças e mercado além de outras áreas.

Planejamento é a mais básica de todas as funções gerenciais, consistindo na primeira etapa de qualquer projeto que se pretenda executar, procurando considerar cuidadosamente todos os fatores relevantes para que todo o processo tenha coerência e sustentação, e uma função orientada para tomada de decisão com vistas no futuro (RESNIK, 1990). Para Sanviente (2000), o planejamento é o estabelecimento prévio das ações a serem executados, os recursos a serem utilizados e a definição de responsabilidades, para um determinado período futuro, de modo que os objetivos possam ser atingidos pela empresa.

O gestor deve analisar o mercado para descobrir o que as pessoas precisam e o que a empresa deve oferecer. Ele determina como lançar, precificar, distribuir e promover as ofertas de produto e serviços (KOTLER, 2006). Os gestores de empresas devem ficar atentos às necessidades e tendências do mercado e procurar atendê-las (BAKER, 2006). Na ótica do mercado, as empresas, segundo Kotler e Keller (2006), devem estar diretamente relacionadas à aproximação com seus clientes, na adaptação às exigências do mercado, ao atendimento personalizado e à preocupação constante com os serviços e à qualidade de seus produtos.

Os gestores também devem se preocupar com a viabilidade do negócio, com a capacidade de liquidez e como o capital será formado para o empreendimento, ou seja, as decisões devem passar por uma análise financeira que demonstre sua viabilidade (MAXIMIANO, 2009). Esta análise, conforme Hoji (2010), tem o objetivo econômico de avaliar um retorno compatível ao risco assumido. Para Atkinson (2000, p.612), “se usados corretamente, os resultados financeiros provêm uma ajuda crucial na avaliação da viabilidade da empresa e na identificação de processos que precisam de melhorias”.



### 4.2.3 Diferenças de gênero: razões para empreender

Historicamente, ocorreu uma separação das esferas do trabalho e da família onde os homens predominavam nos negócios, enquanto as mulheres predominavam nas atividades do lar (ACKER, 1992; SAFFIOTI, 1997; SCOTT, 1995). O gênero é um elemento moderador do empreendedorismo, uma vez que as atividades de homens e mulheres têm características condicionadas por fatores culturais, sociais e individuais, com capacidades e habilidades de determinar e caracterizar seus projetos (CASTIBLANCO, 2013).

Pesquisas tentam determinar as diferenças de gênero entre empreendedores, tecendo diversas explicações sobre a maneira pela qual as mulheres empresárias diferem dos empreendedores do gênero masculino. Mulheres tendem a iniciar negócios quando a necessidade surge (ELY e KOLB, 2011). Homens, por outro lado, iniciam negócios quando surgem oportunidades (HARDING, 1987; WATSON e ROBINSON, 2003).

Em termos gerais, homens e mulheres requerem a mesma formação e apoio para desenvolver as competências essenciais e habilidades necessárias para o sucesso empresarial (LEWELLYN e MULLER-KAHLE, 2016; MCKECHNIE et al., 1998; NKOMO e COX, 1999). Rodrigo et al., (2016), destacam a autoconfiança como sendo comuns a ambos os gêneros. Robichaud et al., (2016) e Colakoglu e Gözükara (2016) destacam que ambos buscam empreender pela autonomia, realização e recompensas econômicas.

Ambos se assemelham em termos de credenciais educacionais (GOLDSTEIN et al., 2016; MILLÁN et al., 2014). Um diferencial significativo é percebido em um número expressivo das mulheres pelo fato delas se preocuparem mais que os homens com os aspectos familiares (HAZUDIN et al., 2015; DEMARTINO e BASBATO 2003). Langowitz e Minniti, (2007) afirmam que a faixa de idade em que as mulheres mais empreendem é entre 25 a 34 anos, com declínio a partir de então.

Tradicionalmente, os homens têm mais oportunidades, recursos e encorajamento para serem bem sucedidos (MITCHELMORE e ROWLEY, 2010). Thurik e Verheul (2009) destacam que os empresários tendem a ser tomadores de risco, independentes e dispostos a assumir posições de lideranças.

As mulheres são consideradas mais conservadoras do que os homens, sendo menos propensas ao risco e menos pró-ativas (BIRD e BRUSH, 2002; BOZ e ERGENELI, 2014). A principal razão das mulheres buscarem o empreendedorismo

deve-se a insatisfação profissional (CROMIE, 1987). Valorizam mentores e aconselhamentos (CROMIE e BIRLEY, 1992). Visam o trabalho em rede, bem como programas de formação e educação (BIRD e WENBERG, 2016; LIM et al., 2016; PALMA e MOLINA, 2016; ROMERO et al., 2016; SINGH et al., 2001).

MORRIS et al., (2006) e SWINNEY (2006), nos seus estudos, apontam que as mulheres apresentam a percepção clara dos custos e benefícios do crescimento, tomando decisões cuidadosas. Elas tendem a desenvolver habilidades interpessoais (BURKE, 2003; MILLIKEN e MARTINS, 1996). Possuem habilidades de gerenciamento e conexões governamentais (NISHANTHA e PATHIRANA, 2007). Elas, nos negócios, usam uma abordagem relacional com funcionários e clientes, que incluem a preservação e o empoderamento mútuo (BUTTNER, 2001; MEGLINO e RAVLIN, 1998; NARAYANASWAMY et al., 2013; ROSENER, 1995; STEPHAN e PATHAK, 2016).

Para Brixiová e Kangoye (2016) e Cacciotti et al., (2016), o medo do fracasso é inibidor nas mulheres ao iniciarem seus negócios. Necessitam mais de apoio familiar no ato de abertura de suas empresas (POWELL e EDDLESTON, 2013; WELSH et al., 2016). As empresas femininas possuem tamanhos menores, são menos tradicionais que dos homens e se concentram em setores menos rentáveis (BAKER et al., 1997; MARLOW e PATTON, 2005; PARKER, 2004).

Por estas colocações, o aprofundamento sobre estilos de gestão nas áreas de planejamento, finanças e de mercado, ao iniciar uma atividade empreendedora entre homens e mulheres, é um tema diverso e relevante, pois estudos e pesquisas anteriormente realizados tratam o assunto de forma generalizada.

### **4.3 Procedimentos Metodológicos**

Este estudo é caracterizado como sendo um estudo exploratório, transversal, descritivo e analítico. Na concepção de Richardson (1999), os estudos transversais são apropriados para descrever características das populações no que diz respeito a determinadas variáveis e os seus padrões de distribuição. As pesquisas descritivas, para Gil (2008), apresentam como objetivo a análise das características de uma população, fenômeno ou de uma experiência. Corroboram com este autor, Hair Jr. et al. (2005), que afirmam que as pesquisas descritivas são estudos estruturados e especificamente criados para medir as características em uma questão de pesquisa em que a coleta de dados

envolve algum tipo de entrevista estruturada como questionários e entrevistas. Já os estudos analíticos, apontados por Last (2001), são estudos comparativos realizados com o objetivo de identificar e quantificar associações, testar hipóteses e identificar fatores de risco.

#### **4.3.1 Método de trabalho**

A base de dados empregada neste trabalho foi fornecida pelo SEBRAE através de acordo estabelecido com os pesquisadores do departamento de Engenharia de Produção e Transportes da UFRGS – DEPROT, em 2015. Detalhes da unidade de análise e do próprio diagnóstico são apresentados a seguir.

##### **4.3.1.1 Unidade de análise – Diagnóstico Negócio a Negócio**

De acordo com o SEBRAE (2016), o Programa Negócio a Negócio é um programa gratuito de atendimento e orientação empresarial que oferece diagnóstico e recomendações para microempreendedores individuais e proprietários de microempresas. O programa busca auxiliar o gestor com as dificuldades que encontra na rotina de seu negócio.

Por meio do programa, um agente de orientação empresarial realiza visitas na empresa e aplicar um diagnóstico de gestão básica, que contém 37 questões distribuídas em 3 grandes blocos: Planejamento, Mercado e Finanças (APÊNDICE E). A escala utilizada no diagnóstico é do tipo categórica ordinal onde 1 (não), 2 (realizo parcialmente) a 3 (sim).

##### **4.3.1.2 Descrição da amostra**

O banco de dados foi constituído pelos dados coletados por 11 universidades do RS participantes deste projeto através da aplicação do instrumento citado anteriormente. Estudantes de diversos cursos destas universidades atuam no programa Negócio a Negócio na coleta de dados e como agentes de orientação em gestão, apoiados por professores especialistas.

O banco de dados do Programa Diagnóstico Situacional Negócio a Negócio disponibilizado pelo SEBRAE/RS continha informações do período de 2011 a 2015.

Este programa é dedicado aos empreendedores que não buscam o SEBRAE e suas soluções, seja por dificuldade de acesso, falta de informação ou por causa do excessivo compromisso com sua empresa, o que dificulta o deslocamento e o contato. Estas características são relevantes, visto que revelam que o diagnóstico privilegia gestores que podem estar vulneráveis ou fragilizados em termos de gestão. O banco de dados contém respostas de 214.420 estabelecimentos visitados no estado do Rio Grande do Sul (RS). O questionário utilizado, pode ser visualizado ao final do trabalho (Anexo E – Questionário Sebrae/RS: Diagnóstico Negócio a Negócio).

#### **4.3.1.3 Análises do banco de dados**

Inicialmente o banco de dados foi organizado no formato ajustado ao pacote estatístico SPSS 18®. Em seguida, procederam-se as análises descritiva da amostra e Teste do Qui Quadrado para identificação das associações significativas ( $p < 0,05$ ). As análises se centraram no comportamento de gestão de homens e mulheres com respeito às dimensões: planejamento, mercado e finanças.

#### **4.4 Resultados**

O Programa Negócio a Negócio já atendeu mais de um milhão de empreendedores individuais e microempresas em todo o país. Embora os dados estejam sendo coletados para fins de suporte aos gestores, o Sebrae não havia ainda realizado uma análise destes dados com fins a compreender o perfil de gestão de homens e mulheres no estado do RS.

Os resultados da análise descritiva da amostra estão resumidos e apresentados no Quadro 1. As universidades PUC/RS, UCS, UPF, FEEVALE, UNIJUI, FADERGS, foram responsáveis por 62,40% das entrevistas. Dos estabelecimentos visitados 62,7% são de porte microempresa, 36,3% empreendimento individual e, 1% pequenas empresas.

Para melhor compreensão da amostra de empreendimentos visitados no diagnóstico situacional Negócio a Negócio/SEBRAE, no Quadro 9, foi citado as universidades que fazem parte deste projeto, o porte das empresas visitadas, a mesorregião de atuação dentro do Estado do Rio Grande do Sul, a distribuição percentual de gênero dos empresários e os percentuais de idade desses empreendedores.

Quadro 9 - Síntese das análises descritivas da amostra de empreendimentos visitados no diagnóstico situacional Negócio a Negócio/SEBRAE

UNIVERSIDADES		%	ÁREAS MACRO - COD CNAE		%
1	PUCRS - PONTIFÍCIA UNIVER. CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL	12,4	1	COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO E ACESSÓRIOS	11,6
2	UCS – FUBDAÇÃO UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL	12,1	2	COMÉRCIO VAREJISTA DE MERCADORIAS EM GERAL, COM PREDOMINÂNCIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS - MINIMERCADOS, MERCEARIAS E ARMAZÉNS	6,6
3	UPF – FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE DE PASSO FUNDO	11,8	3	CABELEIREIROS	4,1
4	FEEVALE	10,9	4	LANCHONETES, CASAS DE CHÁ, DE SUCOS E SIMILARES	3,5
5	UNIJUI – UNIVER. REG. DO NOROESTE DO ESTADO	8,5	5	COMÉRCIO A VAREJO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS NOVOS PARA VEÍCULOS AUTOMOTORES	2,5
6	FADERGS	6,7	6	RESTAURANTES E SIMILARES	2,1
7	UNIVATES – CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIVATES (DESATIVADO)	1,6	7	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO E REPARAÇÃO MECÂNICA DE VEÍCULOS AUTOMOTORES	1,8
8	URCAMP – UNIVERSIDADE DA REGIÃO DA CAMPANHA	4,7	8	OBRAS DE ALVENARIA	1,7
9	URI – UNIVER. REG. INTEG. DO ALTO URUGUAI E DAS MISSÕES	4,5	9	COMÉRCIO VAREJISTA DE OUTROS PRODUTOS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE	1,5
10	UFSM – UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA	4,9	10	COMÉRCIO VAREJISTA DE SUVENIRES, BIJUTERIAS E ARTESANATOS	1,5
11	FACCAT – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL ENCOSTA INFERIOR DO NORDESTE	4,3	11	BARES E OUTROS ESTABELECIMENTOS ESPECIALIZADOS EM SERVIR BEBIDAS	1,4
12	UCPEL – UNIVERSIDADE CATÓLICA DE PELOTAS	3,3	12	OUTRAS ATIVIDADES DE TRATAMENTO DE BELEZA	1,4
13	FURG – UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE (DESATIVADO)	2,9	13	COMÉRCIO VAREJISTA DE ANIMAIS VIVOS E DE ARTIGOS E ALIMENTOS PARA ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO	1,2
14	UCS – VTRP	2,6	14	COMÉRCIO VAREJISTA ESPECIALIZADO DE EQUIPAMENTOS E SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	1,1
15	FACCAT LITORAL	2,2	15	COMÉRCIO VAREJISTA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS EM GERAL OU ESPECIALIZADO EM PRODUTOS ALIMENTÍCIOS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE	1
16	UCS LITORAL	1,9	16	COMÉRCIO VAREJISTA DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS, SEM MANIPULAÇÃO DE FÓRMULAS	1
17	URI SANTIAGO	1,6	17	LOJAS DE VARIEDADES, EXCETO LOJAS DE DEPARTAMENTOS OU MAGAZINES	1
18	UNISINOS – UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS (DESTIVADO)	1,4	18	COMÉRCIO VAREJISTA DE BEBIDAS	1
19	UNIJUI – TERRITÓRIOS DA CIDADANIA	0,6	19	COMÉRCIO VAREJISTA DE FERRAGENS E FERRAMENTAS	0,9
20	UFPEL – TERRITÓRIOS DA CIDADANIA	0,6	20	OUTROS	53,1
21	FURG – SÃOLOURENÇO DO SUL (DESATIVADO)	0,3		<b>TOTAL</b>	<b>100</b>
22	FEIRA DO EMPREENDEDOR 2012 (DESATIVADO)	0,0			
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>			

MUNICÍPIO MESOREGIÃO		%	IDADE EM CATEGORIAS		%
	METROPOLITANA	41,4		ATÉ 25 ANOS	11,2
	NOROESTE	25,2		ATÉ 45 ANOS	56,2
	NORDESTE	12		ATÉ 60 ANOS	27,7
	SUDESTE	7		MAIS DE 61 ANOS	4,7
	CENTRO OCIDENTAL	5,6		MISSING	0,2
	SUDOESTE	4,7		<b>Total</b>	<b>100</b>
	CENTRO ORIENTAL	4,1			
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>			

GÊNERO		%	COD PORTE		%
	FEM	51,4		MICROEMPRESA	62,7
	MASC	48,6		EMPREEND INDIVIDUAL	37,3
	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>		PEQUENA EMPRESA	1,00
				<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>

No Quadro 9 são evidenciados ainda que o número de mulheres (51,4%) é ligeiramente superior ao dos homens (48,6%), quando consideradas as empresas de todos os portes. Esta maioria se mantém quando se avalia a distribuição de homens e

mulheres no grupo de empreendedores individuais (F=56% e M= 44%) e tende a ser ligeiramente inferior no caso de microempreendedores<sup>2</sup> (F=49% e M=51%).

Quanto à idade dos empresários (56,2%) encontram-se até 45 anos de idade e destes (27,7%) têm até 60 anos. A grande maioria dos estabelecimentos, com (66,6%) estão localizados nas regiões Metropolitana e Noroeste do estado do RS, que são as mesorregiões que contam com maior número de municípios, 216 e 87, respectivamente.

Os empreendimentos estão distribuídos em áreas de acordo com o código CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas). Um total de 5 macro áreas principais compreende 28,30% dos empreendimentos gerenciados por mulheres, sendo elas: (i) Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios (11,6%); (ii) comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns (6,6%); (iii) cabeleireiros (4,1%) e; (iv) lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares (3,5%) e; (v) comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores (2,5%).

Na sequência estão apresentados os resultados dos 10 constructos do diagnóstico que foram divididos em três grandes áreas de gestão: planejamento, mercado e finanças.

#### **4.4.1 Constructos de planejamento, mercado e finanças**

O objetivo deste estudo está baseado na identificação do perfil comportamental por gênero, em termos de Planejamento, Mercado e Finanças. Para análise dessas variáveis sob esse recorte, foi utilizado o Teste de Qui-Quadrado, por se tratar de uma escala categórica.

Em relação às questões do diagnóstico, um maior percentual de respostas se concentraram nos valores 2 e 3 da escala, os quais correspondem à realização parcial do item que estava sendo questionado (2 = Parcial) e concordância com a realização do item questionado (3 = sim), respectivamente. A escala de valor 1, corresponde à negação da realização do item (1= Não).

Os respondentes foram separados pelos gêneros e teste de Qui-Quadrado foi realizada para identificação de diferenças entre as respostas de homens e mulheres. Quando a estatística acusou haver diferença significativa para  $p < 0,05$ , o item do

---

<sup>2</sup> Microempreendedor Individual –MEI: é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um MEI é necessário faturar no máximo até R\$ 60.000,00 por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. Pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria (PORTAL DO MICROEMPREENDEDOR, 2017).

questionário foi assinalado com um asterisco (\*), bem como o valor da escala cujos percentuais foram considerados diferentes. As questões de número 1, 2, 20, 32 e 37 não apresentaram índices de significância.

A seguir, no Quadro 10 foi evidenciado os percentuais de respostas do diagnóstico, relacionados às dimensões de planejamento, mercado e finanças:

Quadro 10 - Síntese dos resultados % do Teste Chi Quadrado – Diagnóstico situacional Negócio a Negócio/SEBRAE

		% DE RESPOSTAS									p*	
		% DE RESPOSTAS										
		TODOS			FEMININO			MASCULINO				
		1	2	3	1	2	3	1	2	3		
		Diagnóstico situacional										
		Não	Parcial	Sim	Não	Parcial	Sim	Não	Parcial	Sim		
Planejamento- empresa	1	Você costuma colocar no papel aquilo que deseja para seu negócio?	20,90%	55,10%	24,00%	10,80%	28,30%	12,40%	10,10%	2,80%	11,60%	0,731
	2	Sua empresa possui definições de objetivos e Metas?	15,20%	55,80%	29,00%	7,80%	28,6%	15,0%	7,40%	27,2%	14,0%	0,055
	3*	Você busca informações a respeito do seu mercado de atuação (instituições de referência, jornais, revistas e internet)?	12,30%	29,90%	57,80%	<b>6,2%*</b>	<b>15,2%*</b>	<b>30,1%*</b>	<b>6,1%*</b>	<b>14,8%*</b>	<b>27,6%*</b>	0,000
	4*	Você sabe quais são seus principais concorrentes onde estão localizados e quais os seus diferenciais?	8,00%	41,10%	51,00%	<b>4,3%*</b>	21,20%	<b>25,9%*</b>	<b>3,7%*</b>	19,90%	<b>25,0%*</b>	0,000
Mercado - clientes	5*	Você sabe onde estão localizados seus clientes?	7,40%	52,20%	40,30%	<b>3,7%*</b>	26,90%	20,80%	<b>3,7%*</b>	25,30%	19,60%	0,028
	6*	Sua empresa possui um cadastro de clientes, com informações como: nome, endereço, telefone, data de aniversário, produtos que comprou, etc?	26,70%	39,40%	33,90%	<b>13,1%*</b>	<b>20,4%*</b>	<b>17,9%*</b>	<b>13,6%*</b>	<b>18,9%*</b>	<b>16,0%*</b>	0,000



<b>Continuação....</b>												
<b>Diagnóstico situacional</b>		<b>Não</b>	<b>Parcial</b>	<b>Sim</b>	<b>Não</b>	<b>Parcial</b>	<b>Sim</b>	<b>Não</b>	<b>Parcial</b>	<b>Sim</b>		
7*	Você conhece as expectativas de seus clientes?	6,80%	55,90%	37,40%	<b>3,3%*</b>	28,70%	<b>19,4%*</b>	<b>3,5%*</b>	27,10%	<b>18,0%*</b>	0,000	
8*	Você cumpre os compromissos assumidos com seus clientes (prazos, preço e horário)?	3,30%	18,40%	78,30%	1,70%	<b>9,3%*</b>	<b>40,5%*</b>	1,60%	<b>9,1%*</b>	<b>37,8%*</b>	0,000	
Mercado - pessoas	9*	Sua empresa possui uma equipe de vendas?	32,40%	27,20%	40,40%	<b>16,9%*</b>	14,00%	<b>20,5%*</b>	<b>15,5%*</b>	13,20%	<b>19,9%*</b>	0,000
	10*	Você consegue identificar necessidades de treinamento?	21,00%	24,70%	54,30%	<b>10,9%*</b>	<b>12,6%*</b>	27,90%	<b>10,0%*</b>	<b>12,1%*</b>	26,40%	0,000
	11*	Você treina seus funcionários para que eles conheçam os produtos/serviços de sua empresa?	23,00%	37,40%	39,60%	<b>12,0%*</b>	19,10%	<b>20,2%*</b>	<b>11,0%*</b>	18,20%	<b>19,4%*</b>	0,000
	12*	A equipe possui objetivos e estratégias de ação definidas?	23,20%	38,90%	37,90%	<b>12,1%*</b>	<b>19,8%*</b>	<b>19,5%*</b>	<b>11,1%*</b>	<b>19,1%*</b>	<b>18,3%*</b>	0,000
	13*	A equipe possui metas de venda?	31,40%	37,30%	31,30%	<b>16,3%*</b>	<b>19,1%*</b>	16,10%	<b>15,1%*</b>	<b>18,3%*</b>	15,20%	0,000
	14*	Você tem conhecimento da legislação trabalhista (jornada de trabalho e encargos trabalhistas)?	15,10%	46,00%	39,00%	<b>8,0%*</b>	23,60%	<b>19,9%*</b>	<b>7,1%*</b>	22,30%	<b>19,1%*</b>	0,000
Mercado - Fornecedores	15*	Você busca diversificar os fornecedores e pesquisar constantemente os valores dos itens que adquire?	10,50%	28,00%	61,50%	<b>5,3%*</b>	<b>14,5%*</b>	31,60%	<b>5,2%*</b>	<b>13,5%*</b>	29,90%	0,000
	16*	Você possui um cadastro básico de fornecedores?	15,30%	42,40%	42,20%	<b>8,0%*</b>	<b>22,1%*</b>	<b>21,4%*</b>	<b>7,4%*</b>	<b>20,3%*</b>	<b>20,8%*</b>	0,000
	17*	Você realiza anotações referente ao desempenho fornecedor?	31,20%	35,30%	33,40%	<b>16,2%*</b>	<b>18,3%*</b>	<b>17,0%*</b>	<b>15,0%*</b>	<b>17,1%*</b>	<b>16,5%*</b>	0,000

Continua....

		<b>Diagnóstico situacional</b>			<b>Não</b>	<b>Parcial</b>	<b>Sim</b>	<b>Não</b>	<b>Parcial</b>	<b>Sim</b>	<b>Não</b>	<b>Parcial</b>	<b>Sim</b>	
Mercado - Qualidade e produtivi-dade	18*	Você sabe como calcular a produtividade de sua empresa?	25,40%	40,30%	34,30%	<b>13,5%*</b>	<b>20,6%*</b>	<b>17,3%*</b>	<b>11,9%*</b>	<b>19,7%*</b>	<b>17,0%*</b>	0,000		
	19*	Sua empresa possui alguma forma de padronização para garantir a qualidade e a agilidade?	10,50%	40,90%	48,70%	<b>5,6%*</b>	21,00%	<b>24,8%*</b>	<b>4,9%*</b>	19,90%	<b>23,8%*</b>	0,000		
	20	Você avalia se a qualidade oferecida por sua empresa está de acordo com a expectativa de seus clientes?	9,40%	31,30%	59,30%	4,8%*	16,2%	30,4%	4,5%	15,1%	28,9%	0,403		
Mercado - ponto de venda	21*	Você se preocupa em destacar seu ponto de venda dos da concorrência?	17,70%	30,80%	51,50%	8,0%*	<b>16,2%*</b>	<b>27,4%*</b>	<b>9,6%*</b>	<b>14,6%*</b>	<b>24,2%*</b>	0,000		
	22*	Você costuma fazer promoções nas datas comemorativas do ano (natal, páscoa, dia das mães, etc)?	26,30%	40,60%	33,10%	11,4%*	<b>21,7%*</b>	<b>18,5%*</b>	<b>14,9%*</b>	<b>18,9%*</b>	<b>14,6%*</b>	0,000		
	23*	Você busca conhecer quais os fatores que influenciam na decisão de compra de seu cliente?	15,80%	53,30%	30,90%	7,5%*	<b>28,0%*</b>	<b>16,0%*</b>	<b>8,3%*</b>	<b>25,3%*</b>	<b>14,9%*</b>	0,000		
	24*	Você sabe quais são as ações de promoção que são mais adequadas ao seu negócio?	23,10%	49,20%	27,70%	10,6%*	<b>26,3%*</b>	<b>14,5%*</b>	<b>12,5%*</b>	<b>22,9%*</b>	<b>13,2%*</b>	0,000		
	25*	Você faz contato com seus clientes para informá-los de promoções?	28,50%	33,10%	38,40%	13,0%*	<b>17,4%*</b>	<b>21,0%*</b>	<b>15,5%*</b>	<b>15,37%*</b>	<b>17,4%*</b>	0,000		
Finanças - Estoques	26*	Você utiliza alguma ferramenta (anotações, planilha eletrônica, software, etc) para gerir a entrada e saída de mercadorias?	19,70%	41,00%	39,30%	10,1%*	<b>21,5%*</b>	<b>19,9%*</b>	<b>9,7%*</b>	<b>19,5%*</b>	<b>19,3%*</b>	0,000		
	27*	Você sabe quanto tem em produtos e em valores no seu estoque?	16,50%	44,70%	38,80%	8,6%*	<b>23,4%*</b>	<b>19,5%*</b>	<b>7,8%*</b>	<b>21,3%*</b>	<b>19,3%*</b>	0,000		
	28*	Você controla os novos pedidos de mercadoria com o que já tem no estoque?	14,70%	32,20%	53,10%	7,4%*	<b>16,8%*</b>	<b>27,3%*</b>	<b>7,3%*</b>	<b>15,4%*</b>	<b>25,8%*</b>	0,000		

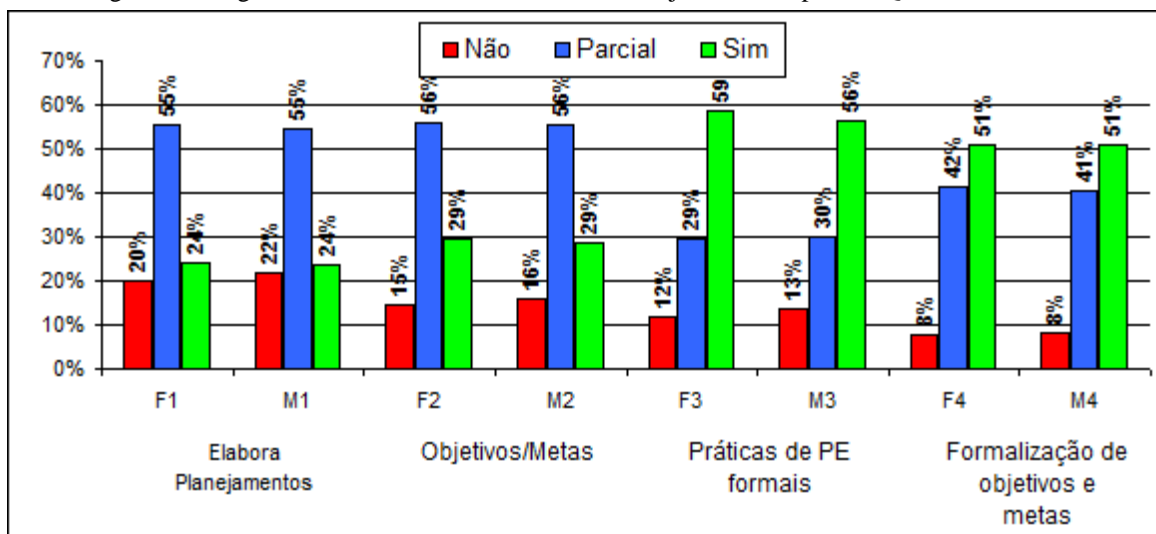
Continua.....

Diagnóstico situacional			Não	Parcial	Sim	Não	Parcial	Sim	Não	Parcial	Sim	
Finanças - vendas	29	Sua empresa possui uma previsão/controlar de vendas?	17,60%	44,70%	37,60%	8,9%*	<b>23,1%*</b>	19,50%	<b>8,7%*</b>	21,70%	<b>18,2%*</b>	0,000
	30*	Sua empresa possui um controle formal para verificar os valores a receber de clientes?	14,10%	30,00%	55,90%	7,1%*	<b>15,4%*</b>	<b>28,9%*</b>	<b>7,0%*</b>	<b>14,6%*</b>	<b>27,0%*</b>	0,000
Finanças - credito	31*	Sua empresa gerencia as cobranças de crédito em atraso?	10,60%	27,30%	62,10%	5,4%*	<b>13,9%*</b>	<b>32,1%*</b>	<b>5,2%*</b>	<b>13,4%*</b>	<b>30,0%*</b>	0,000
	32	Sua empresa consegue verificar a taxa de inadimplência?	14,10%	32,90%	52,90%	7,30%	16,9%	27,30%	6,80%	16,1%	25,70%	0,307
Finanças - Caixa	33*	Sua empresa controla as entradas e saídas de dinheiro?	16,30%	36,60%	47,00%	7,9%*	18,80%	<b>24,7%*</b>	<b>8,4%*</b>	17,90%	<b>22,3%*</b>	0,000
	34*	Você sabe calcular o preço de venda do serviço/produto?	12,30%	46,40%	41,30%	6,3%*	<b>24,4%*</b>	<b>20,8%*</b>	<b>6,1%*</b>	<b>22,0%*</b>	<b>20,5%*</b>	0,000
	35*	Você sabe como calcular a necessidade de capital de giro? (Template Calculo do Capital de Giro)	25,60%	45,50%	28,90%	13,5%*	23,50%	<b>14,5%*</b>	<b>12,1%*</b>	22,00%	<b>14,4%*</b>	0,000
	36*	Sua empresa possui um controle para verificar os compromissos a pagar (pagamento ao fornecedor)?	13,40%	34,00%	52,60%	6,6%*	<b>17,7%*</b>	<b>27,2%*</b>	<b>6,8%*</b>	<b>16,34%*</b>	<b>*25,4%*</b>	0,000
	37	Você possui informações referente a sua disponibilidades financeiras existentes? (Fluxo de Caixa)	18,70%	40,50%	40,80%	9,5%	20,9%	21,00%	9,2%	19,6%	19,80%	0,156

#### 4.4.1.1 Diagnóstico situacional: Planejamento

A análise da frequência das respostas para cada bloco, considerando a amostra total, conforme Quadro 11, indica que para o item de planejamento na empresa, há uma predominância de respostas “realizo parcialmente e sim”, no que diz respeito à formalização de metas, objetivos e conhecimento dos concorrentes, conforme se observa na Figura 4.

Figura 4 - Diagnóstico Situacional em termos de Planejamento/Empresas. Questões de 1 a 4



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 à 2015. (\*) Teste de Qui-Quadrado com nível de significância menor de que 0,05, para cada variável calculada separadamente.

A Figura 4, no eixo “x” contém as quatro questões de planejamento separadas por F(feminino) e M(masculino) seguidas de um numeral que indica cada questão. As barras indicam os percentuais de resposta de cada questão de acordo com a escala (1) não realiza (2) realiza parcialmente e (3) sim, realiza aquela prática.

As associações entre as posições dos empreendedores nas questões formuladas na temática do Planejamento e gênero mostram-se diferente em seu sequenciamento e são válidas estatisticamente ( $P < 0,05$ ), com exceção das questões 1 e 2 que não apresentam comportamento associado a gênero estatisticamente válido (Quadro 10). A comparação entre as respostas predominantes para cada gênero está apresentada no Quadro 11.

Quadro 11 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a planejamento. Questões de 1 a 4

HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Em relação ao mercado buscam menos informações ou fizeram no início do negócio.</li> <li>• Em relação a conhecer os principais concorrentes tendem a manter uma análise contínua de onde os concorrentes estão e suas condições de pagamento, promoções e atendimento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mais formais em relação aos planos de ação.</li> <li>• Em relação ao mercado elas tendem a buscar continuamente informações.</li> <li>• Em relação a conhecer os principais concorrentes, as mulheres tendem a ter menos informações.</li> </ul>

Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 à 2015. . (\*) Teste de Qui-Quadrado com nível de significância menor de que 0,05, para cada variável calculada separadamente.

#### 4.4.1.2 Diagnóstico situacional: mercado

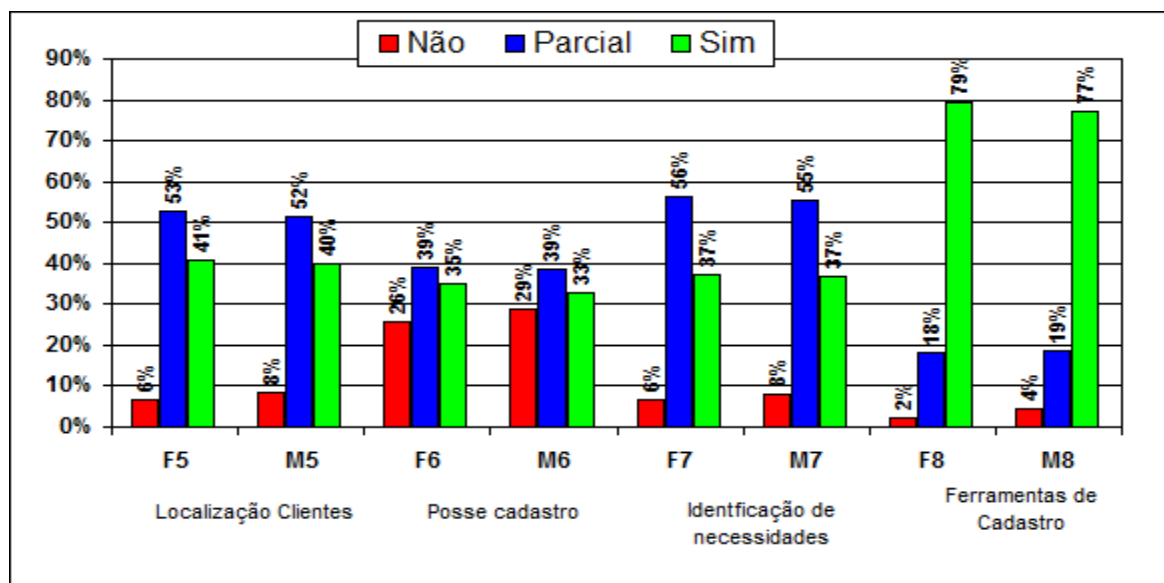
O item mercado se desdobra em: clientes, pessoas, fornecedores, qualidade e produtividade e ponto de venda. O resultado é apresentados a seguir.

##### 4.4.1.2.1 Mercado: clientes

A análise da frequência das respostas para cada bloco, considerando a amostra total, indica que para o item de mercado clientes, há uma predominância de respostas “realizo parcialmente e sim realizo”, no que diz respeito a conhecer os clientes, ter cadastros, saber quais são suas expectativas e cumprir compromissos com eles. Esta associação pode ser avalizada pela disposição das frequências parciais e totais disponibilizadas na Figura 5, distribuídas segundo gênero do empreendedor.

As associações entre as posições dos empreendedores nas questões formuladas na temática do Mercado quando se trata de Clientes e gênero mostram-se significativamente diferentes ( $P < 0,05$ ).

Figura 5 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado – Clientes. Questões de 5 a 8



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

Quadro 12 - Comportamento de empreendedores do RS em relação mercado clientes. Questões de 5 a 8

HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendem a não saber onde encontrar os clientes e não ter qualquer controle de informações;</li> <li>• Tendem a não saber quais são as expectativas do cliente ou pouco formaliza esta questão;</li> <li>• Ambos procuram atender compromissos assumidos;</li> <li>• Tendem enfatizar a clientes especiais.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendem a ter anotações simples ou planilhas organizadas de cadastro dos clientes (com telefones, nome, endereço, data de aniversário, produtos que comprou etc.);</li> <li>• Tendem a formalizar as expectativas dos clientes;</li> <li>• Tendem a cumprir compromissos e manter os clientes informados da situação.</li> </ul>

Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

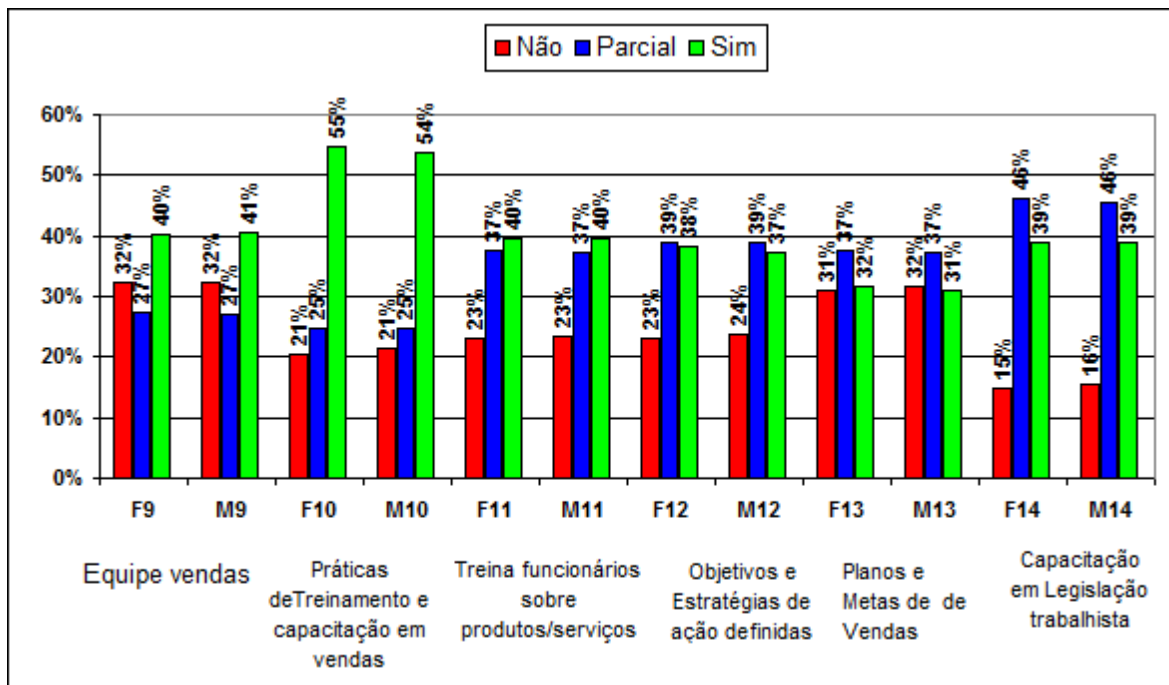
Como se observa no Quadro 12, as mulheres se preocupam mais com formalização de informações sobre os clientes do que os homens, exceto quando se tratam de atendimento aos clientes especiais, ao passo que as mulheres buscam cumprir os compromissos e manter o cliente informado, independente se são ou não especiais.

#### 4.4.1.2.2 Mercado: pessoas

A análise da frequência das respostas para cada bloco, considerando a amostra total, parece indicar um padrão entre as respostas (não, parcialmente realiza ou sim) no que diz respeito a ter uma equipe de vendas, prover treinamento ou conhecer a

legislação trabalhista. Observa-se, de acordo com a Figura 6, que houve diferença significativa na resposta de homens e mulheres para todas as questões deste constructo.

Figura 6 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado – Pessoas. Questões de 9 a 14



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

As Questões 9 e 13 têm forte frequência na negação. A associação com gênero tem pouca visibilidade sendo que se observa maior associação com gênero masculino na negação e com gênero feminino na concordância parcial (Figura 6). O Quadro 13 resume os principais comportamentos observados nos gêneros masculino e feminino no constructo mercado: pessoas.

As mulheres ou têm menos objetivos e estratégias de ação para vendas definidas do que os homens ou tem estratégias definidas para a equipe. Os homens parecem mais controladores em relação à negociação com clientes. Neste constructo observa-se que as mulheres são menos formais que os homens e menos informadas sobre legislações.

Quadro 13 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a pessoas. Questões de 9 a 14

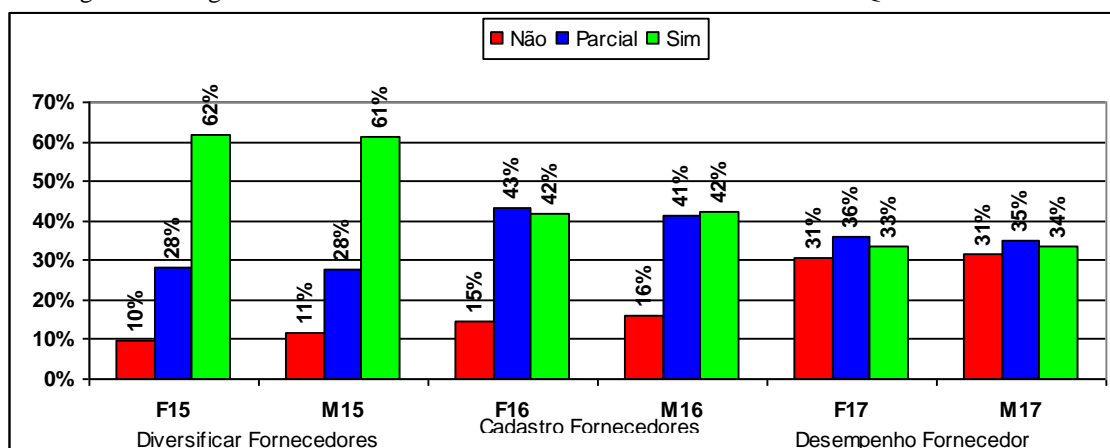
HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendem a ter equipes de vendas;</li> <li>• Não conseguem identificar necessidades de treinamentos mais do que as mulheres;</li> <li>• Fazem oficinas para explicar a seus funcionários seus produtos e serviços;</li> <li>• Negociam com cada cliente (não mantêm uma estratégia de vendas) e, portanto, os funcionários não tem autonomia para isso;</li> <li>• Metas de vendas tendem a tê-las informalmente ou definidas para cada equipe e por vendedor;</li> <li>• No que diz a legislação trabalhista, os homens tendem mais a ter informações completas sobre jornada de trabalho.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendem a não ter funcionários mais que os homens;</li> <li>• As mulheres ou têm menos objetivos e estratégias de ação para vendas, definidas do que os homens ou sim têm estratégias definidas para a equipe;</li> <li>• Em relação a metas de vendas as mulheres tendem ou não ter ou formalizar menos que os homens;</li> <li>• No que diz respeito à legislação trabalhista tendem a não ter conhecimentos sobre a legislação.</li> </ul>

Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

#### 4.4.1.2.3 Mercado: fornecedores

A análise da frequência das respostas para cada bloco, considerando a amostra total, indica que para o item mercado fornecedores, parece não haver um padrão em qualquer das respostas (não, parcialmente realiza ou sim), no que diz respeito a diversidade, cadastro e desempenho de fornecedores, conforme se observa na Figura 7.

Figura 7 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado – Fornecedores. Questões de 15 a 17



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

Como se observa na Figura 7, com exceção da questão 15 que apresenta alta concentração na concordância e dominada pelo gênero feminino, as demais apresentam



um padrão assemelhado sendo que a maior frequência na posição de não concordância é do gênero masculino em todas as questões. Na posição de Concordância parcial, apesar dos baixos percentuais, encontramos a maior frequência associada às empreendedoras. O Quadro 14 resume o comportamento apresentado pelos empreendedores do RS no que diz respeito a fornecedores.

Quadro 14 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a fornecedores. Questões de 15 a 17

HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendem mais a realizar compra dos mesmos fornecedores sem fazer pesquisa de preço do que as mulheres;</li> <li>• Tendem a ter planilhas da maioria dos fornecedores com informações básicas;</li> <li>• Tendem a fazer mais anotações sobre a conduta no cadastro de controle de fornecedores;</li> <li>• Ambos tendem a ser fiéis a seus fornecedores, mas as mulheres pesquisam mais os preços;</li> <li>• Tendem a ter mais registros formais e cadastrais dos fornecedores, inclusive sobre sua conduta, do que as mulheres.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Embora façam pesquisa de preço, tendem também a comprar do mesmo fornecedor, mesmo que o preço seja maior;</li> <li>• As mulheres são menos formais em ter os contatos dos fornecedores, não tendo cadastro algum ou somente dos mais importantes;</li> <li>• No que diz respeito ao desempenho dos fornecedores as mulheres também são menos formais ou não registrando nada ou mantendo anotações informais sobre a conduta do fornecedor.</li> </ul>

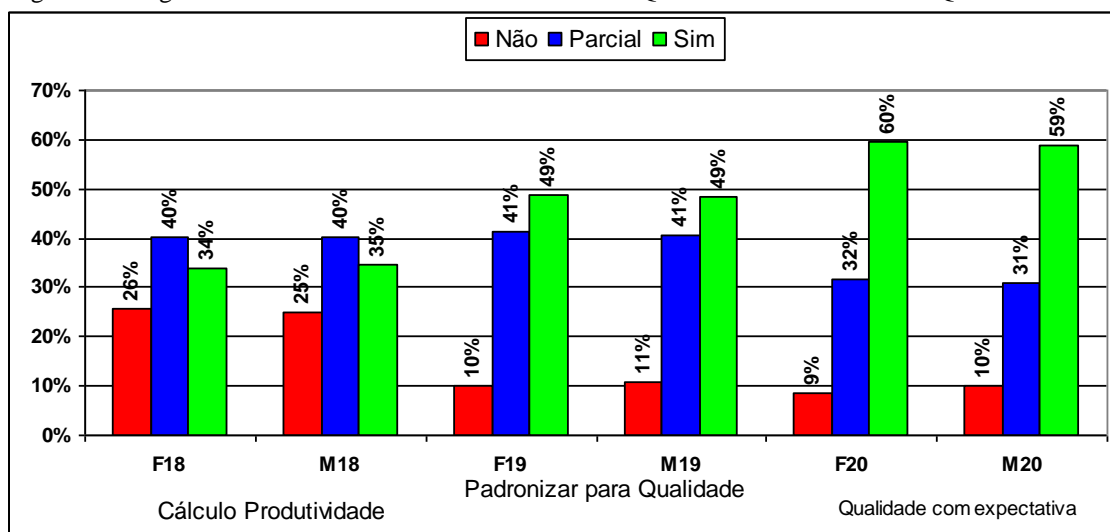
Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

Os homens tendem a ser mais organizados e estruturados em relação a fornecedores do que as mulheres. Estas tendem a realizar compra dos mesmos fornecedores sem realizar pesquisa de preço. No que diz respeito ao desempenho dos fornecedores as mulheres também são menos formais do que os homens, mantendo menos controles.

#### 4.4.1.2.4 Mercado: qualidade e produtividade

A análise da frequência das respostas para cada bloco, considerando a amostra total, indica que para o item mercado qualidade e produtividade, parece haver uma predominância para a resposta (sim realizo), no que diz respeito à qualidade, padrões e atendimento das expectativas dos clientes. Observa-se na Figura 8 a distribuição percentuais dos respondentes entre as questões.

Figura 8 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado-Qualidade e Produtividade. Questões 18 a 20.



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

Houve diferença significativa entre os gêneros apenas para duas questões: produtividade e padrões. O Quadro 15 resume o comportamento das respostas dos empreendedores.

Quadro 15 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a qualidade e produtividade. Questões de 18 a 20

HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tendem a avaliar expectativas da maioria dos clientes ou pelo menos com os clientes especiais;</li> <li>Em relação a produtividade tendem a ter uma previsão informal da produtividade da empresa; Em relação à padronização para garantir a qualidade e a produtividade tendem a ter algumas atividades padronizadas ou a ter todas com padrões definidas;</li> <li>Tendem a ter previsões de produtividade, mesmo que informalmente, e também a ter mais padronização das atividades do que as mulheres.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Não houve diferença significativa com respeito à avaliação das expectativas dos clientes quanto à qualidade oferecida;</li> <li>Em relação à produtividade as mulheres tendem menos a calculá-la;</li> <li>Em relação à padronização para garantir à qualidade e a produtividade as mulheres tendem a não ter padrões definidos ou menos definidos do que os homens;</li> <li>Homens e mulheres avaliam o atendimento das expectativas dos clientes especiais ou da maioria deles.</li> </ul>

Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

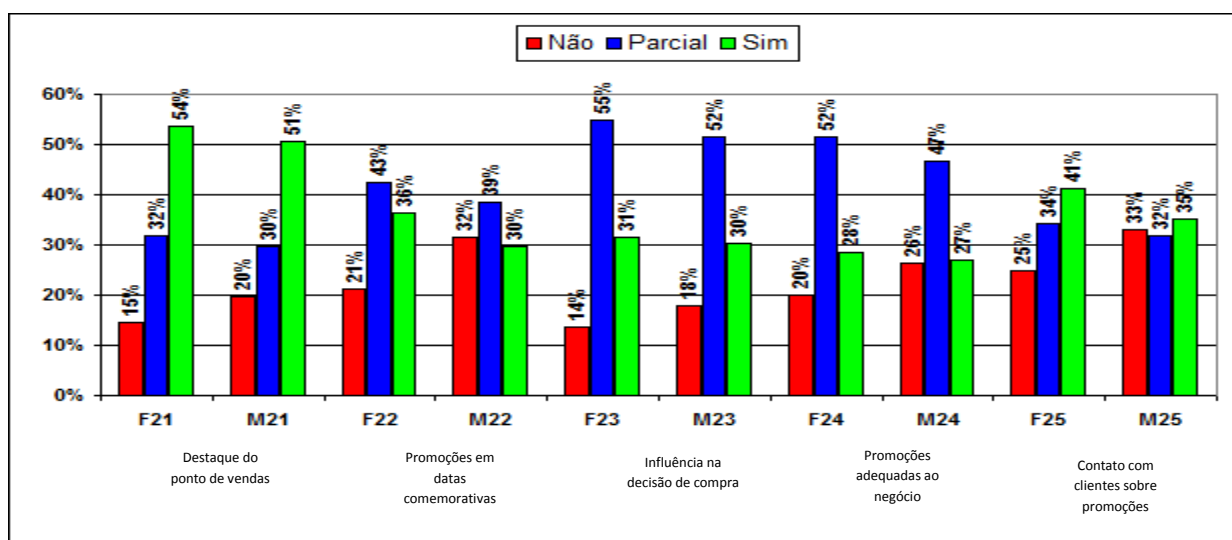
Dada a criticidade deste constructo para a sobrevivência da organização, produtividade e qualidade, o comportamento de gestão de ambos os gêneros é

preocupante e mereceria esforço de capacitação em ferramentas e práticas, embora os homens apresentem um grau de formalismo superior ao das mulheres nestes quesitos.

#### 4.4.1.2.5 Mercado: ponto de vendas

A análise da frequência das respostas para cada bloco, considerando a amostra total, indica que para o item mercado ponto de venda, parece haver uma predominância para a resposta (não realizo ou parcialmente), no que diz respeito a destacar ponto de venda, fazer promoções e conhecer os fatores que influencia a decisão de compra dos clientes. Observam-se na Figura 9 percentuais crescentes da questão 21 a 23 e decrescente em relação à questão 24 e 25 na concordância parcial.

Figura 9 - Diagnóstico Situacional em termos de Mercado – Ponto de Vendas. Questões de 21 a 25



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015, em relação ao ponto de vendas

Pelo que se observa na figura 9 o gênero masculino está mais associado à não realização da questão proposta no diagnóstico ou à realização parcial desta.

O Quadro 16 resume o comportamento observado neste constructo com ênfase nas mulheres que se destacaram fortemente em relação aos homens. As mulheres, mais do que os homens, tendem fazer algumas promoções, conhecer os fatores que influenciam na decisão de compra do cliente, ter informações informalmente ou ter instrumentos para conhecer os fatores que influenciam na compra. As práticas relacionadas ao ponto de venda tiveram total predominância das mulheres.

Quadro 16 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a ponto de venda.  
Questões de 21 a 25

HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Não destacam a empresa da concorrência, através de promoções ou trabalhando vitrine e fachada;</li> <li>• Não utilizam a estratégia de datas especiais;</li> <li>• Quanto a conhecer os fatores que influenciam na decisão de compra do cliente, tendem mais do que as mulheres a ter informações informalmente ou ter instrumentos para conhecer os fatores que influenciam na compra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendem a ter mais informações sobre as ações de promoções mais adequadas para seu negócio do que os homens, embora a maioria delas faça aquelas ações que acham interessantes (se formalismo);</li> <li>• Buscam fazer contato com seus clientes especial para informar sobre promoções ou a todos os clientes, mais do que os homens;</li> <li>• Tendem a destacar a sua empresa da concorrência com promoções, vitrines e fachadas, a fazer algumas promoções ou em datas especiais, e a conhecer os fatores que influenciam a decisão de compra dos seus clientes;</li> <li>• Predominantemente fazem as promoções que acham interessantes, e não necessariamente as mais adequadas ao seu negócio, e tendem a divulgar a todos os clientes.</li> </ul>

Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

#### 4.4.1.3 Diagnóstico situacional: finanças

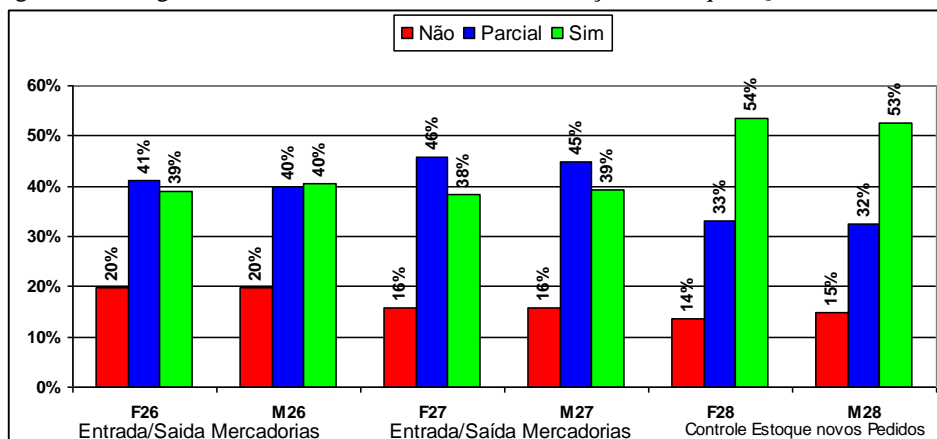
Este item foi desdobrado em quatro constructos: estoque, vendas, crédito e caixa, que a seguir, serão apresentados.

##### 4.4.1.3.1 Finanças: estoque

A análise da frequência das respostas para cada bloco, considerando a amostra total, indica que para o item finanças estoque, parece não haver um padrão para as respostas, no que diz respeito ao uso de ferramentas de entrada e saída de mercadorias, produtos e valores no estoque e controle de novos pedidos de mercadoria. Houve diferença significativa entre todas as questões.

Observando-se a Figura 10 constatam-se as poucas variações entre as posições com relação aos questionamentos. Apenas duas variáveis sobressaem na concordância parcial 26 e 27 enquanto o destaque na concordância é na questão 28.

Figura 10 - Diagnóstico Situacional em termos de Finanças – Estoque. Questões de 26 a 28



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

O Quadro 17 resume os achados para os gêneros em relação a estoque.

Quadro 17 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a estoques. Questões de 26 a 28

HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendem mais ter sistema de controle de estoques;</li> <li>• Tendem saber quanto têm em valor ou em produto no estoque;</li> <li>• Tendem a consultar o estoque antes de realizar nova compra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendem não ter ferramentas de controle ou ter informal;</li> <li>• Tendem não saber quanto têm ou ter uma estimativa de valor;</li> <li>• Compram de acordo com percepção ou através de controle informal de estoque.</li> </ul>

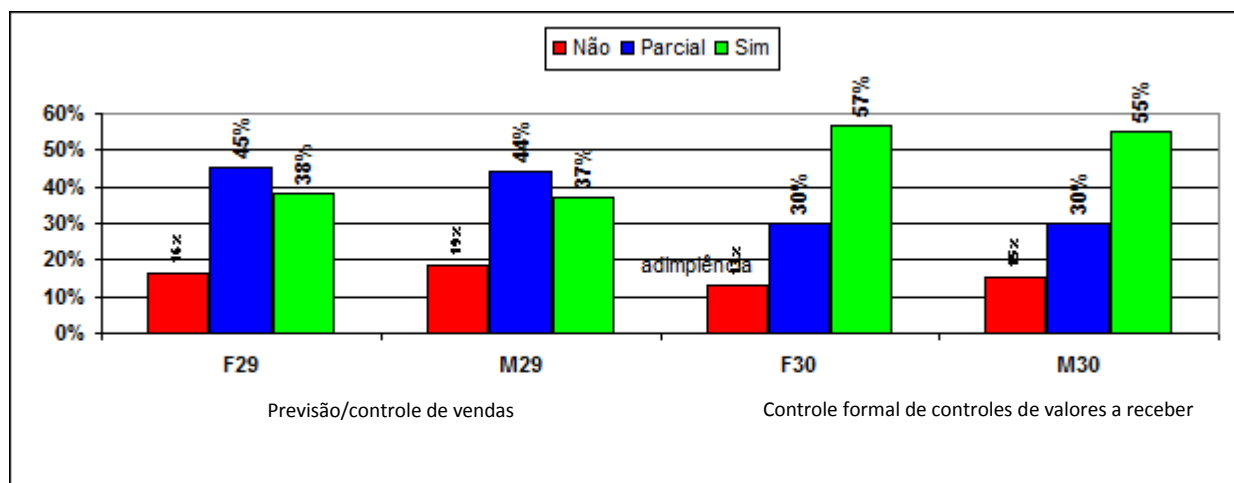
Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 à 2015

Os homens se preocupam mais com a formalização dos estoques do que as mulheres que parecem tratar de forma mais intuitiva do que racional este assunto. Novamente seria um tema relevante para se trabalhar com as mulheres, no caso de uma capacitação em gestão, visto que os estoques têm forte impacto sobre os resultados das organizações.

#### 4.1.3.2 Finanças: vendas

A análise da frequência indica que para o item finanças vendas, parece haver uma tendência para respostas parcialmente e sim, no que diz respeito a previsão/controle de vendas e controle formal de contas a receber. Conforme se observa na Figura 11, resultados na concordância parcial e concordância total apresentam valores ligeiramente maiores para o gênero feminino.

Figura 11 - Diagnóstico Situacional em termos de Finanças – Vendas. Questões de 29 e 30



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

O Quadro 18 indica que os homens se preocupam menos com previsões de vendas do que as mulheres, as quais controlam mais este quesito e as diferenças foram significativas para todas as questões deste constructo.

Quadro 18 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a Finanças Vendas. Questões de 29 a 30

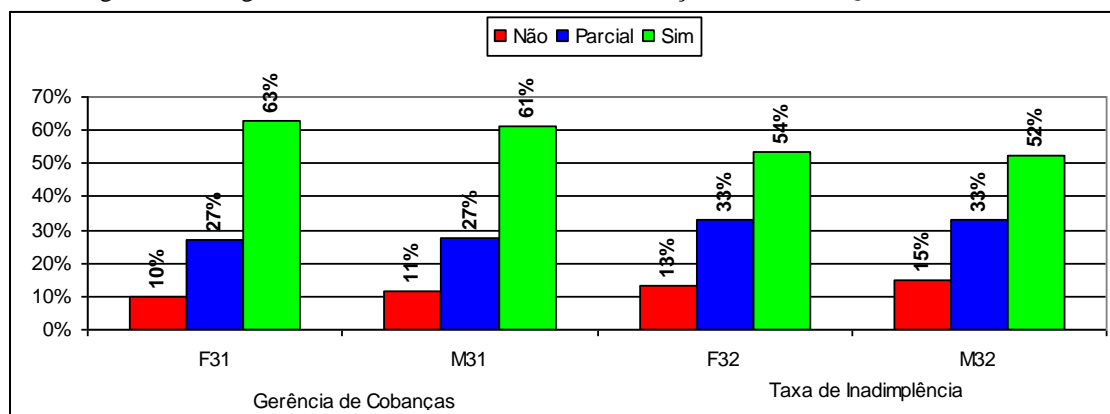
HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tendem a não realizar previsão de vendas;</li> <li>Tendem a não possuir controle formal para verificar valores a receber de clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tendem a fazer previsão de vendas baseada em informações;</li> <li>Tendem a possuir planilhas de controle formal dos valores a receber, embora um percentual não possua informações ou controle dos valores mais significativos.</li> </ul>

Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

#### 4.4.1.3.3 Finanças: crédito

A análise da frequência indica que para o item finanças crédito, parece haver uma tendência para respostas parcialmente e sim, no que diz respeito a cobrança de crédito em atraso e taxa de inadimplência. Na Figura 12, observa-se uma associação entre posição de concordância e questões 31 e 32 de forma inversa.

Figura 12 - Diagnóstico Situacional em termos de Finanças – Créditos. Questões de 31 e 32



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

Somente a questão 32 "Sua empresa consegue verificar a taxa de inadimplência?" (53,5%) não apresentou associação estatisticamente válida. O Quadro 119 resume o comportamento de homens e mulheres em relação a crédito nestas questões.

Quadro 19 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a Finanças Créditos. Questões de 31 e 32

HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tendem a gerenciar cobrança dos valores significativos em atraso ou não realizar a cobrança de créditos em atraso;</li> <li>Tanto homens e mulheres não diferiram significativamente, quanto a estimativa da inadimplência.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tendem a gerenciar cobrança e fornecimento de novo crédito a todas as clientes em atraso;</li> </ul>

Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

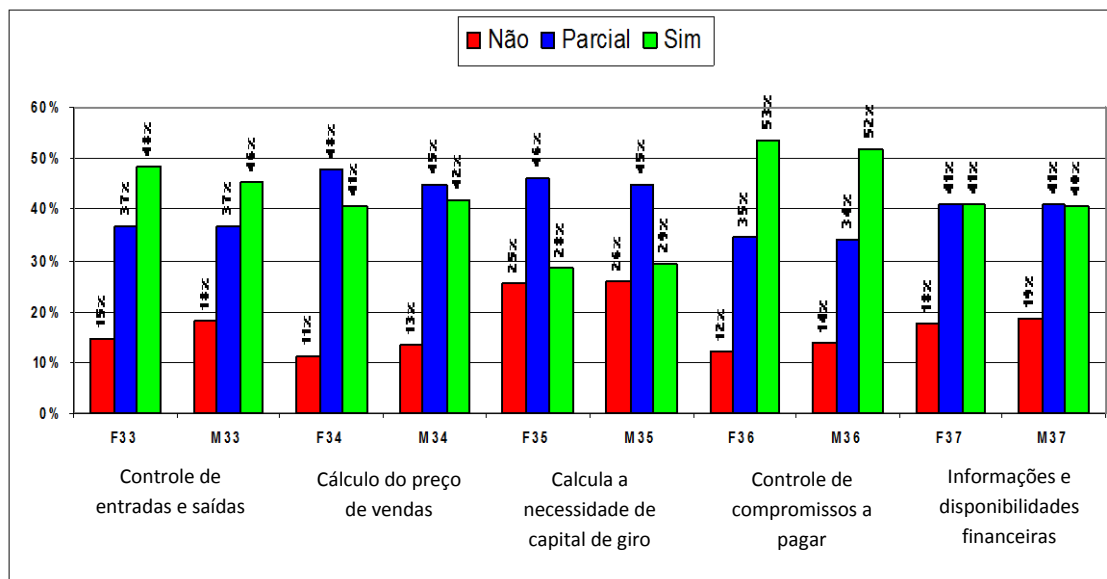
Observa-se que as mulheres se preocupam mais com a formalização dos atrasos de clientes do que os homens, os quais o fazem de forma mais intuitiva.

#### 4.4.1.3.4 Finanças caixa

A análise da frequência indica que para o item finanças caixa, parece não haver um padrão para respostas, no que diz respeito aos controles de entrada e saída de dinheiro aos cálculos dos preços de venda e cálculo da necessidade de capital de giro, bem como o controle de pagamentos a fornecedores e a disponibilidades financeiras de fluxo de caixa.

Pela Figura 13, constatam-se comportamentos diferenciados das questões em relação à posição. Entre os que discordam das questões deste item, a que concentra maior proporção de respostas é a 35. Valores altos na concordância parcial nas questões 34 e 35 e na questão 36 e 37 associadas com a concordância.

Figura 13 - Diagnóstico Situacional em termos de Finanças – Caixa. Questões de 33 e 37



Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 a 2015

O Quadro 20, resume o comportamento dos entrevistados com respeito a caixa, sabendo-se que houve diferença significativa para todas as questões.

Quadro 20 - Comportamento de empreendedores do RS em relação a finanças caixa. Questões de 33 e 37

HOMENS	MULHERES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tendem a fazer fechamento do caixa no fim do dia;</li> <li>Ambos tendem a calcular preço apenas considerando preço de aquisição da mercadoria e a margem;</li> <li>Tendem a calcular capital de giro com base em planilha de custos;</li> <li>Tendem a possuir arquivados boletos bancários;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tendem a ter controle informal ou detalhado de entrada e saídas do caixa;</li> <li>Tendem a solicitar o capital de giro de acordo com a necessidade;</li> <li>Tendem a ter planilhas formais de controles dos valores a pagar ou informais;</li> <li>Tendem a ter estimativa do valor que dispõe.</li> </ul>

Fonte: Banco de Dados do SEBRAE – 2011 à 2015

As mulheres tendem a ter controle informal ou detalhado de entradas e saídas e a solicitar o capital de giro de acordo com a necessidade e serem mais formais no controle



dos valores a pagar ou informais do que homens neste quesito. Os homens parecem ter mais controle de seus caixas e formalização de valores de capital de giro.

A predominância de mulheres na categoria MEI no RS reforça achados da literatura que indicam haver um crescimento de mulheres empreendedoras no mercado de trabalho. Os resultados apresentados demonstram que tanto em relação aos homens quanto em relação às mulheres, a área de gestão mais comprometida é a de mercado, envolvendo clientes, pessoas e fornecedores. O impacto de uma má gestão destes aspectos compromete o fluxo de entrada e a saída dos produtos, uma vez que havendo um mau relacionamento com fornecedores, haverá impacto na qualidade dos produtos e serviços. Considerando-se que o relacionamento com clientes também não é forte, o cliente será duplamente afetado, tanto pelo mau relacionamento quanto pela má-qualidade do produto.

Por outro lado, as mulheres parecem necessitar muito mais do que os homens de capacitação e suporte de gestão, estímulo para formalização da gestão nas três áreas analisadas: planejamento, mercado e finanças. Observa-se que há uma tendência natural delas em trabalhar a área de mercado ponto de vendas, sendo uma área na qual se destacaram com melhores avaliações do que os homens.

#### **4.4.5 Considerações Finais**

Os resultados apurados através do banco de dados do SEBRAE/RS visaram evidenciar a existência ou não de diferenças na gestão entre homens e mulheres, quando da abertura de seus negócios no Estado do Rio Grande do Sul. O objetivo deste artigo foi alcançado ao se evidenciarem diferenças por gênero com as análises relacionadas aos blocos de planejamento, mercado e finanças, objeto deste estudo, apontadas a seguir.

Quanto ao bloco “planejamento”, as empresárias colocam no papel aquilo que desejam para seu negócio de forma informal; continuamente buscam informações no mercado de atuação. Os empresários buscam traçar objetivos e metas, buscam mais informações sobre seus concorrentes.

No bloco “mercado”, houve divisão nos aspectos relacionados a clientes, pessoas, fornecedores, qualidade e produtividade, ponto de vendas. No aspecto “clientes”, as mulheres fazem anotações cadastrais de forma informal, visam verificar a satisfação dos clientes e buscam cumprir compromissos e se relacionar com os clientes.

Os homens, visam saber e atender clientes especiais. No aspecto “pessoas”, as mulheres tendem a não ter funcionários, definem estratégias de vendas por equipe, não buscam efetuar metas a seus funcionários e não buscam obter conhecimento sobre legislação trabalhista. Os homens tendem a ter equipes de vendas, não identificam necessidade de treinamentos e negociam com clientes de forma individual. Na abordagem sobre “fornecedores”, ambos tendem a comprar do mesmo fornecedor, sendo que as mulheres fazem pesquisas de preço. Sobre “qualidade e produtividade”, homens e mulheres avaliam o atendimento das expectativas dos clientes especiais ou da maioria deles. Homens buscam uma produtividade maior com seus clientes especiais. Na abordagem sobre “ponto de vendas,” as mulheres tendem a buscar a estratégia de promoções como atratividade a seus clientes, sendo cuidadosas quanto a fachada, vitrines. Utilizam datas especiais para alavancar suas vendas.

O bloco “finanças” abordou os aspectos estoque, vendas, crédito e caixa. Quanto ao “estoque,” as mulheres são intuitivas na hora da tomada de decisão. Os homens ao contrário, utilizam os estoques, para realizar novas compras, e visam controlá-lo. No aspecto sobre “vendas”, as mulheres possuem controle formais sobre este aspecto, ao contrário dos homens. As mulheres fazem controles sobre inadimplência, os homens somente dos valores considerados significativos. No item sobre “caixa”, ambos tendem a calcular o preço apenas considerando o preço da aquisição da mercadoria e a margem estipulada, fazem controle informais.

Portanto, mulheres se destacam no bloco sobre mercado, na abordagem do ponto de venda (fachada, vitrine) e na utilização de datas especiais. Efetuam controle das suas vendas, e na inadimplência na hora de conceder novos créditos. Valorizam treinamentos constantes. Como aspectos negativos não utilizam o controle de estoque e tendem a não ter funcionários. Não se preocupam muito com qualidade e produtividade. Os homens sabem e se diferenciam por fazer e controlar seus clientes especiais, não delegam poderes a funcionários, buscam entender as questões trabalhistas.

É importante destacar, que ambos os gêneros em suas respostas afirmaram utilizar as técnicas de gestão e controles gerenciais de forma parcial, o que pode significar desconhecimento e incerteza sob o real significado dessas ferramentas. O embasamento do referencial teórico e a aplicação prática permitiram concluir que homens e mulheres apresentam semelhanças, mas também diferenças na forma de gerenciamento empresarial no momento em que iniciam seus negócios.

#### **4.4.5.1 Sugestões**

Por fim, cabe efetuar sugestões para a realizações de pesquisas futuras. A primeira delas seria efetuar pesquisas por segmento de atuação, o que resultaria em aprofundamento e análises específicas de determinados segmentos, podendo ser também efetuado por diferentes regiões. A segunda sugestão, seria estudos sobre perfis distintos destes empresários, idade, escolaridade, experiência, o que provavelmente permitira novas e interessantes descobertas.

Além disso, sugere-se a organização estudada, a utilização de algumas ferramentas que podem ser aplicadas de modo a auxiliar a sua gestão, como:

Para a área de planejamento, as cinco forças de Porter (uma reflexão sobre a rivalidade entre concorrentes, produtos e serviços substitutos, poder de barganha dos fornecedores e clientes e coo dificulta a entrada de novos concorrentes); a análise SWOT (o objetivo é aprofundar o conhecimento a respeito da sua organização e ter uma análise do contexto externo em que seu negócio está inserido, proporciona uma análise dos pontos fortes e fracos, e as oportunidades e ameaças de um negócio; em seguida o empresário pode organizar um plano de ação para reduzir os riscos e aumentar as chances de sucesso da empresa.

Para a área de mercado, cursos sobre atendimento ao cliente, a realização de uma pesquisa de mercado (identificação do comportamento de seus clientes, fornecedores, concorrentes, posicionamento, imagem) e a realização de um Plano de Negócios.

Por último como sugestão para a área de finanças treinamentos que envolvam o controle do fluxo de caixa, capital de giro (contas a pagar e a receber), cálculo do ponto de equilíbrio e precificação de seus produtos ou serviços.

#### **Agradecimento**

Agradeço ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas-SEBRAE do Estado do Rio Grande do Sul, pela abertura demonstrada em oferecer os dados para a realização deste artigo.

## Referências

- ANECA/REFLEX. *El profesional flexible en la sociedad del conocimiento. Informe ejecutivo*: Madrid, 2007.
- ATKINSON, A. A. et al. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.
- B. NISHANTHA, B.; PATHIRANA K.P.J.M. **Motivation, perceived success factors and problems of entrepreneurs**: evidence from a developing country in Asia. *International Journal of Process Management and Benchmarking*, 2007. Volume 4.
- BAKER, M. J. **Administração de marketing**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- BAKER, T.; ALDRICH, H. Y LIOU, N. **Invisible entrepreneurs**: The neglect of women owners by mass media and scholarly journals in the USA. *Entrepreneurship and Regional Development*, 9, 1997, p. 221-238.
- BAÑÓN, R. A., LLORET, E. N. **Cultural factors and gender role in female entrepreneurship**. *Aspectos culturales y rol de género en iniciativas empresariales femeninas*. *Suma de negócios*, Vol. 7, 2016, p 9-17.
- BARON, R. A.; SHANE, S.A. **Empreendedorismo**: uma visão do processo. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- BIAGIO, L. A.; BATOCCHIO, A. **Plano de negócios**: estratégia para micro e pequenas empresas. 2. ed. Barueri: Manole, 2012.
- BIRD, B.; BRUSH, C. **A gendered perspective on organizational creation**. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 2002, 41–65.
- BIRD, M.; WENNBERG, K. **Why family matters**: The impact of family resources on immigrant entrepreneurs' exit from entrepreneurship. *Journal of business venturing*, vol. 31, 2016, p 687-704.
- BOECHAT, M. N. **Planejamento estratégico**: aplicação nas micro e pequenas empresas. Dissertação [Mestrado em Gestão Empresarial]. Fundação Getulio Vargas - Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas. Rio de Janeiro, 2008, p.122.
- BOZ, A. ERGENELI, A. **Women entrepreneurs' personality characteristics and parents' parenting style profile in Turkey**. *Procedia – social and behavioral sciences*, vol. 109, 2014, p. 92-97.

- BRIXIOVÁ, Z.; KANGOYE, T. **Gender and constraints to entrepreneurship in Africa: New evidence from Swaziland.** Journal of business venturing insights, vol.5, 2016, p. 1-8.
- BURKE, R. J. **Women on corporate boards of directors: The timing is right.** Women in Management Review, 18(7), 2003, p.346-348.
- BURKE, S.; COLLINS, K. M. **Gender differences in leadership styles and management skills.** Women in Management Review. Bradford: v. 16, n. 5/6, 2001, p. 244-257.
- BUTTNER, E. H. **Examining Female Entrepreneurs Management Styles: An Analysis.** Journal of Business Ethics, 2001.
- BYGRAVE, W.; HOFER, C. **Theorizing about entrepreneurship in Entrepreneurship: Theory and Practice,**1991, p.13-22.
- CACCIOTTI, G. et al. **A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship.** Journal of business venturing, vol. 31, 2016, p. 302-325.
- CACCIOTTI, G. et al. **A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship.** Journal of business venturing, vol. 31, 2016, p. 302-325.
- CASTIBLANCO, S. E. **La construcción de la categoría de emprendimiento femenino.** Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, XXI , 2013, p. 53–66.
- COLAKOGLU N.; GÖZUKARA, I. A. **Comparison study on personality traits based on the attitudes of university students toward entrepreneurship.** Procedia – Social and bahavioral scienses. Vol.229, 2016, p. 133-140.
- CRAWFORD, R. **Na Era do Capital Humano: o talento, a inteligência e o conhecimento como forças econômicas, seu impacto nas empresas e nas decisões de investimento.** Atlas: São Paulo, 1994.
- CROMIE, S. **Motivations of aspiring male and female entrepreneurs** Authors. Journal of organizational behavior, 1987. Vol. 8.
- CROMIE, S.; BIRLEY, S. **Networking by female business owners in Northern Ireland.** Journal of Business Venturing,1992.
- DeMARTINO, R.; BASBATO, R. **Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators.** Journal of Business Venturing, 2003. Vol. 18. P. 815-832.

- DUARTE, E. M. **O empreendimento nas micro e pequenas empresas**: um estudo aplicado à cidade de Pará de Minas – MG. Dissertação apresentada ao curso de Mestrado em Administração. Fundação Cultural Dr. Pedro Leopoldo. Minas gerais, 2013.
- ELY, R. J.; KOLB, D. **Taking Gender into Account**: Theory and Design for Women's Leadership Development Programs. Academy of management learning & education, 2011.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil: 2015. **Global Entrepreneurship Monitor**: Empreendedorismo no Brasil. Relatório Executivo 2015. Curitiba: IBQP, 2016.
- \_\_\_\_\_. Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; autores : Tales Andreassi, Mariano de Matos Macedo... [et al] -- Curitiba : IBQP, 2012.
- GIDDENS, A. **Sociologia**. Alianza editorial: Madrid, 2010.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- GOEL, R. K.; HULTÉN, D. G.; RAM, R. **Academics' entrepreneurship propensities and gender differences**. The Journal of Technology Transfer, 2015, Volume 40, p.161–177.
- GOLDSTEIN, B. et al. **Using the action research process to design entrepreneurship education at Cenderawasih University**. Procedia - Social and behavioral sciences. Vol.228, 2016, p.462-469.
- HARDING, S. Introduction: **Is there a feminist method?** In S. Harding (Ed.), *Feminism and methodology*, 1987, 1–14. Bloomington: Indiana University Press.
- HARKENA, S.; PROPESCU, F. **Entrepreneurship education for adults: a case-study**. International conference “Education, Reflection: Development” Procedia: Social and Behavioral Sciences, 2015.
- HAZUDIN, S. F. et al. **Discovering small business start-up motives, success factors and barriers: A Gender Analysis**. Procedia Economics and finance, 2015.
- HISRIC, R. D.; PETER, M. P.. **Entrepreneurship**: starting, developing, and managing a new enterprise, 4th ed., Irwin, Chicago, IL, 1998.
- HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária**. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- JULIEN, P. A. **Empreendedorismo regional e a economia do conhecimento**. São Paulo: Saraiva, 2010.
- KOTLER, P. **Administração de marketing**: análise, planejamento, implementação e controle. São Paulo: Atlas, 2006.

KOTLER; P.; KELLER K. L. **Administração de marketing**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

LANGOWITZ, N.; MINNITI M. **The entrepreneurial propensity of women**. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31 (3), 2007, p.341-364.

LAST J. M. **A dictionary of epidemiology**. 4th ed. New York: Oxford University; 2001.

LE, Q.; LISOVICH, M. N.; RAVEN, P. V. **Regional differences in behaviors, attitudes, and motivations related to performance among women-owned microenterprises in Vietnam**. *World development perspectives*. Vol. 2, 2016, p.17-24.

LEWELLYN, K. B.; MULLER-KAHLE, M. **A configurational approach to understanding gender differences in entrepreneurial activity: a fuzzy set analysis of 40 countries**. *International Entrepreneurship and Management Journal*. September 2016, Vol. 12, Issue 3, p.765–790.

LIM, D.; OH, C. H.; CLERCO, D. **Engagement in entrepreneurship in emerging economies: Interactive effects of individual-level factors and institutional conditions**. *International business review*, vol.25, 2016, p.933-945.

LONGENECKER, J. et al. **Administração de pequenas empresas**. Trad. Oxbridge Centro de Idiomas. Revisão de Álvaro Mello, Carlos Tasso Lira de Aquino e Raul Ribas. São Paulo: Thomson, 2007.

MANOLOVA, T. S.; BRUSH, C. G.; EDELMAN, L. F. **What do women entrepreneurs want?** *Strategic Change*, v. 17, n. 3/4, p. 69, 2008.

MARLOW, S. Y PATTON, D. **All credit to men?** *Entrepreneurship, Finance and Gender*. *Entrepreneurship Theory & Practice*, novembro, 2005, p.717-735.

MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria gera da administração: da revolução urbana à revolução digital**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MCKECHNIE, S.; ENNEW, C. Y READ, L. **The nature of banking relationship: A comparison of experiences between male and female small business owners**. *International Small Business Journal*, 16 (3), 1998, p.39-55.

MEGLINO, B. M.; RAVLIN, E. C. **Individual values in organizations: concepts, controversies, and research**. *Journal of Management*, v. 24, n. 3, 1998.

- MILLÁN, J. M. et al. **The value of an educated population for an individual's entrepreneurship success.** *Journal of business venturing*, vol. 29, 2014, p.612-632.
- MILLIKEN, F. J.; MARTINS, L. L. **Searching for common threads:** understanding the multiple effects of diversity in organizational groups. *Academy of Management Review*, v. 21, n. 2, 1996.
- MITCHELMORE, S.; ROWLEY, J. **Entrepreneurial competencies:** a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 16, 2010, p.92-111.
- MORRIS, M. H. et al. **The dilemma of growth:** understanding venture size choices of women entrepreneurs. *Journal of Small Business Management* 44(2), 2006, p.221-244.
- MUELLER, S. L.; THOMAS, A. S. **Culture and entrepreneurial potential:** a nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, v. 16, n. 1, 51-75, 2000.
- NARAYANASWAMY, K.; RASIAH, D., JACOBS, C. J. **An empirical study of factors influencing gender differences in entrepreneurship.** *International Business & Economics Research Journal*, The Clute Institute, Vol 10, Issue 10. Retrieved June 26, 2013,
- NASSIF, C. M. J.; ANDREASSI, T.; TONELLI, M. J. **Critical incidents among women entrepreneurs:** Personal and professional issues. *Revista de administração*. Vol.51, 2016, p.212-224.
- NKOMO, S.; COX, T. H. **Diversidade e identidade nas organizações.** In: LEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. R. *Handbook de Estudos Organizacionais*. São Paulo: Atlas, 1999. v. 1.
- OLAZ, O. **Una aproximación conceptual a la cualificación profesional desde una perspectiva competencial.** *Revista Papers*, 96, 2011, p. 589-616.
- OLIVEIRA, D. P. R. **Planejamento estratégico:** conceitos, metodologias e práticas. São Paulo: Atlas, 1998.
- PALMA, M. B. G.; MOLINA, M. I. S. M. **Knowledge and female entrepreneurship:** A competence and social dimension. *Suma de negócios*. Vol.7, 2016, p.32-37.
- PARKER, S. **The economics of self-employment and entrepreneurship.** Cambridge,UK: Cambridge University Press, 2004.



PÉREZ, P. C. HERNANDEZ, M. A. **Explanatory factors of female entrepreneurship and limiting elements.** Suma de negócios. Vol.7, 2016, p.25-31.

PETERSEN, A. **Discutindo o uso da categoria gênero e as teorias que respaldam estudos de gênero.** In: Roso, A.; Mattos, F. B. Werba G. & Strey, M.N. (Org.). Gênero por escrito: saúde, identidade e trabalho. Porto Alegre: EDIPUCRS, 1999.

PORTAL DO MICROEMPREENDEDOR. Disponível em:<  
<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>. Acesso 16 mar 2017.

POWELL, G. N.; EDDLESTON, K A. **Linking family-to-business enrichment and support to entrepreneurial success:** do female and male entrepreneurs experience different outcomes? Journal of Business Venturing, Vol. 28, No. 2, 2013, p.261-280.

RESNIK, P. **A bíblia da pequena empresa:** como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser muito bem-sucedido. São Paulo: McGraw-Hill, Makron Books, 1990.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social:** métodos e técnicas. São Paulo: Atlas,1999.

ROBICHAUD, Y. et al. **Gender motives of mexican entrepreneurs in two large urban settings:** an empirical study. Journal of Developmental Entrepreneurship. Volume 21, Issue 03, September 2016.

RODRÍGUEZ, A. et al. **Examining entrepreneurial attributes of latin american female university students.** *Gender and Education*, 2016, Vol. 28, nº1, p.148-166.

ROMERO, F. C.; BALDAZO, M. G.; GALICIA, L. F. R. **Subjective perception of entrepreneurship.** Differences among countries Journal of Business Research, vol. 69, 2016, p.5158-5162.

ROSENER, J. B. **America's competitive secret:** utilizing women as a management strategy. Oxford University Press, NY, 1995.

SAFFIOTI, H. I. B. **Eqüidade e paridade para obter igualdade.** In: Revista O social em questão. Ano I n.1, 1997.

SANVICENTE, A. Z. **Orçamento na administração de empresas.** 2.Ed São Paulo, 2000.

SCOTT, J. **Gênero:** uma categoria útil para a análise histórica. Educação e Realidade, V.20(2), 1995.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Histórico e perfil.** Disponível em: <<http://www.sebrae-rs.com.br/index.php/institucional>>. Acesso em 14 nov. 2016.

SEBRAE.a - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Quero melhorar meu negócio**. Disponível em:<<http://www.sebrae-rs.com.br/index.php/quero-melhorar-meu-negocio/73-quero-melhorar/175-negocio-a-negocio-melhorar>>. Acesso em 14 nov. 2016.

SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Indicadores de desempenho e gestão empresarial**. Disponível em:<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/indicadores-de-desempenho-e-gestao-empresarial,766b43f87dc17410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso fev. 2017.

SILVA, M. L. **A importância do planejamento estratégico para o desenvolvimento organizacional de pequenas e médias empresas**. Dissertação [Mestrado em Comércio Exterior]. FAMES. Santa Maria, RS. 2007. p.7.

SINGH, S.P.; REYNOLDS, R.G.; MUHAMMAD, S. **A gender-based performance analysis of micro and small enterprises in Java, Indonesia**. Journal of Small Business Management, 39 (2), 2001, p.174-182.

SINGH, S.P.; REYNOLDS, R.G.; MUHAMMAD, S. **A gender-based performance analysis of micro and small enterprises in Java, Indonesia**. Journal of Small Business Management, 39 (2), 2001.

SONFIELD, M. et al. **Gender comparisons in strategic decision making: An empirical analysis of the entrepreneurial strategy matrix**. Journal of Small Business Management, 39(2), 2001, p.165–173.

STEPHANC, U.; PATHAK, S. **Beyond cultural values?** Cultural leadership ideals and entrepreneurship. Jornal OF BUSINESS VENTURING, VOL. 31, 2016, PP 505-523.

STEVENSON, H. H., JARILLO, J. C. **A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management**. Strategic Management Journal, v. 11, p.17-27, Summer 1990.

SWINNEY, J. L.; RUNYAN, R. C.; HUDDLESTON, P. **Differences in reported firm performance by gender: Does industry matter?** Journal of Developmental Entrepreneurship, 2006, 11 (2) p.99–115.

TAVARES, M. C. **Planejamento estratégico: a diferença entre o sucesso e fracasso empresarial**. São Paulo: Harbra, 1991.

THURIK, R.; VERHEUL, I. **Allocation and Productivity of Time in New Ventures of Female and Male Entrepreneurs**. *Small Business Economics*, 2009, p.273-291.

VARAS, A. GALLEGO, V. ALBIZURI, E. **Propuesta y validación de un perfil de competencias de la persona emprendedora. Implicaciones para la formación**. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, , 2012), pp. 1057–1080.

WATSON, J. ; ROBINSON, S. **Adjusting for risk in comparing the performance of male- and female- controlled SMEs**. *Journal of Business Venturing*, 2003, 18, p.773-788.

WELSH, D. H. B.; MEMELJ, E.; KACIAK, E. **An empirical analysis of the impact of family moral support on Turkish women entrepreneurs**. *Journal of innovation & knowledge*, vol. 1, 2016, p 3-12.

## **5 ARTIGO 4: Busca de associações e significado para os fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social através do NVivo®**

Manoel do Nascimento Filho

### **RESUMO**

Quando se dispõe de um volume muito grande de dados são necessárias ferramentas para analisar as conexões entre as fontes de informação, de uma forma que não seria possível realizar manualmente, como é o caso da presente pesquisa. Um estudo acerca dos fatores que influenciam a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social envolveu revisão sistemática da literatura, entrevistas e análises quantitativas de dados. O objetivo deste trabalho é realizar uma análise do conjunto de informações em busca de associações e significado acerca de elementos que podem facilitar ou dificultar a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social, usando como ferramenta o software NVivo®. Os resultados apontam achados quanto aos fatores experiência dos aprendizes, preferências por trabalhar em ambiente exclusivos para mulheres, dificuldades com aspectos relacionados a legislação, assim como evidencia relações nas atividades de gestão realizadas pelos empresários.

Palavras-chaves: Análise qualitativa, empreendedorismo feminino, vulnerabilidade, NVivo

### **ABSTRACT**

When a very large volume of data is available, tools are needed to analyze the connections between sources of information, in a way that could not be done manually, as is the case of the present research. A study about the factors that influence the entrepreneurial learning of socially vulnerable women involved a systematic review of the literature, interviews and quantitative data analysis. The objective of this work is to perform an analysis of the information set in search of associations and meaning about elements that may facilitate or hinder the entrepreneurial learning of women in a situation of social vulnerability using the NVivo® software as a tool. The results point to the trainees' experience factors, preferences for working in an environment exclusive to women, difficulties with aspects related to legislation, as well as evidence of relationships in management activities carried out by entrepreneurs.

Keywords: Qualitative analysis, female entrepreneurship, vulnerability, NVivo

### **5.1 Introdução**

Para alcançar sucesso em ensino de empreendedorismo de grupos vulneráveis são necessárias estratégias, práticas pedagógicas e infraestrutura diferentes daquelas usadas para o ensino de empreendedorismo com outros grupos não vulneráveis. O estudo de Souza (2013), sobre desenvolvimento de ensino do empreendedorismo para grupos de mulheres em situação de pobreza ou de vulnerabilidade, evidencia que na prática, parece haver um certo consenso de que esse aprendizado deva proporcionar inclusão, através de ações que estimulem a geração de emprego e de renda, visando autonomia e emancipação da dependência de programas governamentais, potencializando a arte e o saber-fazer local. Na compreensão e relato da mesma autora, a qualificação profissional é ação estratégica, já que o aproveitamento das

oportunidades esbarra na falta de colaboradores habilitados. O combate à vulnerabilidade passa pelo reconhecimento de que as oportunidades de trabalho ou negócio existentes não são compatíveis com as habilidades e competências dessa população. Em médio prazo, não há como solucionar a disparidade existente entre as exigências imediatas do mercado e a falta de preparo das populações mais vulneráveis, como as mulheres, por exemplo.

Para que um programa de capacitação seja bem sucedido, não basta que existam boas oportunidades e que estejam acessíveis aos mais vulneráveis. É também imprescindível que, com seu esforço e tenacidade, as mulheres em situação de vulnerabilidade aproveitem plenamente essas oportunidades. Para tanto, as oportunidades requerem protagonismo, esforço e perseverança, sem os quais não é possível alcançar sucesso (BARROS et al., 2011).

Pesquisas acadêmicas têm sido realizadas em todo o mundo para compreender o contexto do ensino de empreendedorismo de populações vulneráveis, em busca de respostas para uma operação bem sucedida (BULGACOV et al., 2010; GOMES e CARLOTO, 2010; RACHMANIA et al., 2012; RUBENSON, 2011). Também a literatura apresenta a experiência prática de entidades públicas e privadas que têm testado práticas, trazido respostas e novas perguntas para a problemática, como é o caso do programa ONU MULHERES (2011) precursor da Entidade das Nações Unidas para a Igualdade de Gênero e o Empoderamento das Mulheres. A Fundação Ford apoia o referido programa e publica um relatório para a análise de gênero no Brasil, reunindo estudiosos e analistas sobre as transformações conjunturais que impactaram a vida das mulheres brasileiras nos últimos anos.

Na perspectiva das políticas públicas para mulheres, se insere o Programa Nacional Trabalho e Empreendedorismo da Mulher - PNTEM, que teve origem no Projeto Mulher Empreendedora, iniciado em 2005 no Rio de Janeiro, a partir de um Acordo de Cooperação Técnico entre a Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres – SEPM, da Presidência da República, o SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e a BPW Brasil (Business Professional Women - Federação das Associações de Mulheres de Negócios e Profissionais). Alinhado com os processos de afirmação dos direitos das mulheres, em especial no que diz respeito à autonomia econômica e igualdade no mundo do trabalho, e ao lado das demais entidades executoras em vários estados brasileiros, com destaque para Santa Catarina, Distrito Federal, Pernambuco e Pará (COSTA et al., 2012).

Instituições de pesquisa também têm investigado características do perfil destes empreendedores, com destaque para o programa de pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor - GEM*, de abrangência mundial, que é uma avaliação anual do nível nacional da atividade empreendedora. Atualmente, no mundo, o GEM é o maior estudo contínuo sobre a dinâmica empreendedora. É baseado em avaliações sobre o nível de atividade empreendedora nacional para todos os países participantes. Envolve uma exploração do papel do empreendedorismo no crescimento econômico nacional e revela a riqueza das características associadas com a atividade empreendedora. Os resultados do GEM incluem comparações globais, relatórios nacionais e tópicos especiais baseados no ciclo de coleta de dados anual (GEM, 2015).

Merece destaque na atuação brasileira, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, que é um serviço social autônomo brasileiro sem fins lucrativos, parte integrante do Sistema “S” que objetiva auxiliar o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, estimulando o empreendedorismo no país. É um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios de todo o país. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte. Atua em todo o território brasileiro, onde o foco no desenvolvimento de mulheres é uma constante, com diversos programas e inúmeras mulheres capacitadas (SEBRAE, 2017). A questão que se coloca é como extrair conhecimento de um grande volume de publicações e experiências que são ricas de dados e informações? Análises manuais destes conteúdos podem ser trabalhosas e, portanto, uma alternativa é o uso de *softwares* de análise de conteúdo como o NVivo®.

Nesse contexto, o objetivo deste trabalho é realizar uma análise de dados qualitativos em busca de associações e significado acerca de elementos que podem facilitar ou dificultar a aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social, usando como ferramenta o *software* NVivo®.

Neste trabalho houve acesso a três fontes de dados relacionados com o problema do ensino de empreendedorismo para Mulheres em Situação de Vulnerabilidade Social-MSVS.

A primeira fonte de dados foi a realização de uma pesquisa qualitativa com profissionais (gestores e especialistas), de setores públicos e privados que realizaram capacitações em programas de treinamentos educacionais voltados ao empreendedorismo feminino e, mulheres que efetuaram capacitações tornando-se

empreendedoras. Os resultados, embora não generalizáveis, revelaram fatores facilitadores e barreiras evidenciados pelos entrevistados com a literatura.

A segunda fonte de dados é uma revisão sistemática da literatura, que apresenta um levantamento de 62 publicações ocorrida entre os anos de 2007 e 2017 sobre o tema aprendizado empreendedor feminino e vulnerabilidade social. Como resultados foram encontrados fatores, organizados em 3 categorias (caraterísticas, facilitadores e barreiras).

A terceira fonte de dados trata-se de pesquisa realizada com microempreendedores, empreendedores individuais e pequenos empreendedores do Estado do Rio Grande do Sul, após a abertura de seus empreendimentos. O estudo é realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, para identificação das características de gestão de homens e mulheres, nos aspectos de planejamento, mercado e finanças. Os resultados desta pesquisa indicaram existir diferenças entre os gêneros em alguns aspectos de gestão, mais especificamente planejamento e gestão financeira estão diretamente relacionados aos homens e na forma de atuação e, no aspecto de mercado as mulheres apresentam maior compreensão e atuação mais profissional.

Entende-se que a contribuição acadêmica desta pesquisa se constitui no uso de uma ferramenta que possa explorar em profundidade os conteúdos e significados de três fontes de dados, trazendo clareza para elementos que influenciam a aprendizagem empreendedora, os quais, possivelmente, não teriam a mesma expressão e visibilidade, caso fossem analisados e tratados manualmente. A contribuição prática é ilustrar o uso do *software* NVivo® em uma aplicação sobre o tema aprendizagem empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social.

## **5.2 Referencial teórico**

Uma pesquisa científica apresenta a possibilidade de construir novos conhecimentos para as mais diversas áreas. É por meio desta prática que o pesquisador tem a possibilidade de contestar quadros teóricos empíricos, refutar ou ratificar teorias já existentes, e/ou desenvolver novas teorias, preservando a validade e a confiabilidade dos resultados, ao utilizar-se de métodos adequados de pesquisa.

Segundo Goldenberg (1997), a pesquisa qualitativa possibilita o tratamento de elementos que vão além da quantificação de dados, considera a subjetividade do

pesquisado, a percepção do pesquisador, os acontecimentos do ambiente que o cerca, dentre outros. A seguir algumas conceituações iniciais sobre o assunto.

### **5.2.1 Pesquisa qualitativa**

Na concepção de Flick (2009), a maior relevância da pesquisa qualitativa está em estudar as relações sociais que ocorrem devido à pluralização das esferas de vida. Esta pluralização estaria ligada as mudanças presentes nas formas de vida e nos padrões biográficos dos sujeitos, e também na dissolução das desigualdades sociais em ambientes, subculturas, estilos e formas de vida. Ainda na concepção de Flick (2009), para conseguir alcançar seus objetivos em relação às manifestações dos sujeitos em suas pesquisas, o pesquisador qualitativo carece de familiaridade com aquilo que de fato ocorre na esfera da vida que ele se propõe a estudar.

Na pesquisa dos autores Gerhardt e Silveira (2009) sobre métodos qualitativos, os pesquisadores buscam explicar o porquê das coisas, exprimindo o que convém ser feito, mas não quantificam os valores e as trocas simbólicas nem se submetem à prova de fatos, pois os dados analisados são não métricos (suscitados e de interação) e se valem de diferentes abordagens. Na pesquisa qualitativa, o cientista é ao mesmo tempo o sujeito e o objeto de suas pesquisas. O desenvolvimento da pesquisa é imprevisível. O conhecimento do pesquisador é parcial e limitado. A pesquisa qualitativa preocupa-se, portanto, com aspectos da realidade que não podem ser quantificados, centrando-se na compreensão e explicação da dinâmica das relações sociais.

Os dados qualitativos são abertos a múltiplas interpretações, conforme aponta Frick (2006). Essas interpretações podem incluir vozes, daqueles que estão sendo estudados, bem como do pesquisador. Na verdade, as reflexões dos próprios pesquisadores sobre suas ações e suas observações no campo e suas percepções tornam-se parte dos dados.

A pesquisa qualitativa não tem como premissa a representatividade numérica, mas, sim, o aprofundamento da compreensão de um grupo social, de uma organização (GOLDENBERG, 1997). Na concepção de Demo (2000), na pesquisa qualitativa há um interesse em apanhar também o lado subjetivo dos fenômenos, buscando depoimentos que se transformam em dados relevantes para o entendimento destes. Para Godoy (1995), os pesquisadores qualitativos estão preocupados em constatar como determinado fenômeno se manifesta e como os indivíduos interpretam seus sentimentos



e ações. Para Minayo (2007), a pesquisa qualitativa responde a questões muito particulares com um nível de realidade que não pode ou não deveria ser quantificada, tendo por objeto o universo da produção humana e suas relações, representações e intencionalidades.

### **5.2.2 Análise de conteúdo**

A análise de conteúdo é uma técnica de pesquisa qualitativa, realizada num movimento contínuo de fases interligadas, com características e objetivos singulares. Segundo Malhotra (2004), ela é considerada um método apropriado quando o fenômeno observado é a comunicação, a mensagem de um texto escrito, e não um comportamento ou um objeto físico. Segundo Bardin (2006), a análise de conteúdo consiste em um conjunto de técnicas de análise das comunicações, que utiliza procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção e recepção destas mensagens. Flick (2009, p. 291) afirma que a análise de conteúdo “é um dos procedimentos clássicos para analisar o material textual”. Sendo possível compreender e interpretar cada unidade decomposta da mensagem original (FLICK, 2004). Como a análise de conteúdo constitui uma técnica que trabalha os dados coletados, objetivando a identificação do que está sendo dito a respeito de determinado tema (VERGARA, 2005), há a necessidade da decodificação do que está sendo comunicado.

O enfoque da análise de conteúdo se dá na comunicação verbal ou não verbal (jornais, livros, gravações, etc.). Os dados advindos dessas fontes chegam ao investigador em estado bruto, necessitando serem processados, transcritos e transformados em uma produção textual, para então passarem pelo processo de decodificação das mensagens (MORAES, 1999).

Para a utilização do método é necessária a criação de categorias relacionadas ao objeto de pesquisa. As deduções lógicas ou inferências que serão obtidas a partir das categorias serão responsáveis pela identificação das questões relevantes contidas no conteúdo das mensagens (MEIRELES e CENDÓN, 2010)

No estudo de Bardin (1979) sobre análise de conteúdo, o processo é iniciado pela verificação de interpretação, tendo como objetivo compreender o motivo que levou o participante a usar determinada palavra, expressão e, também, o significado dado. Deve passar cronologicamente por três fases:

- 1) Pré-análise: engloba a leitura flutuante do material, a escolha dos documentos a serem analisados, a formulação das proposições e dos objetivos do trabalho, a elaboração de indicadores que fundamentem a interpretação, e a preparação e organização do material;
- 2) Na Exploração do material: que compreende a escolha da unidade de análise e a codificação do material; e,
- 3) Tratamento dos dados, inferência e interpretação: O tratamento e a interpretação dos resultados, na qual os resultados significativos são analisados através de operações estatísticas, submetidos a testes de validação e sintetizados de forma a subsidiar a elaboração de inferências e interpretações.

A codificação para Flick (2004) inclui três estágios: a codificação aberta, a codificação axial e a codificação seletiva. A codificação aberta busca expressar os dados e fenômenos na forma de conceitos, através da produção de uma lista de códigos e categorias, objetiva elaborar uma compreensão mais detalhada do texto. A codificação axial tenta aprimorar e diferenciar as categorias resultantes da codificação aberta, e visa relacionar subcategorias a uma categoria. Na codificação seletiva é elaborada a categoria essencial em torno da qual outras categorias são desenvolvidas e agrupadas, dando continuidade à codificação axial em um nível mais alto de abstração.

### **5.2.3 Softwares que facilitam a análise de dados qualitativos**

Segundo os estudos de Mozzato e Grybovski (2011), as novas tecnologias têm cada vez mais influenciado às pesquisas qualitativas, que estão cada vez mais fazendo uso de programas para análise de dados. Por sua vez, o uso de *softwares*, crescem ano após ano, em que destaca-se o *software* NVivo®, que como tantos outros, facilitam e qualificam o processo de análise. O NVivo®, além da finalidade básica de facilitar e agilizar as análises, tem a função tanto de avaliar como de gerar confiança, qualificando o material coletado. Entretanto, a utilização de *softwares* apenas serve para facilitar a análise e a interpretação, não eximindo a atuação ativa do pesquisador na adoção de um método de análise coerente e pertinente ao tema e à orientação epistemológica. Uma descrição das funções do programa NVivo® pode ser analisado na Apêndice A, que é um exemplo dos *softwares* que se propõe a realizar a tarefa de trabalhar com grandes quantidades de dados.

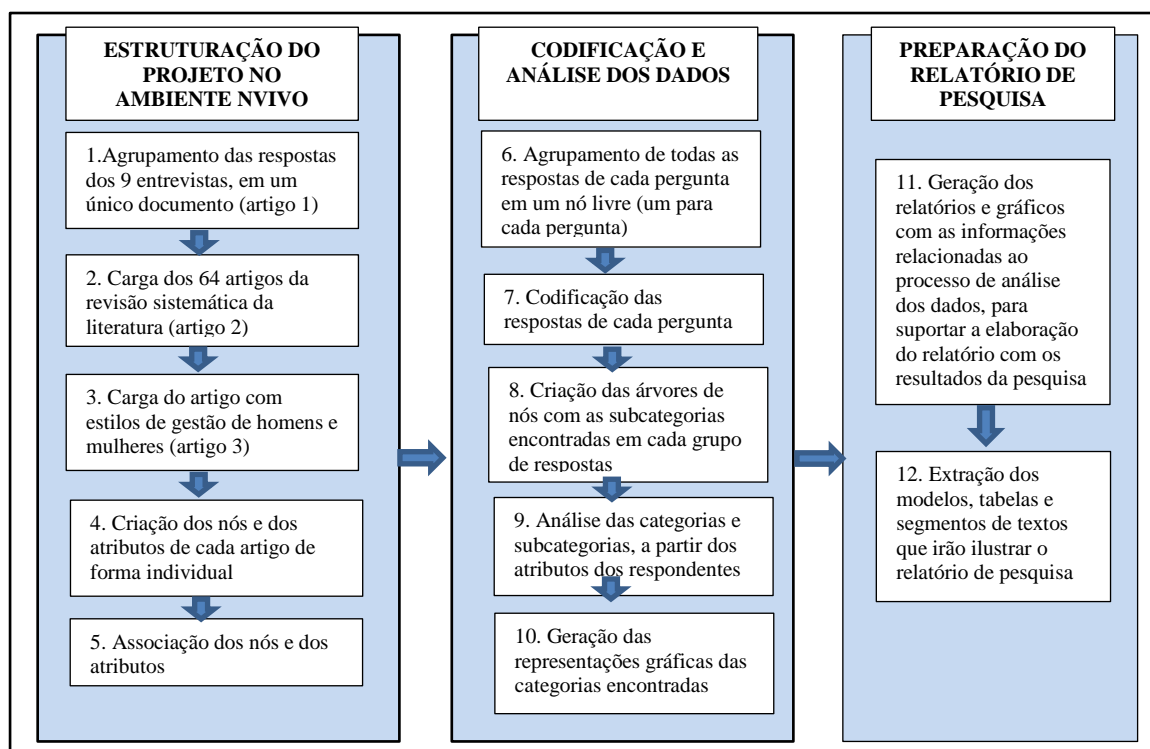
### 5.3 Procedimentos metodológicos

Este estudo é caracterizado como sendo um estudo exploratório, descritivo e analítico. A pesquisa descritiva apresenta como objetivo a análise das características de uma população, fenômeno ou de uma experiência (GIL, 2008). Corroboram com este autor, Hair Jr. et al. (2005), que afirmam que as pesquisas descritivas são estudos estruturados e especificamente criados para medir as características em uma questão de pesquisa em que a coleta de dados envolve algum tipo de entrevista estruturada como questionários e entrevistas. Já os estudos analíticos, apontados por Last (2001), são estudos comparativos realizados com o objetivo de identificar e quantificar associações, testar hipóteses e identificar fatores de risco.

#### 5.3.1 Método de trabalho

No caso desta pesquisa, a análise de dados no NVivo® foi realizada em três etapas, tomando-se por base a abordagem utilizada por Lage (2011), conforme apresentado na Figura 14.

Figura 14 - O processo utilizado para análise dos dados com utilização do *software NVivo®*



Fonte: Adaptação de modelo utilizado por Lage (2011)

O propósito deste estudo é aprofundar a análise de conteúdo de 3 fontes de dados que foram anteriormente analisadas manualmente. Em vista do grande volume de dados espera-se que a análise de conteúdo realizada com o *software* possa revelar informações que tenham passado despercebidas no tratamento manual.

Em relação à Fonte de dados 1 (FD\_1): Entrevistas em profundidade com profissionais – a intenção desta análise é verificar se surgem fatores facilitadores, barreiras e boas práticas de ensino de empreendedorismo para MSVS, distintos daquelas encontradas na análise manual.

Em relação à Fonte 2 (FD\_2): 62 artigos selecionados a partir de uma revisão sistemática sobre aprendizado empreendedor feminino e vulnerabilidade social num período de 10 anos (2007 a 2017) o propósito é verificar se surgem fatores facilitadores, barreiras e boas práticas de ensino de empreendedorismo para MSVS, distintos daquelas encontradas na análise manual.

Em relação à Fonte 3 (FD\_3): Pesquisa quantitativa relacionada às características e ao estilo de gestão de homens e mulheres o propósito é verificar as possíveis associações ou significados existentes entre este conteúdo e o conteúdo das demais fontes de dados.

Para carga dos dados, foram criadas três pastas (Figura 15): a pasta das entrevistas com profissionais (chamado de 1 ARTIGO QUALITATIVO ABRIL), para armazenar as respostas dos 9 entrevistados, uma outra para armazenar os 62 artigos (chamado 2 ARTIGO REV SISTEMÁTICA) e, a terceira pasta para armazenar as respostas das entrevistas realizadas com dados das entrevistas dos estilos de gestão de homens e mulheres (chamado 3 ARTIGO CARACT GESTÃO SEBRAE). Essas atividades foram planejadas, considerando-se os objetivos do projeto e o tipo de informações a serem analisadas.

Figura 15 - Agrupamento de dados das três fontes

Artigos						
Nome	Nº	Referências	Criado em	Criado por	Modificado em	Modificado por
1 ARTIGO QUALITATIVO ABRIL		114	378 25/04/2017 12:07	FG	25/04/2017 12:07	FG
2 ARTIGO REV SISTEMÁTICA		162	574 25/04/2017 12:07	FG	25/04/2017 12:07	FG
3 ARTIGO CARACT GESTÃO SEBRAE		187	538 25/04/2017 12:07	FG	25/04/2017 12:07	FG

Posteriormente, foram criados nós de forma individual por artigo, codificações automáticas, facilitadores e barreiras, conforme Figura 16, e classificação de fontes na Figura 17.

Figura 16 - Nós, codificações, barreiras e facilitadores dos 3 artigos

Nós							
Nome	Fontes	Referências	Criado em	Criado por	Modificado em	Modificado por	
Etapas da Pesquisa		0	0	20/03/2017 00:51	FG	01/03/2017 22:50	FG
Revisão Sistemática		73	1355	20/03/2017 00:51	FG	25/04/2017 12:22	FG
Revista		0	0	20/03/2017 00:51	FG	02/03/2017 00:49	FG
Pais		0	0	20/03/2017 00:51	FG	01/03/2017 23:41	FG
Site de Busca		0	0	20/03/2017 00:51	FG	01/03/2017 23:42	FG
Palavras Chave		0	0	20/03/2017 00:51	FG	01/03/2017 23:42	FG
Ano		0	0	20/03/2017 00:51	FG	02/03/2017 00:25	FG
Temas por autocodificação ma		0	0	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 13:47	FG
Codificação automática do refe		0	0	20/03/2017 13:50	FG	20/03/2017 13:50	FG
codificação automática do artigo		0	0	25/04/2017 12:20	FG	25/04/2017 12:20	FG
Entrevistas com especialistas		1	1	20/03/2017 00:51	FG	25/04/2017 12:09	FG
Questões das entrevistas		9	105	20/03/2017 00:51	FG	03/04/2017 13:13	FG
Temas por autocodificação das		0	0	03/04/2017 14:48	FG	03/04/2017 14:52	FG
Codificação Automática do Arti		0	0	25/04/2017 12:16	FG	25/04/2017 12:16	FG
Sebrae		1	1	20/03/2017 00:51	FG	25/04/2017 12:22	FG
codificação automática do artig		0	0	25/04/2017 12:22	FG	25/04/2017 12:22	FG
Barreiras		23	51	25/04/2017 16:12	FG	10/05/2017 22:00	MNF
Artigos 1 - barreiras		1	2	25/04/2017 17:00	FG	25/04/2017 17:01	FG
artigo 1 - facilitadores		1	6	25/04/2017 17:02	FG	25/04/2017 17:02	FG

Figura 17 - Classificação de fontes

Classificações de fontes						
Nome	Criado por	Criado em	Modificado por	Modificado em		
Entrevistas	FG	20/03/2017 00:51	FG	03/04/2017 14:38		
Nome	Tipo	Criado em	Criado por	Modificado em	Modificado por	
Gênero	Texto	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 00:51	FG	
Formação	Texto	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 00:51	FG	
Categoria	Texto	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 00:51	FG	
Revisão Bibliográfica	FG	20/03/2017 00:51	FG	13/04/2017 22:42		
Nome	Tipo	Criado em	Criado por	Modificado em	Modificado por	
Autor	Texto	20/03/2017 00:51	FG	13/04/2017 22:38	FG	
Journal	Texto	20/03/2017 00:51	FG	13/04/2017 22:42	FG	
Ano	Inteiro	20/03/2017 00:51	FG	03/04/2017 12:49	FG	
Pais	Texto	20/03/2017 00:51	FG	03/04/2017 12:46	FG	
Site de Busca	Texto	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 00:51	FG	
Palavras-Chaves 1	Texto	20/03/2017 00:51	FG	13/04/2017 22:43	FG	
Palavras-Chaves 2	Texto	20/03/2017 00:51	FG	13/04/2017 22:43	FG	
Palavras-Chaves 3	Texto	20/03/2017 00:51	FG	13/04/2017 22:43	FG	
Palavras-Chaves 4	Texto	20/03/2017 00:51	FG	03/04/2017 12:50	FG	
Palavras-Chaves 5	Texto	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 00:51	FG	
Palavras-Chaves 6	Texto	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 00:51	FG	
Palavras-Chaves 7	Texto	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 00:51	FG	
Palavras-Chaves 8	Texto	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 00:51	FG	
Palavras-Chaves 9	Texto	20/03/2017 00:51	FG	20/03/2017 00:51	FG	

Por fim, foram criados mapas conceituais, o que permitiu identificar as palavras-chaves e proceder o rastreamento até às fontes de origem, em busca de confirmação das evidências. A interpretação dos achados permitem extrair significado e validar as relações encontradas pelo sistema.

Os resultados obtidos foram comparados com análise manual das fontes de dados 1, 2 e 3, apresentada nos capítulos 2, 3 e 4 desta tese, em busca de similaridade ou não com aquelas análises. Fatores tais como barreiras, facilitadores, praticas

pedagógicas e práticas de gestão ainda não mencionadas foram descritas e discutidas nos resultados obtidos com o NVivo®.

#### 5.4 Resultados

Conforme mencionado no item 3.1 do método, a primeira instância de gerenciamento do projeto no NVivo® foram as fontes (TEIXEIRA, 2017). As fontes que tratam do tema empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social foram inseridas no *software* como fontes internas e incluíram: 62 artigos acadêmicos descritos em formato PDF e língua inglesa; as transcrições das entrevistas realizadas com especialistas em língua portuguesa; um relatório que descreve a análise do perfil de empreendedores do RS a partir de dados de 12.720 empresas, do programa Negócio a Negócio do SEBRAE. Optou-se por usar o relatório, visto que os dados deste último material são quantitativos e o texto do relatório já traz uma análise e síntese os achados resultantes deste material. Também foram inseridos como fontes, outros dois artigos que analisam o material da revisão sistemática da literatura e as entrevistas aos especialistas. Desta forma, as fontes incluem tanto os dados brutos quanto relatórios que analisam estes mesmos dados.

Para a criação dos nós de codificação utilizou-se tanto a codificação manual quanto automática. O nó denominado “Revisão Sistemática” foi desdobrado nas características do periódico, país, site de busca usado, palavras-chave, ano e temas tratados nos 62 artigos. Os temas foram desdobrados a partir de codificações dos *papers* propriamente ditos e codificações realizadas a partir do relatório sobre a revisão sistemática redigida pelo autor desta tese. Os principais desdobramentos ou sub-nós provenientes dos artigos estão organizados no Quadro 21 e detalhadas no Apêndice F.

Quadro 21 - Criação de nós e sub-nós gerados pelo programa NVivo®

<b>Demonstrativo utilizado no programa nvivo, para criação de nós e sub-nós</b>		
Fonte 1: Entrevistas com especialistas	Codificação	• Questões das entrevistas
	Temas por auto codificação	• Política
		• Autoestima
		• Mulher
		• Conhecimento
		• Autoestima
		• Educação
		• Projetos pedagógicos
	• Apoio	

Continuação....

Demonstrativo utilizado no programa nvivo, para criação de nós e sub-nós		
Fonte 2: Revisão Sistemática	Codificações manuais Codificações automáticas	• País
		• Site de busca
		• Palavras- Chaves
		• Ano
		• Gênero
		• Social
		• Educação
		• Fatores
		• Economia
		• Vulnerabilidade
		• Educação
		• Empreendedor
		• Famílias
		• Apoio
	• Trabalho	
	• Atividades	
	Codificações automáticas Codificação manual	• Negócios
		• Características
		• Projetos Pedagógicos
		• Desenvolvimento
		• Economia
		• Empreendedorismo
		• Fatores
		• Família
		• Feminino/mulher
		• Nível
		• Empresa
		• Oportunidade
• Personalidade		
• Pesquisa		
• Estudo		
• Variáveis		
• Trabalho		
• Capital		
• Crescimento		
• Modelos		
• Planejamento		
• Política		
• Serviços		
Fonte3: Características do Estilo de gestão Sebrae/RS	Codificação manual Codificação automática	• Planejamento
		• Mercado
		• Finanças
		• Trabalho
		• Realização
	Codificação automática	• Programa
		• Porte
		• Negócios
		• Gestão
		• Desempenho
• Comportamento		

### **5.4.1 Análise das fontes de dados**

Este tópico foi realizado pela observação da codificação automática desenvolvida pelo programa NVivo®, como pode ser evidenciado pelo Quadro 21. A codificação automática consiste em uma busca de palavras que se repetem ao longo dos textos das três fontes de dados analisadas.

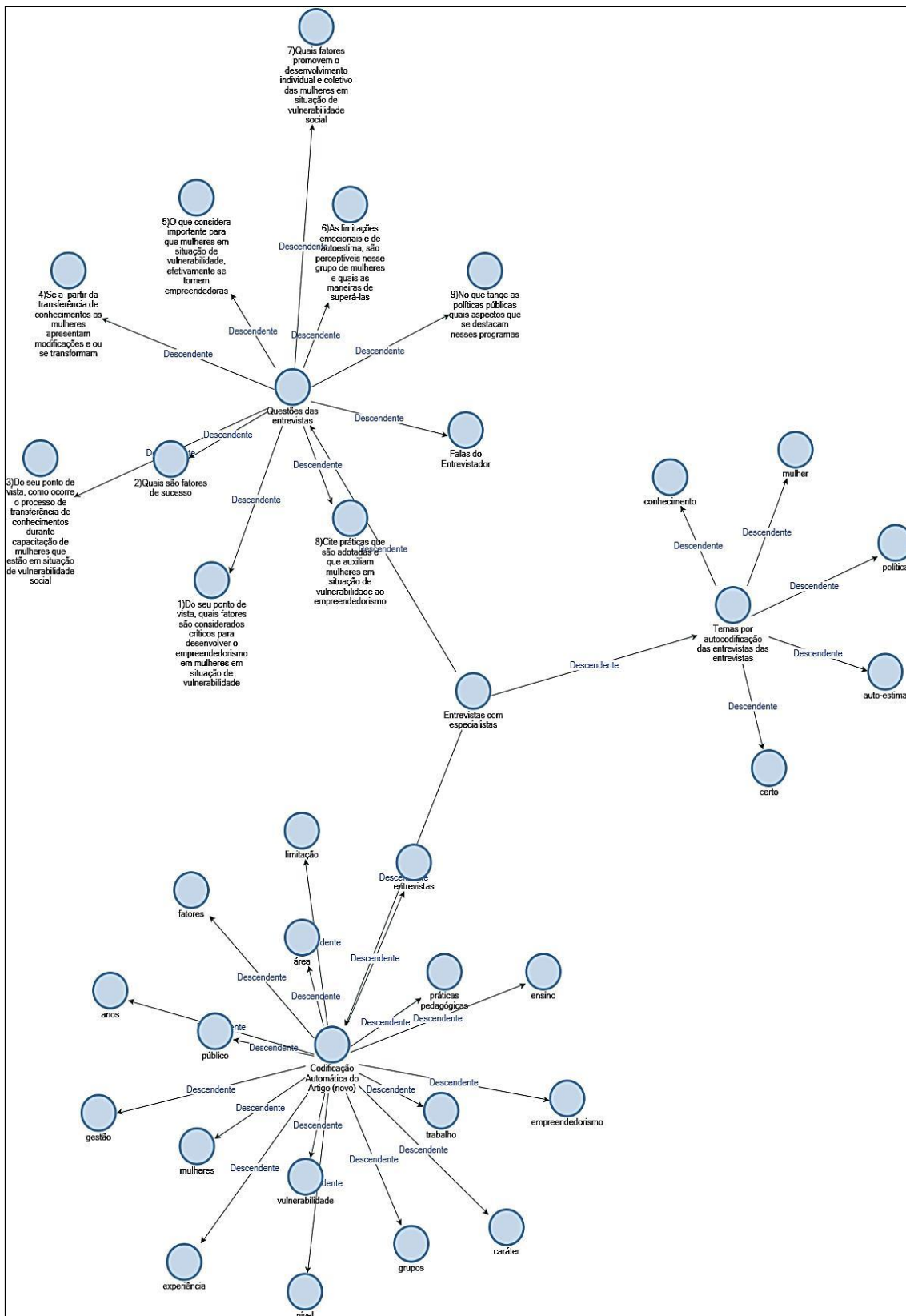
#### **5.4.1.1 Fonte de dados 1**

Utilizando a codificação automática da FD\_1, a partir das palavras-chaves identificadas foi elaborado o mapa do projeto (Figura 18). A exploração dos blocos de informação do mapa permite que o pesquisador avalie o surgimento de novas questões para análise ou faça síntese dos resultados. O mapa contém um bloco com as questões formuladas nas entrevistas e dois outros blocos com conteúdos extraídos do material das entrevistas de forma automática pelo software (auto codificação) e outra codificada pelo próprio pesquisador (Figura 18).

Ressalta-se que os blocos no mapa são construídos a partir das palavras ou termos chave que foram mais citados no material. O pesquisador pode, então, clicar nos blocos do mapa e acessar os trechos dos textos contendo os termos e palavras chave com o propósito de verificação se novos aspectos/fatores poderiam surgir desse novo apanhado de informações. Neste estudo, para cada fonte de dados analisada (FD\_1,FD\_2 e FD\_3) foram buscados informações complementares ou significados distintos daqueles anteriormente identificados nestas mesmas fontes, sem o uso do *software*.



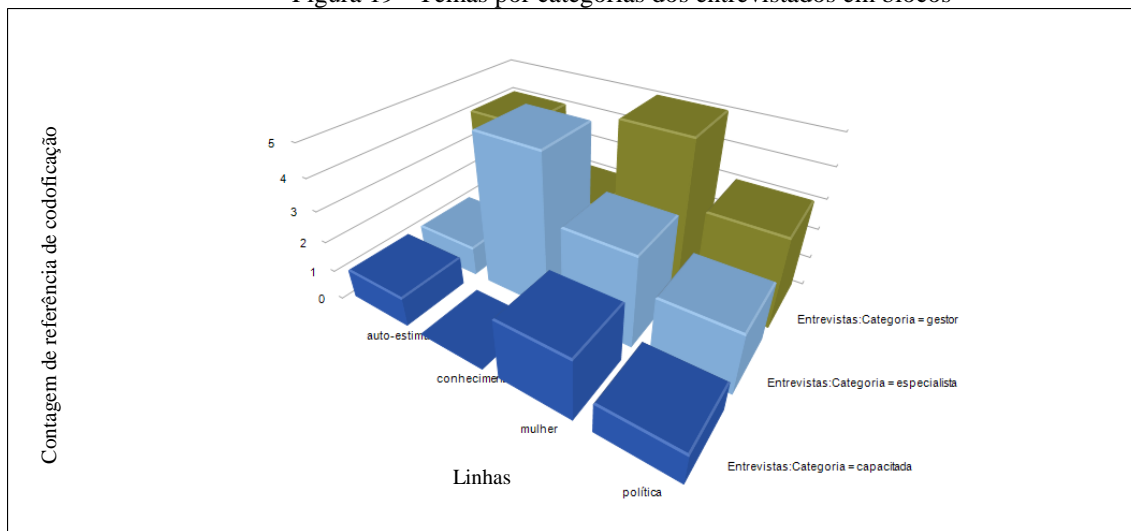
Figura 18 - Mapa do projeto FD\_1 codificação automática NVivo®



Dessa forma, a partir dos blocos gerados por auto codificação das entrevistas, foram percebidos os conteúdos complementares apresentados a seguir, assim como análises gráficas que dificilmente seriam realizadas sem o auxílio do software.

Em relação às entrevistas, pode-se observar pela Figura 19 que a ênfase entre os entrevistados muda em relação aos temas: autoestima, conhecimento, mulher e política.

Figura 19 - Temas por categorias dos entrevistados em blocos



Em relação aos quatro temas, com exceção de conhecimento, houve predomínio da opinião dos gestores dos cursos que promovem ensino de empreendedorismo para MSVS. Isso se deve ao fato de realmente serem eles os que detêm a visão mais sistêmica do problema do ensino, mas também por conta do perfil mais falante destes entrevistados. Observa-se que os especialistas igualmente se manifestam em relação aos temas política e mulher, mas se destacam na questão do conhecimento necessário, o que parece lógico, já que são estes os instrutores das aprendizes. Surpreende-se que o tema autoestima não tenha sido lembrado pelos especialistas com a mesma intensidade que foi tratado pelos gestores.

Na abordagem das entrevistas (Figura 19 – FD\_1) observa-se que as capacitadas nas suas respostas abordam com mais ênfase as questões relacionadas a aspectos ligados a relação entre mulheres, especificamente questões culturais, aspectos psicológicos e emocionais envolvidos. Os especialistas, que estão diretamente ligados aos aprendizes, desenvolvendo capacitações e treinamento específicos com esse grupo de mulheres, abordam com maior ênfase a questão da busca pelo conhecimento, características das

mulheres, necessidade de apoio governamental. Os gestores que são os responsáveis pela criação e gerenciamento dos projetos como um todo, destacam em igualdade a busca pelo conhecimento e aspectos ligados ao apoio governamental. Sendo que este agrupamento se destaca em relação aos demais, sobre a abordagem relacionada a autoestima.

Alguns aspectos que haviam passado sem grande ênfase na análise da fonte de dados sem o recurso NVivo® incluem:

- O contraponto entre a preferência por trabalhar em grupos exclusivos de mulheres e a dependência da presença de homens para realização de tarefas que exigem esforço físico;
 

[...] preferimos trabalhar entre elas, somente quando precisa de muita força, aí contratamos homens. (Gestora A).
- A evasão dos cursos apontada pelos instrutores. Esse grupo de mulheres valoriza a busca por novas oportunidades de realização de novos cursos. Ao final de uma capacitação, sempre buscam novas, mas a evasão é uma situação presente, principalmente pela falta de tempo.
 

[...] alto nível de desistência. (Especialista C).
- A necessidade de se manter o foco da formação ou capacitação. Os gestores não devem perder seu objetivo fim, que é capacitar mulheres na busca pelo empreendedorismo, ou outras capacitações que por ventura sejam criadas. Observar se a busca frequente de curso por parte das mulheres não é na verdade busca por acolhimento, o que deve ser efetuado, mas os objetivos de cada capacitação devem ser respeitados.
 

[...] a mulher deve buscar ser capacitada, e não buscar um espaço de acolhimento somente, um lugar onde ir e ser ouvida (Gestora A).

#### **5.4.1.2 Análise da fonte de dados 2**

Para a abordagem da FD\_2, relacionadas aos 62 artigos provenientes da revisão sistemática da literatura, o NVivo® permitiu retirar relatórios que facilitaram as análises. Inicialmente foi efetuado uma nuvem de palavras (Figura 20) e quantificação de palavras (Quadro 22), que serviram como base para criação dos nós.

Figura 20 - Nuvem de palavras, com 62 artigos – FD\_2



Quadro 22 - Contagem das palavras principais dos 62 artigos - FD\_2

PALAVRA	CONTAGEM	PALAVRAS SIMILARES
business	4555	business, business', business'', businesses, businesses', businesses''.
development	3747	acquire, acquired, acquiring, arises, arising, breaking, producers', producers', produces, producing, rising, trained, training, trainings, underdeveloped.
entrepreneurs	3189	enterprise, enterprise'.
entrepreneurship	2831	Entrepreneurship.
positive	2203	advantage, advantaged, advantageous, advantages, aligned, alignment.
results	1977	accompanied, accompanies, accompany, answer, answered, answering, answers.
individual	1934	identical, identically, identities, identity, individual.
making	1920	attain, attaining, attainment, branding.
related	1912	related, relates, relating, relation.
institutional	1892	bringing, brings, constitute, constituted.
entrepreneurial	1879	Entrepreneurial.
employment	1794	applied, applies, applying, employ, employability, employable.
economic	1725	economic, 'economic.
government	1676	, organisation, organisational.
family	1610	categories, category, classes, familial, families, families', familiness.
university	1602	catholic, creation, creation', creations, exist'', existe, existed.
education	1573	civilizations, cultivable, cultivate, cultivates, teaches, teaching, teachings, trained, training, trainings.

A contagem de palavras auxiliou igualmente na identificação das barreiras e facilitadores que foram também encontrados sem o auxílio do *software* e discutidos no Capítulo 3, desta tese.

Pelo fato da FD\_2 se tratar de uma RSL foi possível extrair do NVivo® alguns resultados interessantes, como por exemplo, a distribuição geográfica dos países

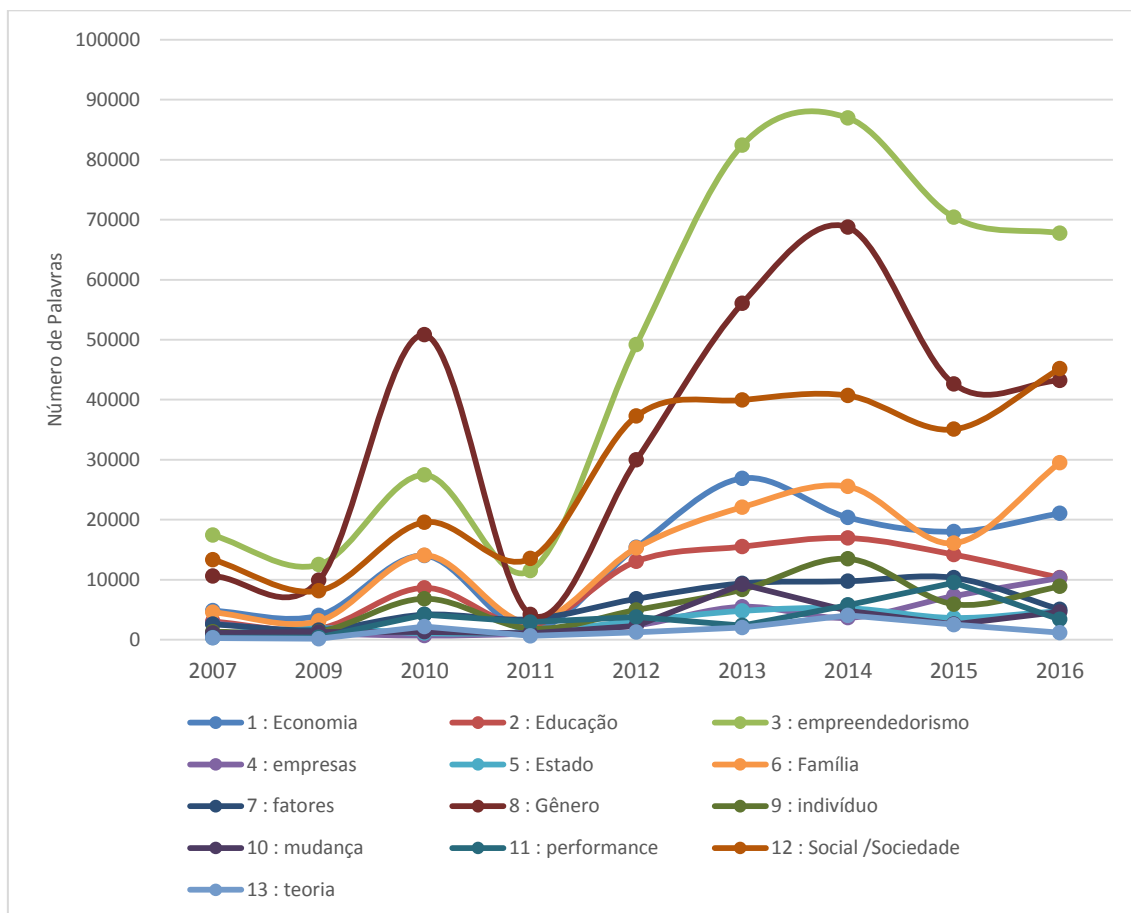
pesquisados do tema relacionado a contagem de palavras principais, como pode ser visualizado pela Figura 21.

Figura 21 - Demonstração da aplicabilidade do NVivo®

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1		A : activities	B : business	C : capital	D : characteristics	E : development	F : economic	G : entrepreneurship	H : factors
2	1 : Revisã	008%	004%	000%	004%	001%	002%	042%	002%
3	2 : Revisã	003%	011%	000%	004%	005%	006%	014%	004%
4	3 : Revisã	002%	013%	000%	002%	001%	004%	013%	002%
5	4 : Revisã	002%	014%	000%	001%	002%	005%	028%	014%
6	5 : Revisã	006%	015%	000%	003%	002%	008%	016%	007%
7	6 : Revisã	000%	010%	000%	002%	000%	002%	020%	003%
8	7 : Revisã	000%	013%	000%	004%	005%	004%	025%	009%
9	8 : Revisã	000%	003%	000%	001%	000%	002%	039%	000%
10	9 : Revisã	004%	017%	000%	008%	003%	004%	013%	004%
11	10 : Revisã	000%	014%	000%	000%	000%	004%	019%	007%
12	11 : Revisã	002%	011%	000%	000%	001%	002%	029%	006%
13	12 : Revisã	002%	021%	000%	000%	009%	009%	014%	001%
14	13 : Revisã	001%	026%	000%	002%	003%	002%	026%	009%
15	14 : Revisã	000%	007%	000%	003%	023%	002%	030%	000%
16	15 : Revisã	000%	009%	000%	012%	003%	000%	000%	002%
17	16 : Revisã	010%	010%	000%	000%	000%	009%	017%	011%

A Figura 21, é uma relação entre as principais palavras identificadas relacionadas com os países da pesquisa onde percebe-se que as palavras que mais foram evidenciadas pela utilização do programa Nvivo® foram: “entrepreneurship”, “gender”, “business”, “work” e “economics” e as palavras que menos foram evidenciadas foram: “ventures”, “tax”, “services”, “police”, “planning”, “model”, “growth”, “capital”. Os continentes que se destacam pela contagem de palavras é Europa e Ásia.

Figura 22 - Revisão bibliográfica: presença de grandes temas por ano



Na Figura 22, a presença de alguns temas preponderantes nos artigos por ano. No eixo vertical, temos a soma das palavras codificadas em um dado termo por ano. Assim, por exemplo, em 2010 predominou a temática de gênero, enquanto desde 2012 predomina a do empreendedorismo. Fatores sociais foram destaque no ano de 2011.

Quanto à codificação automática relacionada à FD\_2, algumas dessas palavras ou termos-chave (fatores) já haviam sido identificados anteriormente, mas a leitura dos textos selecionados pelo sistema ilustrados pelos blocos do mapa do projeto (Figura 22) complementaram a visão original do pesquisador.

A complexidade do mapa conceitual é diferente daquela obtida na FD\_1 porque inclui um maior volume de conteúdos que foram organizados por palavras chave dos textos, por codificação automática do *software* e por codificação manual do pesquisador durante suas leituras e construção dos nós temáticos. Os termos e palavras chave que ficam mais ao centro dos blocos e nodos centrais são aqueles que foram mais mencionados ou repetidos no conteúdo analisado. Inversamente, os mais distantes dos nodos centrais são os menos citados.

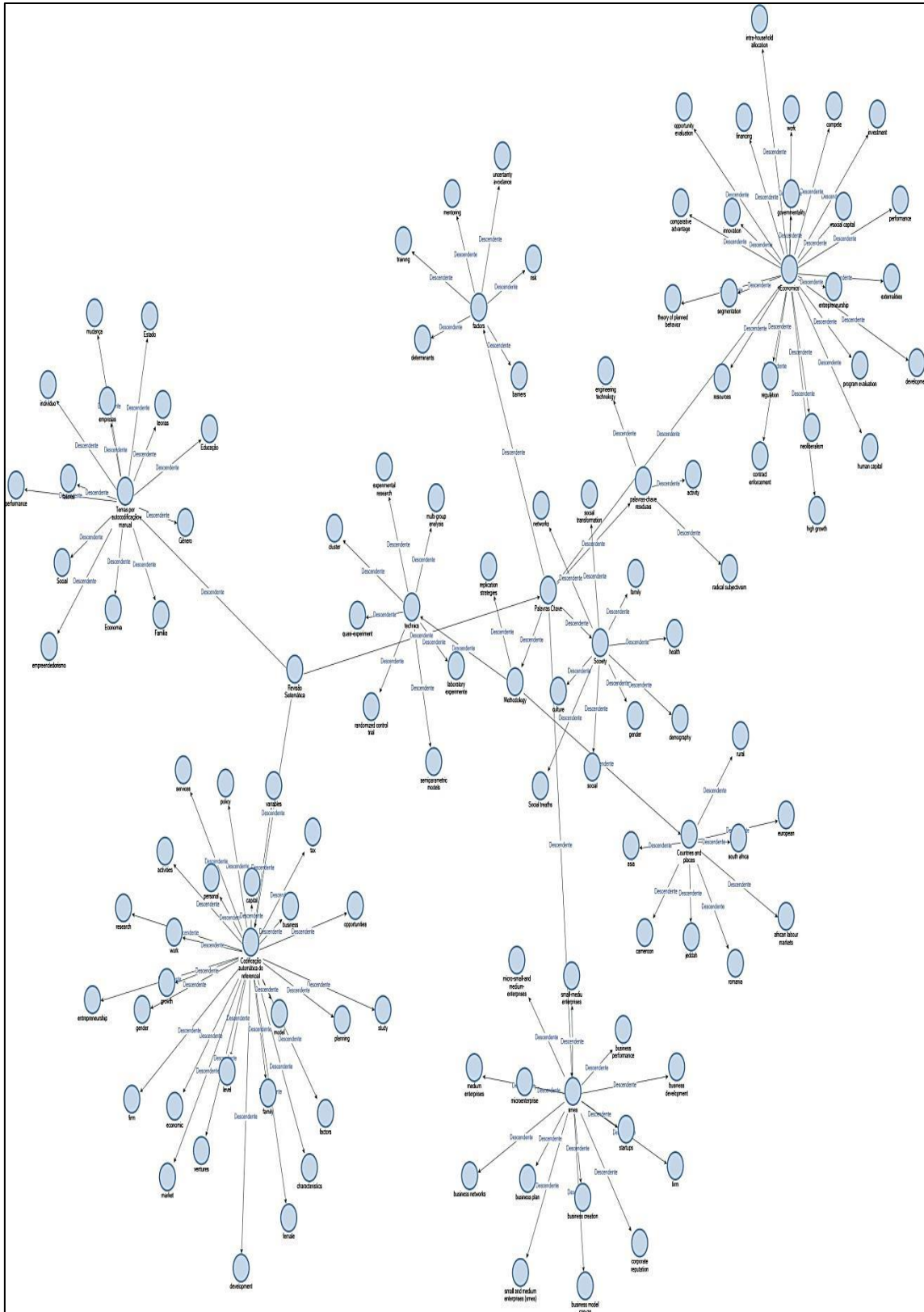
A análise dos conteúdos e trechos selecionados pelo NVivo® e representados na Figura 5.9 indicaram as seguintes reflexões:

- Medo: DENIZ et al. (2011) identificou que a busca pelo conhecimento pode melhorar a capacidade do empreendedor para gerenciar seus próprios medos, tendo uma alta probabilidade de aumentar o desempenho do negócio. As descobertas indicaram que o receio recai muitas vezes sobre o desconhecimento de questões legais e está presente na maioria dos empresários quando da abertura de suas empresas.
- Reforço sobre fatores (barreiras e facilitadores da aprendizagem empreendedora): Um estudo realizado com as mulheres asiáticas empreendedoras no Reino Unido, visando identificar como elas começaram seus negócios, o apoio que receberam e os desafios que enfrentam, Dhaliwal (2007) apontou a existência de barreiras, como: a falta de creches e cuidados domésticos, dupla discriminação de raça e gênero e a marginalização social. Como fatores facilitadores estão a formação profissional, o apoio familiar e financeiro e a idade relacionada com a experiência de vida dessas mulheres.

Os resultados apurados por Fatoki (2014), ao investigar os fatores que motivaram as jovens empresárias Sul-Africanas a iniciarem seus negócios, foram identificados pelo desejo de independência, motivação monetária, falta de emprego ou perspectiva de carreira e motivações familiares. Entre os fatores motivacionais

relacionados à personalidade do empreendedor está incluída a formação escolar, a experiência profissional, o desejo de fazer algo pioneiro e inovador, o desejo de ser livre e independente e os antecedentes familiares.

Figura 23 - Mapa do projeto FD\_2, codificação automática NVivo®



Ainda sobre a análise dos conteúdos e trechos selecionados pelo NVivo® e representados na Figura 23 , para Danish e Smith (2012), no ambiente de negócios a gestão interna da empresa deve ser melhorada, pois é necessário proporcionar formação aos novos proprietários de empresas e promover a geração de conhecimento sobre negócios, onde um serviço de aconselhamento poderia auxiliar na gestão das empresas.

O empreendedorismo dos pequenos negócios é quase unanimemente visto como benéfico para a vida econômica e social de países e regiões. O estudo de Ghani et al. (2013) aborda a importância das redes de negócios e da geografia econômica, como promotores de empreendedorismo entre as mulheres nas estruturas industriais locais na Índia, no setor de manufatura e serviços. O crescimento do papel das mulheres como empresárias é motivado pelo modelo exercido por mulheres bem sucedidas, e pelo aumento da participação da mão-de-obra feminina, verificados pela redução de discriminações e de diferenças salariais. O aspecto de sucesso é pautado ainda, pela aglomeração dessas mulheres em um ambiente próximo e pelas ações geradas por essa proximidade, como realização de negócios entre elas, o fortalecimento de redes com clientes, fornecedores e pela estimulação de um ambiente propício a realização de treinamentos.

As questões culturais são muito evidentes no empreendedorismo feminino na Arábia Saudita, onde os papéis de gênero são bem diferenciados, mas apresentando crescimento e busca por conhecimento das técnicas de gestão. Algumas das dificuldades relatadas na pesquisa, segundo Smith (2014), deve-se a falta de formação empresarial, falta de recursos financeiros e a falta de mentores.

Mancilla e Lima (2014) abordam a questão dos fatores que influenciam os empreendimentos dos imigrantes sul-americanos no Chile, resultando como fator principal o tempo em que se está residindo no país, à forma legal de entrada no país, o nível educacional e a experiência individual.

Estudos realizados com jovens desabrigados nos Estados Unidos, efetuados por Jennings et al. (2016) verificou que os mesmos apresentam altas taxas de desocupação e que as necessidades de sobrevivência acabam afetando negativamente sua saúde econômica, emocional e física. As barreiras identificadas nesse grupo referem-se a



desemprego formal, a participação de atividades geradoras de renda no setor informal, falta de mentores e a dificuldade em mudar a mentalidade prévia e as reações negativas.

Duvenhage (2014) em seu estudo sobre a propensão ao risco enfrentado por mulheres empresárias, escolhidas aleatoriamente entre os pequenos e médios empreendedores das indústrias de manufatura, comércio, varejo e serviços em *Roodepoort*, demonstraram que as mulheres apresentam uma diferença em relação aos homens, no que diz respeito à sua percepção global de risco no domínio ético da percepção de risco, percepção de risco de saúde e segurança, percepção de risco recreativo, bem como o seu desempenho empresarial. Mulheres valorizam modelos de outras mulheres empresárias. Mulheres empresárias são competitivas, buscam a independência financeira, e valorizam a tomada de decisão individual. As mulheres empresárias experimentam uma flexibilidade em seus negócios que lhes permite organizar seus negócios em torno de suas necessidades pessoais, como cuidar da família e trabalhar com as pessoas.

Hazudina et al. (2015), no seu estudo sobre motivações, fatores de sucesso e barreiras sobre gênero no empreendedorismo da Malásia, salientam que as mulheres são mais propensas a se envolver em negócios, se os seus assuntos familiares ainda possam ser priorizados. Mulheres visam à segurança da família e a qualidade de vida. Fatores como família, amigos e outros familiares podem ajudar a melhorar seus negócios. Além disso, valorizam as fontes de conhecimento e apoio quando iniciam ou operam uma nova empresa. A idade das crianças que estão crescendo também influenciam os empresários para manter e nutrir seus negócios. Isto é principalmente devido ao fato de que eles querem garantir a segurança de vida de seus filhos no futuro, fornecendo negócios bem sucedidos e também para provar que eles podem ter sucesso. Como barreiras, o estágio inicial determinará a sobrevivência de seus negócios. Outros obstáculos na melhoria do negócio, entre as mulheres estão a pouca experiência em gestão de negócios, incluindo informações insuficientes sobre o desenvolvimento de negócios, falta de habilidades de rede, falta de formação empresarial, problema de assistência à infância e família.

- Política Governamental: Maclean (2012), no seu estudo ligado a política governamental, analisa as contradições de gênero na questão do microfinanciamento, pois havendo apoio governamental é diretamente impactante no desenvolvimento da trajetória do empreendedorismo feminino. O autor relata que o financiamento apoiado por ações políticas, tem conseguido alavancar o empreendedorismo feminino, mesmo

que seja evidente a questão da aversão à risco demonstrado pelas mulheres na criação de negócios.

Esse fato é respaldado por Zaman (2012), pois o apoio e implementação de programas de desenvolvimento empreendedor, são os responsáveis direto pelo papel crescente do empreendedorismo para a sustentabilidade e competitividade na economia na Romênia, relacionados diretamente ao apoio financeiro às pequenas e microempresas.

- Família: No fator relacionado à família, o estudo efetuado sobre a opinião das mulheres que configuram negócios em torno de seu papel de mãe, diferentemente das mulheres em geral, o *mumpreneurship* envolve a configuração de um negócio em torno das rotinas espaço-temporais do trabalho de assistência à família e a infância (EKINSMYTH, 2011). Esta opção de empreendedorismo apresenta como característica o trabalho em torno dos compromissos familiares dentro das rotinas baseadas em bairros e tempo limitado da maternidade, baixo custo e de baixo risco, uso de contatos locais e sociais para redes de negócios.

Uma importante contribuição foi apontada no estudo de Rachmaniara et al. (2012) realizado sobre empreendedorismo de pequenas e médias empresas familiares, com empresários indonésios, incluindo os papéis e contribuições da família. O estudo demonstrou como resultado principal, o fato de aquelas pessoas que têm um pai ou um familiar próximo, que é trabalhador por conta própria, têm maior probabilidade de seguir uma carreira empreendedora. Os pais atuam como modelos iniciais e os pais ativos em uma empresa familiar influenciam as intenções empresariais futuras através da mudança de atitudes e crenças.

A partir do contexto família-empresa, na relação com o empreendedorismo feminino, Barrett (2014) identificou que as mulheres empresárias apresentam os fatores de criatividade, empatia, auto-organização e a busca pela liderança compartilhada e da inovação nas empresas familiares.

- Transformação social: o estudo dos autores Ndhlovu e Spring (2009) indica três marcos conceituais e teóricos (mercado livre, engenharia social e transformação social), dentro dos quais se examina a importância do sexo e da raça ao empreendedorismo e ao negócio, particularmente no contexto da África do Sul. Na África do Sul, o consenso acadêmico apregoa que a distribuição racial, de gênero e de classe das empresas não difere significativamente daquela na era da apartheid. O empreendedorismo não é apenas um talento especial e intrínseco no mercado, mas também uma construção

tecnologicamente e socialmente determinada. Ele está associado com "características e existência de oportunidades empresariais. Mulheres, continuam a ser sub-representação na propriedade de negócios na África do Sul, com práticas de trabalho discriminatórias, frustração no trabalho, salários baixos para as mesmas funções que os homens, condições de trabalho, grupos minoritários e inexistência de auxílio para iniciar o seu próprio negócio.

- Redes: Estrin et al. (2016), sobre desenvolvimento do empreendedorismo na Rússia a partir dos dados existentes no Global Entrepreneurship Monitor (GEM) coletados em 2001 e 2002 para investigar os efeitos do empreendedorismo e compará-los com os países Brasil e Polônia, apresentou as seguintes características: níveis relativamente baixos de desenvolvimento do empreendedorismo, onde foram medidos em termos de número de empresas iniciantes e de donos de empresas existentes. A relação está diretamente relacionada no ambiente institucional e o apoio ao desenvolvimento do empreendedorismo. Esse ambiente é marcado pelos altos níveis de corrupção e fraco estado de direito. A outra vertente centra-se na influência das redes, que pode influenciar a inadequação do ambiente institucional que podem ser mecanismos alternativos para estabelecer vínculos que ajudem tanto a superar as barreiras burocráticas quanto a fornecer os recursos necessários (informação, finanças e trabalho) para a entrada de negócios. Os níveis de empreendedorismo na Rússia são baixos, não só quando comparados com economias emergentes relativamente grandes, como a Polónia e o Brasil, mas também quando comparados com outros países que passaram de uma economia planificada para uma economia de mercado livre.

- Replicações de estratégias: Shah e Saurabh (2015) abordam que existem muitas replicações de estratégias (boas práticas) com mulheres empreendedoras sendo utilizadas em diversos países, principalmente em países em desenvolvimento, onde os investimentos são amplamente reconhecidos como cruciais para alcançar o desenvolvimento sustentável. Os aspectos que muitas vezes impedem mulheres na busca pelo empreendedorismo são compreendidos como: níveis baixos de educação e treinamento, saúde e estado nutricionais deficientes e acesso limitado aos recursos. Embora algumas mulheres façam negócios para sustentar a si mesmas e suas famílias, a contribuição é pequena e muitas dessas empresas não são susceptíveis de crescer ou não são viáveis em longo prazo. Portanto, no mundo todo, países que incentivaram o desenvolvimento do empreendedorismo feminino geraram índices altos de criação de emprego e de renda. No entanto, apesar das tentativas de realçar as capacidades

empresariais das mulheres, há desafios substanciais que inibem suas capacidades, incluindo a falta de acesso a redes de apoio, questões relacionadas com o gênero ou a aceitação cultural; falta de educação básica e a falta de habilidades técnicas e conhecimentos sobre mercado.

- Risco: Para Cheng (2015), sobre as diferenças existentes entre homens e mulheres nas suas tomadas de risco nos mercados financeiros, dois aspectos são apontados: as mulheres são mais avessas ao risco do que os homens e as mulheres tomam decisões mais conservadoras nos mercados financeiros do que o homem.

- Educação: Durante a realização de estudo sobre empreendedorismo com estudantes universitários, Castiglione et al (2013) verificam que independente do gênero, os estudantes são orientados para a busca de emprego e não para o empreendedorismo. Os motivos alegados foram a falta de conhecimento empresarial, falta de apoio e a valorização do tempo para a família. Em outros aspectos, as motivações identificadas por aqueles que visam a busca pelo empreendedorismo, foi ter seu próprio negócio, independência econômica, e a autogestão. Os resultados confirmaram que a intenção empreendedora dos estudantes universitários está positivamente relacionada com o apoio educacional percebido.

Premand et al. (2016), sobre criação do empreendedorismo com universitários na Tunísia, após um ano de sua formação, abordam que a capacitação em empreendedorismo tem potencial para capacitar os jovens a adquirir habilidades e criar seus próprios empregos. A análise conclui que a via de empreendedorismo foi eficaz no aumento do auto emprego entre os candidatos, mas que os efeitos são pequenos em termos absolutos. Além disso, a taxa de emprego entre os participantes permanece inalterada. As evidências mostram que o programa promoveu habilidades empresariais, expandiu as redes e afetou uma variedade de habilidades comportamentais. A participação na trajetória do empreendedorismo também aumentou o otimismo dos graduados em relação ao futuro.

Branco et al. (2015) relatam nas questões ligadas ao empreendedorismo com estudantes universitários da Romênia, o aspecto de que o empreendedor de ambos os sexos são muito sensíveis ao ambiente onde estão inseridos, sendo afetados pelo contexto institucional e cultural de seu país. As mulheres buscam oportunidades e impulsionam a inovação em serviços e produtos.

Na comparação entre estudantes do ensino médio, com estudantes universitários, os autores Deniz et al. (2011), independente de gênero, afirmam que os universitários

não apresentam características estáticas, podendo mudar seu pensamento, desde que percebam domínio das suas habilidades para o desempenho das tarefas, bem como a crença de que serão capazes de converter essas habilidades em um resultado. Os jovens estudantes do ensino médio carecem de experiência não sabendo ao certo o seu futuro. Os universitários homens relataram ter maior motivação individual do que as mulheres para a busca pelo empreendedorismo.

A análise dos conteúdos da FD\_2 trouxe mais evidências para alguns fatores identificados na avaliação manual dos dados e confiabilidade para a análise. A FD\_3 que é de cunho quantitativo foi analisada de forma distinta conforme apresentado a seguir.

### 5.4.1.3 Análise da fonte de dados 3

A análise correlacional de dados quantitativos indica a relação entre 2 variáveis e os valores sempre serão entre +1 e -1. O sinal indica a direção, se a correlação é positiva ou negativa, e o tamanho do coeficiente indica a força da correlação. Para avaliação das similaridades de palavras, o NVIVO® atribui três opções de coeficientes métricos: coeficiente de Jaccard, coeficiente de correlação de Pearson e coeficiente de Sorensen. Segundo Pohlmann (2007, p.337), esse tipo de medida “[...] permite especificar as medidas de distância a serem usadas na elaboração de clusters de palavras por exemplo. O coeficiente de correlação de Pearson estabelece um índice de similaridade que varia entre -1 (menos similar) e 1 (mais similar), o qual foi utilizado nas análises. A seguir, na Figura 24, é evidenciado uma parte da correlação efetuada.

Figura 24 - Correlações realizadas no NVivo®

A		B	C
Nó A	Nó B	Coeficiente de correlação de Pearson	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Social	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Economia	0,984247	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Familia	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\empreendedorismo	0,983959	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\empreendedorismo	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Economia	0,982264	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Social	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\empreendedorismo	0,980162	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Social	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Familia	0,978895	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\empreendedorismo	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Educação	0,978462	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\indivíduo	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Familia	0,977834	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Gênero	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Familia	0,977399	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\mudança	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Familia	0,977142	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Familia	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Economia	0,977094	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Social	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\mudança	0,976227	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\mudança	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Economia	0,975689	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Estado	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Economia	0,974549	
Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Social	Nós\Etapas da Pesquisa\Revisão Sistemática\Temas por autocodificação manual\Estado	0,972982	

A partir das correlações, como evidenciado na Figura 24, algumas análises foram evidenciadas que permitiu uma série de inferências, como entre “Planejamento e Gestão”, onde o planejamento é uma importante tarefa de gestão e administração,

relacionada a preparação, organização e estruturação de determinados objetivos, tanto homens e mulheres na gestão de suas atividades na empresa, devem apresentar um planejamento formal, com objetivos definidos e metas, controlando seus concorrentes. A segunda correlação ocorreu entre “Planejamento e Mercado”. É evidente sua ligação nos processos de gestão empresarial, pois através do planejamento, todas as tomadas de decisões e a execução de tarefas são executadas, tendo o mercado uma importância por ser um componente da administração, onde as trocas comerciais se realizam, necessitando de planejamento para ofertar seus produtos e serviços, visando atender as expectativas de seus clientes.

Ainda entre as correlações realizadas pelo NVivo®, no aspecto “Mercado e Comportamento”, a atuação empresarial se interliga, pois é através do comportamento do consumidor e nas suas decisões de compra, é que o mercado se organiza. O mercado aparece, a partir do momento em que se unem grupos de vendedores e de compradores, o que permite que se articule um mecanismo de oferta e procura. Portanto, os empresários devem compreender como essas relações ocorrem e buscar se relacionar com os clientes, visando identificar necessidades na busca pela satisfação dos clientes e na obtenção de lucros. A próxima correlação diz respeito a “Mercado e Gênero”, onde as mulheres empreendedoras, por sua capacidade de organização e sensibilidade apurada, se destacam nos aspectos relacionados ao ponto de venda, buscando se destacar da concorrência no cuidado com a aparência da empresa e na apresentação das vitrines e das fachadas ou aspectos visuais em geral, tendo as informações bem destacadas, com limpeza e cuidados como pintura e iluminação.

A análise de correlação dos dados quantitativos da FD\_3 também foi realizada. A fonte FD\_3 analisa o comportamento de gestão de microempreendedores do RS. A análise de Correlação de *Pearson* entre as variáveis (construtos do questionário de gestão) geradas no pacote SPSS v.18®, está apresentada no Quadro 23. As correlações não são comparáveis, pois estão cobrindo aspectos diferentes. Enquanto a correlação realizada pelo NVivo® encontra temas similares ou correlacionados na fonte estudada; a correlação dos dados quantitativos avalia de que forma os entrevistados responderam ao questionário.

Observando-se os valores no quadro, as correlações entre os temas do questionário não foram muito fortes, optando-se por considerar como nota de corte valores superiores a 0,450.

Assim, a correlação mais significativa ocorreram entre “Finanças Caixa e Finanças Vendas” (0,513), como pode ser visualizada no Quadro 23. Os entrevistados que tenderam a responder que realizam controles de entrada e saídas de dinheiro, preço de venda e controles do fluxo de dinheiro, também responderam que realizam controle de vendas, valores a receber de clientes e sobre cobranças de crédito em atraso. Esta associação é óbvia e percebida como importante para a gestão do negócio pelos entrevistados, que tendem a realiza-las com mais formalismo.

A segunda correlação significativa ocorreu entre “Finanças vendas e Finanças Crédito” (0,479). Os entrevistados tendem a reconhecer e fazer formalmente estas duas ações de gestão de maneira formal, a cobrança de crédito em atraso e a medida da taxa de inadimplência.

A próxima correlação significativa ocorreu entre “Finanças Estoque e Mercado Fornecedores” (0,476). Os entrevistados que respondem fazer uso de ferramentas para controle de entradas e saídas de mercadorias de produtos e em valores no seu estoque, tendem também a buscar a diversificação de fornecedores, avaliar seu desempenho e a possibilidade de busca por novos fornecedores. São associações lógicas em termos de gestão, visto que o gerenciamento de um bom estoque depende de uma boa gestão de fornecedores.

A correlação entre “Mercado Clientes e Planejamento” (0,471) também foi significativa. Os entrevistados que responderam ter conhecimento sobre seus clientes, a existência de cadastros atualizados e conhecer as expectativas do clientes, também afirmaram que fazem definição de objetivos e metas, têm conhecimento sobre os concorrentes e seu mercado de atuação. De certa forma, estas ações de planejamento têm por base o conhecimento do mercado e clientes e isso é percebido como importante entre os entrevistados.

Outra correlação significativa ocorreu entre “Finanças Caixa e Mercado Qualidade e Produtividade” (0,467). Os entrevistados que buscam mecanismos de medição sobre produtividade de seus produtos e serviços também desenvolvem controles sobre a qualidade e agilidade de acordo com a expectativa do cliente.

A correlação mais percebida pelos entrevistados se encontram no aspecto finanças. Sob o ponto de vista de gestão, efetivamente as finanças têm um papel relevante para o gestor, especialmente em se tratando de pequenos e microempreendimentos.

Quadro 23 - Correlações de Person entre as variáveis relacionadas a FD\_3.

		Correlations									
		PLANEJAMENT O	MERC_CLIENT E	MERC_PESSOA S	MERC_FORN	MERC_QUALPR OD	MERC_PONTVE NDA	FIN_ESTOQUE	FIN_VENDAS	FIN_CRED	FIN_CAIXA
PLANEJAMENTO	Pearson Correlation	1	,471	,352	,378	,430	,393	,359	,399	,292	,460
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	214420	214420	214420	214419	214420	214420	211562	214420	214419	214420
MERC_CLIENTE	Pearson Correlation	,471	1	,343	,380	,425	,375	,366	,408	,304	,457
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	214420	214420	214420	214419	214420	214420	211562	214420	214419	214420
MERC_PESSOAS	Pearson Correlation	,352	,343	1	,416	,362	,412	,402	,397	,331	,332
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	214420	214420	214420	214419	214420	214420	211562	214420	214419	214420
MERC_FORN	Pearson Correlation	,378	,380	,416	1	,414	,405	,476	,425	,356	,402
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	214419	214419	214419	214419	214419	214419	211561	214419	214418	214419
MERC_QUALPROD	Pearson Correlation	,430	,425	,362	,414	1	,369	,393	,457	,331	,467
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000
	N	214420	214420	214420	214419	214420	214420	211562	214420	214419	214420
MERC_PONTVENDA	Pearson Correlation	,393	,375	,412	,405	,369	1	,404	,388	,302	,393
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000
	N	214420	214420	214420	214419	214420	214420	211562	214420	214419	214420
FIN_ESTOQUE	Pearson Correlation	,359	,366	,402	,476	,393	,404	1	,447	,346	,442
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	N	211562	211562	211562	211561	211562	211562	211562	211562	211561	211562
FIN_VENDAS	Pearson Correlation	,399	,408	,397	,425	,457	,388	,447	1	,479	,513
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	214420	214420	214420	214419	214420	214420	211562	214420	214419	214420
FIN_CRED	Pearson Correlation	,292	,304	,331	,356	,331	,302	,346	,479	1	,337
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	N	214419	214419	214419	214418	214419	214419	211561	214419	214419	214419
FIN_CAIXA	Pearson Correlation	,460	,457	,332	,402	,467	,393	,442	,513	,337	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	214420	214420	214420	214419	214420	214420	211562	214420	214419	214420

\*\* .Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Encontrar estas relações na percepção de microempreendedores e empreendedores individuais dão um indicio da relevância que o tema tem para estes grupos. Analisando-se sob o ponto de vista da proposição de temas e conhecimentos a serem trabalhados em uma formação de empreendedores, estes achados indicam que discutir estas relações através de casos e exemplos pode reforçar a natural percepção que os aprendizes trazem e facilitar a aprendizagem.

Conforme Quadro 23, por outro lado, associações fracas, como por exemplo, “Planejamento e Finanças credito” (0,292), podem ser exploradas nas capacitações. Os gestores/aprendizes podem não estar preparados para realizar a prospecção de crédito para seus negócios, embora seja esta uma necessidade típica para os públicos vulneráveis. Análises detalhadas das correlações intermediárias podem trazer à tona temáticas que valem ser reforçadas junto a capacitação em gestão destes públicos.

Pela análise do NVivo® sobre a FD\_1 algumas correlações foram evidenciadas, como entre “Mulheres e Ensino”, onde as mulheres buscam obter conhecimento, para desenvolvimento de seus negócios e obtenção de renda. Nessa busca pelo conhecimento, as características apresentadas por esse grupo específico de mulheres,



devem ser compreendidas como: baixa escolaridade, baixa autoestima, entre outros aspectos. Na correlação entre “Práticas Pedagógicas e Grupos”, as MSVS tem preferência por determinadas práticas, como palestras e atividades práticas com exemplos locais, mas valorizam as atividades realizadas em grupos onde aconteça a troca de experiência entre os membros das capacitações. Na abordagem entre “Experiência e Área”, destaca-se a questão relacionada à experiência dos alunos, que deve ser levada em consideração antes e durante as realizações das capacitações. Nesse aspecto, a idade das aprendizes é importante ser percebida. Sob outro aspecto, a experiência anterior a abertura de uma empresa é relevante, para a obtenção de êxito em um negócio, que deve ser respeitada.

Quanto à correlação “Ensino e Empreendedorismo”, as mulheres estão buscando conhecer as questões relacionadas à gestão de negócios. Entretanto, entre as características próprias desse grupo de mulheres, ocorrem as dificuldades de acompanhamento das atividades e a realização de determinadas tarefas, muitas delas em virtude da pouca escolaridade. Dessa forma, os projetos pedagógicos devem compreender essas características e buscar projetos adequados a esta realidade.

Sobre a análise de correlações do NVivo® sobre a FD\_2, o programa salientou a correlação entre “Social e Economia”. Nessa correlação assume-se que esteja relacionado a um fenômeno de múltiplas dimensões, abrangendo a carência tanto em aspectos materiais como não materiais. Nesse sentido, não somente questões econômicas, mas também elementos políticos, culturais, históricos podem ser apontados para caracterização de grupos vulneráveis de mulheres. Na abordagem sobre “Família e Economia”, estão ligadas diretamente as questões econômicas, e pelas questões relacionadas aos membros familiares, onde a harmonia familiar passa pela sua dignidade enquanto ser humano, quando da obtenção de uma boa alimentação, uma boa educação e moradia digna. É a partir desses fatores que a família intervém na economia e na sociedade. Um grupo de mulheres em situação de vulnerabilidade social utiliza basicamente seu tempo na busca pela subsistência.

A próxima correlação existente é entre “Social e Empreendedorismo”, onde as questões do empreendedorismo social estão sendo desenvolvidas, apontando como uma ferramenta gerencial associada à escola do empreendedorismo. Nesse aspecto são direcionadas algumas abordagens relacionadas a problemas sociais. O surgimento do empreendedorismo social é fortemente influenciado pelo empreendedorismo empresarial, mas com características próprias.

Na correlação entre o “Estado e Economia”, foi evidenciado que a participação e o apoio governamental é fundamental na construção de programas de capacitação ao empreendedorismo feminino brasileiro e mundial, onde propiciou crescimento, criação de renda e de empregos. Entretanto, o apoio governamental ainda é necessário, principalmente no que tange ao desenvolvimento e gerenciamento dos negócios. Outro aspecto relevante, refere-se a questão do estímulo por meio de políticas públicas, principalmente na concessão de créditos, bem como, políticas que incentivem e influenciem mulheres na formação e participação em redes, já que inúmeros estudos corroboram as contribuições destas redes no crescimento e desenvolvimento dos negócios.

## 5.5 Conclusões

Nesta pesquisa a utilização do *software* NVivo® mostrou-se relevante para as análises propostas, devido ao volume significativo de dados coletados. Algumas limitações foram encontradas. A fonte de dados FD\_1 tem texto em língua portuguesa, enquanto a FD\_2, proveniente de artigos acadêmicos está predominantemente em língua inglesa. Cruzamentos possíveis entre fontes de dados não puderam ser realizadas em virtude da barreira “língua”. A fonte de dados FD\_3 predominantemente quantitativa não permitiu gerar mapas conceituais, pois estes apenas iriam replicar nodos com as questões do roteiro de perguntas. Apesar de cruzamentos de fontes não terem sido realizados o *software* permitiu a construção de associações entre trechos que confirmaram os achados realizados sem o uso do *software* e ainda acrescentar outras informações.

A possibilidade de se fazer uma codificação automática do texto no *software* NVivo® agiliza o trabalho de análise, além de trazer formalismo e algum nível de padronização.

Em relação às Fontes de dados FD\_1 e FD\_2 houve, essencialmente, a confirmação dos fatores facilitadores, barreiras e boas práticas de ensino de empreendedorismo para MSVS, embora tenham revelado outros como o medo, capital emocional, padrão de replicações de estratégias bem sucedidas no mundo. A análise permitiu compreender melhor o discurso dos entrevistados. O *software* também permitiu fazer uma análise detalhada das temáticas por regiões geográficas, o que seria muito difícil se fazer sem o auxílio do *software*.

Em relação à fonte de dados 3 (FD\_3) foi possível extrair significado em relação aos temas de gestão mais percebidos como relevantes e formalizados e aqueles menos formalizados na prática dos empreendedores. O formulário da FD\_3 é um instrumento fechado e, portanto limitado em termos de interpretação. Pesquisas mais detalhadas sobre as práticas de gestão adotadas pelos empreendedores poderão ser realizadas no futuro.

Na última codificação efetuada, referente a FD\_3, com a utilização da correlação de Pearson, fica constatada que os empresários homens e mulheres, na maioria das vezes apresentam conhecimento parcial de gestão, não dominando as técnicas de gestão necessárias para se manter no mercado de forma competitiva, visando a obtenção de lucro. Infere-se pela aplicação do *software* que aqueles empresários que apresentam conhecimentos ou familiaridade com aspectos financeiros, apresentam uma vantagem em relação aos demais.

Por fim, o uso do *software* para o desenvolvimento da pesquisa se demonstrou eficiente, auxiliando durante a realização desta pesquisa, e o uso das codificações automáticas, auxiliaram para evitar algum viés do pesquisador. É lógico, que as codificações efetuadas pelo software não somente trazem novos aspectos a pesquisa, mas auxiliam a validar e a aprofundar partes dos textos e das entrevistas que não foram devidamente analisados.

Salienta-se que o uso de *softwares* de análise de conteúdo podem representar limitações como: trata-se de um *software* pago, sempre exige que haja transcrições de falas, pode gerar referências duplas automaticamente, exigindo o trabalho forte do pesquisador sobre o material de análise.

## Referências

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1979.

\_\_\_\_\_. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2006.

BARRETT, M. **Revisiting women's entrepreneurship: insights from the family-firm context and radical subjectivist economics**. Gender and Entrepreneurship, 2014

BARROS R.; MENDONÇA R.; TSUKADA R. **Portas de saída, inclusão produtiva e erradicação da extrema pobreza no Brasil**. Mimeo, SAE - Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, 2011.

- BULGACOV, D. C. et al. **Atividade empreendedora da mulher brasileira: Trabalho precário ou trabalho decente?** V. 28, N.63. Curitiba: Psicol. Argum, 2010. p. 337-349.
- CASTIGLIONE, C et al. **Liquid Modernity and Entrepreneurship Orientation in University Students.** Procedia - Social and Behavioral Sciences, 2013.
- CHENG, S. "**Discriminação Potencial de Crédito?** Insights do Financiamento de Pequenas Empresas e Sobrevivência de Novos Ventos. "Journal of Small Business Management, 2015.
- COSTA, D. M.; AZEVEDO, P.; SOUZA, R. **Políticas públicas, empreendedorismo e mulheres: olhares que se encontram.** Rio de Janeiro: IBAM, 2012.
- DANISH, A. Y ; SMITH, L. S. **Female Entrepreneurship in Saudi Arabia: Opportunities and Challenges.** International Journal of Gender and Entrepreneurship, 2012.
- DEMO, P. **Metodologia do Conhecimento Científico.** São Paulo: Atlas, 2000.
- DENIZ, N.; BOZ, I. T.; ERTOSUN, O. G. **The relationship between entrepreneur's level of perceived business-related fear and business performance.** Procedia - Social and Behavioral Sciences, 2011.
- DHALIWAL, S. **Dynamism and Enterprise: Asian Female Entrepreneurs in the United Kingdom.** Immigration and Refugee Studies, 2007.
- DUVENHAGE, A.; GARG, A. K. **Risk-Taking Patterns of Male and Female Entrepreneurs in Roodepoort.** African and Asian Studies, 2014.
- EKINSMYTH, C. **Mothers' Business, Work/life and the Politics of 'mumpreneurship.** Feminist Geography, 2014.
- ESTRIN, S.; MICKIEWICZ, T.; STEPHAN, U. **Human capital in social and commercial entrepreneurship.** Journal of Business Venturing, Volume 31, Issue 4, July 2016, Pages 449-467.
- FATOKI, O. **Factors motivating young South African women to become entrepreneurs.** Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing, 2014. 5(16):2039–9340.
- FLICK, U. **Uma introdução à pesquisa qualitativa.** Porto Alegre: Bookman, 2004.
- \_\_\_\_\_. **An introduction to qualitative research, 3rd edn.** London: Sage, 2006.
- \_\_\_\_\_. **Introdução à pesquisa qualitativa.** Porto Alegre: Artmed, 2009.
- GEM – Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo** – 2015. Disponível em<

[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/gem%202014\\_relato%20B3rio%20executivo.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/gem%202014_relato%20B3rio%20executivo.pdf)>. Acesso 14 fev. 2016.

GERHARDT, T. E.; SILVEIRA, D. T. **Métodos de pesquisa**. Organizada pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GHANI, E.; WILLIAM R. K.; O’CONNELL, S. **Local Industrial Structures and Female Entrepreneurship in India**. *Journal of Economic Geography*, 2013.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GODOY. A. S. **A pesquisa qualitativa e sua utilização em administração de empresas**. v.35, n.4. São Paulo: Revista de administração de empresas, 1995, p. 65-71

GOLDENBERG, M. **A arte de pesquisar**. Rio de Janeiro: Record, 1997.

GOMES, A. G.; CARLOTO, C. M. **Grupos de geração de renda para mulheres: reforço ou ruptura com a divisão sexual do trabalho?** Universidade Estadual de Londrina: Anais do I Simpósio sobre Estudos de Gênero e Políticas Públicas, 2010.

GRAY. D. E. **Pesquisa no mundo real**. 2.ed. Porto Alegre: Penso, 2012.

GUIZZO, B. S.; KRZIMINSKI, C. O.; OLIVEIRA, D. L. L. C. **O Software QSR NVIVO 2.0 na análise qualitativa de dados: ferramenta para a pesquisa em ciências humanas e da saúde**. Porto Alegre: Rev Gaúcha Enferm, 2003, p.53-60.

HAIR JR., J. F. et al. **Análise multivariada de dados**. 5.ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HAZUDINA, S. F. et al. **Discovering small business start-up motives, success factors and barriers: A Gender Analysis**. *Procedia Economics and finance*, 2015.

JACKS, N. Et al. **Uso da abordagem qualitativa: a experiência da pesquisa jovem e consumo midiático em tempos de convergência**. vol.4. n.7. São Leopoldo: Revista de Epistemologias da comunicação, 2016.

JENNINGS, L. et al. **Entrepreneurial Development for U.S. Minority Homeless and Unstably Housed Youth: A Qualitative Inquiry on Value, Barriers, and Impact on Health**. *Children and Youth Services Review* 49:39–47. Retrieved March 6, 2016.

LAST, J. M. **A dictionary of epidemiology**. Last JM, ed. 4th ed. New York: Oxford University Press; 2001.

LOW, A.; CHIANG, C. **Love as a Hidden Gender Resource in Chinese Immigrant Women’s Entrepreneurship**. ResearchGate, 2010.

MACLEAN, K. **Gender, Risk and Micro-Financial Subjectivities**. Antipode, 2012.

- MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing**: uma orientação aplicada. São Paulo: Bookman, 2004.
- MANCILLA, C.; LIMA, P. **New Immigrants in Chile**: Determinants of Their Entrepreneurship. Research Gate, 2014.
- MEIRELES, M. R. G. A.; CENDÓN, B. V. **Categorização e classificação de documentos utilizando redes neurais artificiais**. Encontro Nacional de Pesquisa em Ciência da Informação, v. 10, 2010.
- MINAYO, M. C. S. (org.) **Pesquisa social**. Petrópolis: Vozes, 2007.
- MINAYO, M.C.S. **O desafio do conhecimento**: Pesquisa Qualitativa em Saúde. 10. ed. São Paulo: HUCITEC, 2007. 406 p.
- MORAES, R. **Análise de conteúdo**. v. 22, n. 37. Porto Alegre: *Revista Educação* 1999, p. 7-32.
- MOZZATO, A. R.; GRZYBOVSKI, D. **Análise de conteúdo como técnica de dados qualitativos no campo da administração**: potencial e desafios. v.15, n.4. Curitiba: RAC, 2011.
- NDHLOVU, T.; SPRING, A.. **South African Women in Business and Management: Transformation in Progress**. Journal of African Business, 2009. 10(1):31–49.
- ONU MULHERES. **O progresso das mulheres no Brasil 2003-2010**. Rio de Janeiro, Cidadania, Pesquisa, Informação e Ação, 2011.
- POHLMANN, M. C. **Análise de conglomerados**. In: CORRAR, L. J.; PAULO, E; DIAS FILHO, J. M. (Coord.). **Análise multivariada**: para cursos de administração, ciências contábeis e economia. São Paulo: Atlas, 2007.
- PREMAND, P. et al. **Entrepreneurship Education and Entry into Self-Employment Among University Graduates**. World Development, 2016.
- RACHMANIA, I.; RAKHMANIA, M.; SETYANINGSIH, S. **Influencing Factors of Entrepreneurial Development in Indonesia**. Procedia Economics and Finance 4:234–43. Retrieved October 15, 2012.
- RACHMANIA, I.; RAKHMANIA, M.; SETYANINGSIH, S. **Influencing Factors of Entrepreneurial Development in Indonesia**. Procedia Economics and Finance 4:234–43. Retrieved October 15, 2012.
- RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- RUBENSON, K. **Adult learning and education**. Saint Louis, Academic Press, 2011.

SANTOS, C. A. C. M. **Organização e representação do conhecimento:** bibliometria temática em artigos de periódicos brasileiros. v.11. São Paulo: XXVI Congresso Brasileiro de Biblioteconomia e Documentação, 2015, p.640-653.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. Disponível em<: [http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais\\_adicionais/o\\_que\\_fazemos](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/o_que_fazemos)>. Acesso 13 jan. 2016.

SHAH, H.; SAURABH, P. **Women Entrepreneurs in Developing Nations:** Growth and Replication Strategies and Their Impact on Poverty Alleviation. Technology Innovation Management Review, 2015.

SOUZA, F. V. F. **Assistência social e inclusão produtiva.** n.30. Brasília: O Social em Questão, 2013.

TEIXEIRA, A. N. **Análise qualitativa com o programa NVivo:** fundamentos. Disponível em< <http://www.qsrinternational.com/nvivo-portuguese>>. Acesso mai. 2017.

VERGARA, S. **Método de pesquisa em administração.** 4 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

ZAMAN, G.; CRISTEA, A. VASILE, V. **Oustanding Aspects of Sustainable Development and Competitiveness Challenges for Entrepreneurship in Romania.** Procedia Economics and Finance, 2012. 3(12):12–17.

## **6 ARTIGO 5 - Proposição de diretrizes para formação empreendedora de Mulheres em Situação de Vulnerabilidade Social: abordagem centrada em mapas conceituais**

Manoel do Nascimento Filho

### **RESUMO**

Os programas de formação de capacitações para o desenvolvimento de aprendizado empreendedor com mulheres tem sido responsáveis pela inserção de muitas mulheres no mercado de trabalho e pela criação de novos negócios. O objetivo deste artigo é explorar as relações existentes entre barreiras, facilitadores, características das mulheres e elementos do contexto pedagógico do ensino de empreendedorismo para populações vulneráveis, empregando para isso mapas conceituais, a partir do qual se podem extrair diretrizes para um possível projeto pedagógico. A metodologia utilizada se caracteriza como exploratória e descritiva, com delineamento de pesquisa bibliográfica. Como resultado, constatou-se que o sucesso de qualquer programa com essas mulheres está diretamente ligado aos projetos pedagógicos, formação e qualificação dos instrutores, na infraestrutura adequada e no respeito e acolhimento às características desse grupo de mulheres. O significado de associações entre facilitadores e barreiras, com os elementos do contexto pedagógico, pode servir de insumo para a elaboração de projetos pedagógicos adequados ao ensino de empreendedorismo para populações vulneráveis, como as mulheres.

**Palavras-chaves:** Fatores facilitadores; barreiras; diretrizes para programas de formação empreendedora.

### **ABSTRACT**

Training programs for the development of entrepreneurial learning with women have been responsible for the inclusion of many women in the labor market and the creation of new businesses. The aim of this article is to explore the relationship between barriers, facilitators, characteristics of women and elements of the pedagogical context of entrepreneurship education for vulnerable populations, using conceptual maps from which to draw guidelines for a possible pedagogical project. The methodology used was characterized as exploratory and descriptive, with a bibliographic research design. As a result, it was found that the success of any program with these women is directly linked to the pedagogical projects, training and qualification of the instructors, in the adequate infrastructure and in the respect and reception to the characteristics of this group of women. The meaning of associations between facilitators and barriers, with the elements of the pedagogical context, can serve as input for the development of pedagogical projects suitable for teaching entrepreneurship to vulnerable populations, such as women.

**Keywords:** Facilitating factors; barriers; guidelines for entrepreneurial training programs.

### **6.1 Introdução**

O aprendizado empreendedor para qualquer tipo de público depende da capacidade do indivíduo de controlar o ambiente onde está inserido, integrar esses recursos através de objetivos e da implementação de um plano de ação específico, com monitoramento constante (HONING, 2004). O aprendizado empreendedor pode ser ensinado para qualquer público, desde que respeitado o ambiente e a abordagem pedagógica em que o ensino e aprendizagem se desenvolvem (AGGARWAL et al.,



2013; NOVÁ, 2015; ISMAIL, 2014; OLKAY, 2014; RUBENSON, 2011). Buang e Idayu (2011), em seu estudo sobre aprendizado empreendedor, acrescentam que a educação pode ser desenvolvida não somente pela educação tradicional formal, mas também na educação informal que tem apresentados resultados significativos de sucesso.

Os estudos de Ribas e Ribas (2012) fornecem uma contribuição ao desenvolvimento de aprendizado empreendedor com pessoas de baixa renda, sendo evidenciada experiências positivas de aprendizado pautados na oportunidade e por recursos compartilhados. Para estes autores, um programa deve atuar em três elementos que fundamentam a iniciativa empreendedora: (i) pela disseminação da cultura empreendedora na comunidade a ser implantada, (ii) na preparação necessária dos participantes para exploração da iniciativa empreendedora e, (iii) na visão dos participantes na utilização dos recursos para sua implantação.

No estudo dos autores Bulcarov et al. (2010) sobre empreendedorismo de mulheres relacionado à pobreza, empreender é essencialmente um processo de aprendizado por meio de práticas, sendo experimental e fundamentalmente social, estando relacionado diretamente à implementação de ações públicas, tais como: 1) desenvolvimento de sistemas de qualificação, capacitação, treinamento e formação técnica e profissional da mulher; 2) fomento e ampliação das experiências de centros de serviços às micro e pequenas empresas; 3) capacitação de gestores públicos e demais pessoas encarregadas tanto da formulação como da implementação, monitoramento e execução dessas políticas e programas nos temas de gênero e raça; 4) introdução, quando for possível e pertinente, de ações de empoderamento das mulheres e de sensibilização de seus cônjuges e familiares, com o objetivo de contribuir para o estabelecimento de relações mais igualitárias e respeitadas em termos de gênero e raça; e 5) formulação e implementação de políticas e programas específicos dirigidos às mulheres e a grupos determinados de mulheres: mulheres chefes de família pobres e com baixa escolaridade.

No caso específico das mulheres em situação de vulnerabilidade social, o conhecimento empreendedor pode ser desenvolvido, seja de forma individual ou em grupos, respeitando as individualidades e motivações (JENNINGS et al., 2016; ESTRIN et al., 2016). Também se devem considerar as condições para que o conhecimento se desenvolva, ou seja, a infraestrutura e preparo dos facilitadores (DUVENHAGE e GARG, 2014; LOW, 2010; MANCILLA e LIMA, 2014).

É importante salientar que diversos estudos constataam diversas dificuldades no processo de capacitação em empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social, alguns relacionados ao próprio indivíduo como falta de recursos, baixa escolaridade, falta de tempo, persistência e alguns de forma geral como o desconhecimento de gestão e as questões culturais, etc. (DANISH e SMITH, 2012; DENIZ et al., 2011; FATOKI, 2014; KOELLINGER et al., 2013). Ainda, questões não ligadas diretamente ao indivíduo como a adequação das políticas públicas e atuação de organizações não governamentais (ZHAO e LOUNSBURY, 2016).

Por outro lado, alguns estudos evidenciam fatores considerados como facilitadores ao empreendedorismo de mulheres em situação de vulnerabilidade social como projetos pedagógicos adequados a este público específico de mulheres pautados no respeito e acolhimento, com instrutores capacitados, com apoio externo (ANNES e WRIGHT, 2015; CHANEY, 2016; COLEMAN et al., 2014; DVIR et al., 2010; ESCRIBANO e CASADO, 2016; ESTRIN et al., 2016; HASHIMOTO, 2013; KLYVER et al., 2013; MUNRO et al., 2015; NASSIF et al., 2016; ROGERS, 2016; ULRIKSEN e PLAGERSON, 2014).

Outros estudos salientam o resgate da autoestima, o apredizado pela prática perto do local onde moram e, a troca de experiência com trabalhos em grupos (AJIBADE et al., 2013; CAMARGO e FARAH, 2010; HAGGARD e NOLAND, 2013; ROBINSON et al., 2015; PERES et al., 2015). As abordagens pedagógicas adequadas apontadas pelos autores a este grupo de mulheres são a utilização de relatos de sucesso, palestras, simulações de negócios, jogos e estudos de caso (KASIC, 2016).

Apesar destes fatores facilitadores e barreiras estarem descritos na literatura entende-se que extrair significado de associações existentes entre estes e entre eles e outros elementos do contexto pedagógico pode servir de insumo para a elaboração de projetos pedagógicos adequados ao ensino de empreendedorismo para populações vulneráveis, como as mulheres. A premissa que norteia este trabalho é que tais grupos exigem um projeto pedagógico específico para o ensino de empreendedorismo.

Assim, o objetivo deste artigo é propor diretrizes para um possível projeto pedagógico, a partir da análise de dados qualitativos. As diretrizes foram propostas a partir da análise das relações existentes entre barreiras, facilitadores, características das mulheres e elementos do contexto pedagógico do ensino de empreendedorismo para populações vulneráveis, empregando para isso mapas conceituais. Os mapas conceituais

permitem gerar significado, a partir do qual se podem extrair diretrizes para um possível projeto pedagógico, que é o resultado final deste esforço.

Novak (1981) define mapa conceitual como um recurso esquemático para representar um conjunto de significados conceituais incluídos numa estrutura de proposições. Os mapas constituem uma síntese ou resumo que contém o mais importante ou significativo de uma mensagem, de um tema ou texto, devendo ser conciso e mostrar as relações entre ideias principais de modo simples e atraente, aproveitando a notável capacidade humana para representação visual. Junior (2013) evidencia que a criação do mapa conceitual visa integrar e relacionar informações com atribuição do significado que se está estudando.

Para construir um projeto de formação em empreendedorismo para este grupo de mulheres, é necessário o entendimento das relações entre vulnerabilidade social e desenvolvimento de aprendizagem empreendedora com essas mulheres, bem como, a compreensão das implicações conceituais existentes e que dão sustentação às formas de atendimento e os modelos de atenção institucional que estão sendo oferecidos para esse grupo.

Para construir um projeto de formação em empreendedorismo para este grupo de mulheres, é necessário o entendimento das relações entre vulnerabilidade social e desenvolvimento de aprendizagem empreendedora, bem como, a compreensão das implicações conceituais existentes que poderão dar sustentação à operação de modelos para este grupos.

A contribuição teórica deste trabalho é a de reunir conteúdos até então dispersos na literatura, procurando gerar conhecimento e significado prático para eles. A contribuição prática é construir diretrizes que possam nortear a elaboração de programas e projetos para ensino de empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social.

## **6.2 Referencial Teórico**

Programas educacionais para o ensino de empreendedorismo para populações vulneráveis são exercidos por instituições tanto de natureza pública quanto privada, como ONGs, universidades, programas governamentais entre outras, como descrito a seguir.

## 6.2.1 Formação empreendedora para públicos vulneráveis

### 6.2.1.1 ONGs

ONGs realizam programas de treinamentos visando o desenvolvimento empreendedor de mulheres, sendo que ONGs são compreendidas por Landrim (1998, p. 54) como “organizações com razoável grau de independência em sua gestão e funcionamento, criados voluntariamente, sem pretender caráter representativo e sem ter como móvel o lucro material, dedicadas a atividades ligadas a questões sociais, pretendendo a institucionalização, a qualificação do trabalho e a profissionalização dos seus agentes.” Como exemplos da atuação das ONGs no Brasil com esse segmento, podem ser citados:

a) Mulher em Construção: ONG criada em 2006, no município de Canoas-RS, tendo entre os seus objetivos o desenvolvimento de cursos de formação na área da construção civil para mulheres, promovendo a autonomia, a cidadania e o empoderamento das mulheres em situação de vulnerabilidade socioeconômica. Já ofereceu 11 oficinas, capacitando mais de 3.960 mulheres.

Apesar da qualificação profissional realizada, muitas destas mulheres se encontram desempregadas ou subsistem com pequenos trabalhos, popularmente denominados “bicos”, gerando ganhos mensais abaixo do salário mínimo. Outras, porém, são encaminhadas ao mercado de trabalho diretamente ou por intermédio do Sindicato da Indústria da Construção Civil - SINDUSCON. Muitas são empregadas durante a realização dos cursos e algumas buscam o trabalho após as capacitações, pela forma autônoma.

Os desafios existentes na construção deste programa, inicialmente, são pela necessidade de recursos necessários, como materiais, equipamentos e remuneração de professores, sendo basicamente sustentados por apoio externo, apresentando evasão por inúmeros fatores de ordem pessoal, como transporte, saúde e questões familiares (MULHER EM CONSTRUÇÃO, 2017).

b) ONG Teceranda: criada em 2016 para atender mulheres em situação de vulnerabilidade, moradoras do bairro Benedito Bentes em Maceió-AL, a partir da constatação de que 70% dessas mulheres que vivem na periferia convivem com uma

renda familiar inferior a um salário-mínimo, sendo muitas delas chefes de família. Essa ONG realiza oficinas, compostas por noções de cidadania e defesa de direitos, customização de roupas e utensílios, encadernação e pintura em tecidos. O objetivo é promover discussões, debates, relatar experiências, mostrar às mulheres que elas podem ter empoderamento e tomar rédeas de seus destinos. A ONG sobrevive de doações e conta com o apoio de voluntários, da Prefeitura Comunitária do bairro e da Igreja Presbiterana local, que além de oferecer o espaço, ainda acolhe os filhos das moradoras para que as mulheres possam participar das atividades.

Alguns desafios apresentados durante o curso são a questão do tempo para o treinamento e a necessidade de apoio familiar. Após a realização dos treinamentos, ocorre a necessidade de realização de outros cursos, o que demanda a contratação de profissionais. Outro desafio é a necessidade de remuneração destes profissionais. Outro desafio é a necessidade de recursos para sua subsistência, do aprendiz e de sua família, principalmente na fase inicial, até que o empreendedorismo resulte em lucro. Muitas têm receio de começar seu negócio, pela falta de motivação e baixa autoestima (ONG TECERANDA, 2017).

#### **6.2.1.2 Governo**

No que tange às ações governamentais, os programas de governo são responsáveis pela formação de um elevado número de mulheres empreendedoras no Brasil, segundo Rodrigues (2010). Alguns podem ser criados como exemplo:

a) Programa Mulheres Mil: programa promovido pelo governo federal, elaborado em parceria com a Associação de Collèges Comunitários do Canadá (ACCC), entre os anos de 2007 à 2010, com mil mulheres desfavorecidas das regiões Nordeste e Norte, oferecendo cursos de qualificação profissional, promovendo a inclusão de mulheres pobres na educação profissional; inserindo-as no mercado de trabalho e no incentivo ao empreendedorismo.

É estruturado pela existência de equipe multidisciplinar, pela sistematização de planos educacionais que atendam às necessidades do público-alvo. Essas mulheres trazem para o ambiente escolar, experiências pessoais e anseios de ter uma vida melhor, o que requer em olhar diferenciado no processo ou situação de ensino-aprendizagem. A Equipe Multidisciplinar do Projeto, busca o equilíbrio entre os membros e realização de interação entre os componentes. As atividades precisam ser colocadas na prática. A

compreensão do conhecimento se dá na relação sujeito – objeto - realidade, com a mediação do facilitador da aprendizagem. As alunas trazem para o ambiente de ensino-aprendizagem uma bagagem cultural e as discussões coletivas devem constituir a base das situações de ensino-aprendizagem. O professor deve deixar de ser o detentor de conhecimento, cuja metodologia de ensino usual é a de aula expositiva e se envolver, de fato, com o processo de aprendizagem - saber ser/saber fazer (BRASIL, 2017).

b) Programa Estadual de Desenvolvimento do Artesanato: programa desenvolvido junto às artesãs no município de Aquiraz-CE, tendo por finalidade desenvolver atividades que visam à valorização do artesanato na forma cultural, profissional, social e econômica. Dentre as linhas prioritárias de atuação, destacam-se a geração de oportunidades de trabalho e renda, o aproveitamento das vocações regionais, o incentivo à preservação das culturas locais e à formação de uma mentalidade “empreendedora”. Os desafios e os resultados apresentados demonstram que não houve participação efetiva das artesãs no desenvolvimento das etapas do programa; as associações de artesãs não reconhecem o trabalho dos órgãos responsáveis pelo programa; e por fim, verificou-se que falta aos gestores responsáveis uma cultura de avaliação de suas ações capaz de promover as readequações necessárias ao bom desempenho da política pública (LEMOS, 2011).

Apesar de existirem outros relatos de casos como os citados anteriormente são menos frequente é encontrar na literatura material de suporte à organização e gestão de programas específicos de ensino de empreendedorismo para públicos vulneráveis, como o das mulheres. Alguns destes relatos são apresentados a seguir.

### **6.2.2 Construção de projetos pedagógicos para formação empreendedora**

Na construção do projeto de formação empreendedora para mulheres em situação de vulnerabilidade social, algumas contribuições são identificadas nos diversos estudos realizados, como o estudo de Rocha et al. (2005). Os autores relatando sobre criação de negócios sustentáveis a partir da formação empreendedora, onde é evidente a necessidade de uma boa base educacional formal, defendem que o primeiro passo para superar esse desafio é oferecer uma educação formal básica e, a partir dessa formação, desenvolver educação ou treinamento específico sobre empreendedorismo. Importante reconhecer que apesar de não terem tido a educação formal, os aprendizes de grupos vulneráveis possuem uma bagagem cultural e conhecimentos tradicionais de valores

inestimáveis. Esse conhecimento existente é em muitos casos a base do negócio a ser desenvolvido. A educação formal básica e a específica viriam para complementá-lo.

O desafio seguinte relaciona-se a uma infraestrutura local adequada, podendo ser definido como um desafio externo ao empreendimento. Externo, porque depende das condições existentes no entorno do empreendimento. Muitas vezes o negócio sustentável está localizado em áreas onde a infraestrutura (transporte, comunicação, armazenamento e processamento) é deficitária ou até mesmo inexistente. O empreendedor precisa superar esse desafio, buscando a ajuda dos órgãos públicos competentes. Outro desafio externo ao empreendimento são as fontes de financiamento disponíveis e o acesso a elas. Embora na maioria das vezes esse financiamento seja inexistente ou muito difícil de ser acessado, pode ser causado por problemas de comunicação, tanto por parte das fontes de financiamento como por parte do tomador de crédito.

A fim de superar os desafios relacionados, é necessário que cada ator desse cenário (governo, financiadores, ONGs e empreendedores) faça a sua parte. Dentre as ações que podem ser realizadas para auxiliar a criação desse ambiente político-institucional, se incluem: (i) governo - tem papel fundamental na criação de um ambiente político-institucional adequado ao fomento de negócios sustentáveis. Em primeiro lugar, no estabelecimento de uma infraestrutura adequada. Investimentos em uma rede de transporte eficiente e rápida, postos de armazenamento, rede de comunicação ágil e de baixo custo. Outra linha de ação do governo seria do financiamento público desses empreendimentos, em especial o de ações a longo prazo e ações indiretamente relacionadas ao negócio como: educação básica e específica, organização social dos atores, desenvolvimento de planos, entre outras; (ii) ONGs – seu maior papel pode estar relacionado na questão da educação e organização social dos empreendedores. A temática e a metodologia de ensino precisam ser constantemente avaliadas e aprimoradas, a fim de reduzir as distâncias entre alunos e professores. Sendo necessárias, para que as ONGs possam continuar a desempenhar esse papel, a articulação entre as diversas iniciativas e em especial com o governo e; (iii) empreendedores – possuem o papel mais importante de todos, que é empreender. É preciso apoio, visto que estes empreendedores muitas vezes estão partindo de posições muito distantes nessa corrida de sucesso.

Além dos aspectos contextuais, mencionados no parágrafo anterior, um projeto pedagógico exige: definição de conteúdos que gerem as devidas competências, uma

abordagem pedagógica e ambiente de aprendizagem adequado, conforme apresentado por Harkema e Popescu (2015). Estes autores defendem que o ambiente físico de aprendizagem deve prover sensação de segurança aos aprendizes. Em relação aos aspectos pedagógicos, deve ser cultivada uma cultura de empatia, respeito, autenticidade, assegurando a funcionalidade/ aplicabilidade das atividades de aprendizagem. Por fim, em relação às competências que devem ser trabalhadas, mencionam: (i) competências em empreendedorismo (conhecimento, habilidade cognitiva, auto-gestão, administração, recursos humanos, habilidades de tomada de decisão, liderança, reconhecimento e desenvolvimento de oportunidades); (ii) competências para negócios e gestão; (iii) competências em relações humanas, e (iv) competências relacionadas a compreensão de conceitos e estabelecimento de relações.

Outras dimensões que devem ser trabalhadas e que, normalmente, estão presentes em projetos pedagógicos, independente do tipo de curso, estão apresentadas na Figura 25.

Figura 25 – Estrutura de dimensões de um projeto pedagógico



Fonte: Korman (2015)

Complementarmente um instrumento que pode ser útil na construção de material pedagógico ou projetos pedagógicos são os mapas conceituais, que para melhor compreensão são abordados a seguir.

### 6.2.3 Mapas conceituais

O mapa conceitual surgiu de um estudo realizado por Joseph Novak, na universidade de Cornell, em Nova York, na década de 1970 (NOVAK, 2000). O autor



criou os mapas conceituais como instrumento para fazer visível o tipo de aprendizagem adquirida (ROVIRA, 2017).

Para Novak e Caña (2015), os mapas conceituais são ferramentas gráficas para a organização e representação do conhecimento, incluem conceitos, geralmente dentro de círculos ou quadros, e relações entre conceitos, que são indicadas por linhas que os interligam. Sobre as linhas, são postas palavras ou frases de ligação, que especificam os relacionamentos entre os conceitos.

O estudo de Moreira (2006), embora inicialmente utilizados na área da saúde, são também utilizados com sucesso na área das ciências sociais, sendo conceituado como diagramas que indicam relações entre conceitos, ou entre palavras que usam para representar conceitos. Mapas conceituais são diagramas de significados, de relações significativas, de hierarquias conceituais, se for o caso.

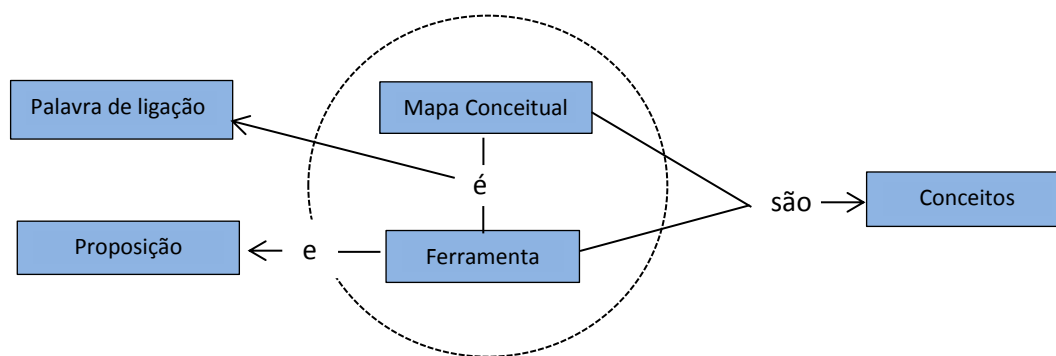
Os mapas conceituais, segundo Moreira (2017) servem, por exemplo, para promover a aprendizagem em termos de significados, e implicam: (i) identificar a estrutura de significados aceita no contexto da matéria de ensino; (ii) identificar os *subsunçores* (significados) necessários para a aprendizagem significativa da matéria; (iii) identificar os significados preexistentes na estrutura cognitiva do aprendiz; (iv) organizar sequencialmente o conteúdo, usando as ideias de diferenciação progressiva e reconciliação integrativa como princípios programáticos; (v) fazer pontes entre os significados que já possui e os que ele precisaria ter para desenvolver significativamente o estabelecimento de relações explícitas entre o novo conhecimento e aquele já existente e adequado para dar significados.

Souza e Buruchovith (2010), em seu estudo sobre a abordagem significativa, relatam que está embasada nos seguintes aspectos: diferenciação progressiva (refere-se à hierarquização dos conceitos, dispondo-os dos mais gerais para os mais inclusos), reconciliação integrativa (trata-se das relações à compreensão mais ampla das semelhanças e diferenças), organização sequencial (processo de compreensão) e a consolidação (é o que se sabe, ou seja, a aprendizagem significativa).

Peña (2005) aponta três características ou condições próprias dos mapas que o diferencia de outras estratégias de ensino: a hierarquização, os conceitos que são dispostos por ordem de importância; a seleção, eleger termos que façam referências a conceitos; e o impacto visual.

A Figura 26 apresenta os elementos de um mapa conceitual :

Figura 26 - Elementos de um mapa conceitual



Fonte: Rodrigues, 2015

As tipologias dos mapas conceituais, segundo Moreira (2006), Rodrigues (2015) e Tavares (2007), podem ser: Teia de Aranha, onde o conceito geral fica no centro e os específicos ao redor e se distanciando do centro como teia de aranha, entretanto, não promove relações entre os conceitos; Fluxograma, que é uma visão esquemática, cheia de direções preferenciais indicadas por setas, ou seja, uma sequência de operações; *Flowchart*, que organiza a informação em formato linear, semelhante à estrutura de um livro e o Hierárquico, que apresenta a informação do geral para o específico e proporciona relação entre os conceitos, o que permite entender melhor a estrutura da informação, isso porque o processo e a organização do conhecimento na memória fundamentam-se na aprendizagem significativa e também porque os mapas conceituais trabalham com os conceitos e suas relações.

A construção de mapas conceituais, perpassam pelas seguintes fases, como pode ser verificada no Quadro 24 a seguir.

Quadro 24 - Etapas dos mapas conceituais e aprendizagem significativa

<b>Análise de assunto</b>	<b>Os fatores dos quais dependem os processos mentais inseparáveis</b>	<b>O processo para formar conceitos</b>	<b>Etapas para a construção de mapas conceituais</b>	<b>Fases da aprendizagem significativa</b>
Leitura do documento e a extração dos conceitos	Percepção (início do trabalho mental).	Análise (consiste em separar em partes, bem como decompor).	Seleciona (separar, elege, identificar).	Diferenciação progressiva (hierarquizar).
	Emoção (sentimentos para a ação) e atitude (o que predispõe para a ação).	Síntese (equivale em recompor para um todo).	Ordena e agrupa (organizar, associar).	Reconciliação integrativa é quando gera um novo conhecimento.
Tradução, isto é passar dos termos da linguagem natural para a linguagem documentária.	Emoção (sentimentos para a ação) e atitude (o que predispõe para a ação).	Abstração (operação de isolar ou separar o todo sem sair do contexto para identificar o específico acidental do geral-genérico).	Arranja (elaborar, classificar).	Organização sequencial, isto é, realiza a categorização fazendo uma relação de conceitos do específico para o geral.
	Linguagem (sistema de símbolos verbais para comunicar-se).	Generalização (identifica-se como uma categorização, isto é, dentro da mesma classe a inserção de elementos essenciais gerais, universais).	Link/Proposição (afirmação, enunciado, unidade semântica, frase).	Consolidação ou aprendizagem significativa).

Fonte: Rodrigues (2015)

### 6.3. Metodologia

A metodologia utilizada se caracteriza como exploratória e descritiva, com delineamento de pesquisa bibliográfica, onde a exploração ocorreu por meio de leitura teórico-metodológica, visando contribuições sobre os temas, que descrevessem o que foi observado e registrado, para verificar semelhanças ou diferenças, em busca de significado.

Operacionalmente, o estudo foi desenvolvido com a utilização do programa QSR NVivo 11® e pela construção de mapas conceituais. Os mapas conceituais foram construídos pelo pesquisador, na relação direta com os quatro primeiros artigos da tese, buscando a relação entre fatores facilitadores, barreiras e características das MSVS.

As 3 fontes de dados qualitativos foram: (i) entrevistas com especialistas que trabalham com ensino de empreendedorismo (FD\_1, cap. 2), (ii) publicações de uma

revisão sistemática da literatura sobre fatores que influenciam o ensino de empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social (FD\_2, cap. 3), (iii) relatório de pesquisa quantitativa sobre empreendedores individuais e microempreendedores do Programa Negócio a Negócio do Sebrae-RS (FD\_3, cap. 4).

Mapas conceituais individuais foram elaborados para as FD\_1, 2 e 3 e confrontados para a construção de uma visão sistêmica do aprendizado empreendedor. Na sequência, informações da fonte 4 (iv) relatório de autocodificação de conteúdos empregando NVivo® (FD\_4, cap. 5) foram usadas para revelar relações, significados complementares aos já percebidos na análise manual dos dados. A descrição detalhada encontra-se nos itens 6.3.1 e 6.3.2 a seguir.

### **6.3.1 Descrição da construção dos mapas conceituais**

Para construção dos mapas conceituais, importante ressaltar os conteúdos provenientes das fontes de dados (FD):

- (i) FD\_1 As entrevistas qualitativas com especialistas que trabalham com ensino de empreendedorismo trouxeram barreiras e facilitadores do processo de ensino aprendizagem;
- (ii) FD\_2 A revisão sistemática da literatura proveu evidências sobre as barreiras e facilitadores além de apontar práticas, métodos e procedimentos pedagógicos adequados ao ensino de empreendedorismo para estes grupos;
- (iii) FD\_3 Do relatório de pesquisa quantitativa sobre empreendedores individuais e microempreendedores do Programa Negócio a Negócio do Sebrae-RS, foi possível identificar lacunas de conhecimento em gestão que são relevantes para proposição de temas e conteúdos a serem tratados em ensino de empreendedorismo e outros achados relacionados com o tema de gestão;
- (iv) FD\_4 Do relatório de auto-codificação de conteúdos empregando NVivo® foi possível identificar tópicos relevantes do contexto do ensino de empreendedorismo para mulheres que não puderam ser percebidos através de uma análise de conteúdo manual do material. A ferramenta automatiza a busca e permite analisar interações que não são acessíveis através de uma análise manual do material.

Os mapas conceituais foram inseridos como processo na organização e representação do conhecimento, com o intuito de aprimorar o tratamento temático da informação e propiciar um subsídio intelectual por meio de analogias, com base nos estudos de Dias e Naves (2007; 2013) e Novak (2000). A abordagem foi essencialmente qualitativa, o que permitiu a interpretação das relações entre os dados coletados em determinado contexto e dados da literatura para construção de significado e conhecimento. Utilizou-se a lógica de livre interpretação “um processo constante de ir e vir” típico dos mapas conceituais (BECKER, 2007). Dessa forma, o primeiro mapa conceitual (MC\_A) foi construído através das relações entre facilitadores, barreiras e práticas pedagógicas (FD\_1 X FD\_2). O segundo mapa conceitual (MC\_B) é o resultado da incorporação das lacunas de aprendizagem com o primeiro mapa conceitual (FD\_1 x FD\_2 e complementariedades).

O terceiro mapa construído, relacionou as quatro fontes existentes, visando um apanhado geral sobre quais aspectos são necessários para promover desenvolver das necessidades para relacionar onde buscou-se um apanhado geral para promover a gestão com MSVS.

### **6.3.2 Descrição da utilização do software QSR NVivo 11®**

Os softwares de apoio apresentam diferentes finalidades, variando desde a mais simples, como contagem de palavras, até as mais complexas, como a geração de mapas conceituais a partir das informações analisadas (LAGE e GODOY, 2008). Estas ferramentas computacionais tendem a ser especialmente úteis, quando se tem uma pesquisa qualitativa com grande volume de dados ou quando é necessário cruzar informações a partir dos atributos dos sujeitos de pesquisa (LAGE, 2011).

Entre as principais estruturas de um projeto NVivo® estão os Nodes ou nós, que podem ser do tipo *Free Node* (um nó isolado) ou *Tree Node* (uma árvore de nós). Um nó é uma estrutura para armazenamento de informações codificadas e pode assumir significados diferentes, dependendo da abordagem metodológica utilizada na pesquisa. Se essas categorias tiverem subcategorias, então será utilizada uma estrutura de árvore de nós. Existem ainda as estruturas chamadas Cases, que são nós que podem receber atributos (DEAN e SHARP, 2006; JOHNSTON, 2006).

A abordagem metodológica para análise dos dados de uma pesquisa é prerrogativa do pesquisador a escolha do método e das estratégias de tratamento dos dados. O programa NVivo® permite escolhas de como os dados serão armazenados, se haverá ou não categorias pré-definidas, se é necessário criar atributos para qualificar os respondentes.

#### **6.4 Resultados – Análise e interpretação dos mapas conceituais**

De maneira análoga, segundo Moreira (2017), os mapas conceituais podem ser usados para mostrar relações significativas entre palavras, ou relações existentes entre termos e representações e, como tal, provavelmente facilitam a observação ou identificações de conexões. A seguir, uma abordagem realizada com a utilização de mapas conceituais, sobre barreiras, facilitadores e práticas pedagógicas.

##### **6.4.1 MC\_A – Análise das relações entre barreiras existentes das MSVS**

As características desse grupo específico de mulheres, foi evidenciado na Figura 27, bem como, as barreiras existentes nesse grupo de mulheres, que embora relacionadas, apresentam diferenças e complementariedades. Os condicionantes relacionados, ao aprendiz e os condicionantes ao contexto de vida do aprendiz, ficaram mais evidentes no MC\_A, o que demonstra como esses aspectos são importantes para o objetivo de prover aprendizado empreendedor dessas mulheres. Nessa dimensão compreendida pelos condicionantes relacionados ao aprendiz, estão diretamente ligadas os fatores de tempo, falta de experiência, disciplina com horários, falta de motivação, medo do fracasso, não utilização de redes e falta de dinheiro. Nas questões relacionadas aos condicionantes ao contexto de vida dos aprendizes, se destacam a baixa autoestima, questões culturais, a depressão, maternidade precoce, necessidade de subsistência, falta de apoio, pobreza e pouca escolaridade.

Os fatores comuns evidenciados foram identificados a pouca escolaridade, as questões culturais e a falta de dinheiro. Esse grupo específico de mulheres, valorizam práticas pedagógicas práticas, como palestras, dinâmicas, oficinas e seminários, relato de sucesso de outras mulheres, trocas de experiências entre mulheres, estudos de caso, e trabalhos efetuados em grupo. Um aspecto que não pode ser esquecido para quem trabalha com a realização de capacitações é a necessidade de divulgação, visto muitas

mulheres afirmaram que tem dificuldades para saber onde as capacitações se realizam e quais requisitos são necessários para suas inscrições.

Diante da existência de tantas barreiras diretamente ligadas ao indivíduo e ao seu contexto imediato de vida destas mulheres, não é de se admirar que muitas vezes se torna difícil sair da situação de inércia se não houver um apoio externo e estímulos fortes, muitas vezes realizados pelo governo e por instituições públicas e privadas. Portanto, para haver aprendizado empreendedor, deve-se minimizar esses aspectos negativos relacionados a esse grupo de mulheres.

#### **6.4.2 MC\_B – Análise das relações entre facilitadores das MSVS**

Os gargalos principais ficam evidenciados na Figura 28 pelo número de setas direcionadas aos 4 blocos, dessa forma, o projeto pedagógico e a qualificação dos instrutores, os condicionantes relacionados ao aprendiz e os condicionantes relacionados ao contexto de vida do aprendiz ficaram mais evidentes, o que demonstra como esses aspectos são importantes para o objetivo de prover aprendizado empreendedor dessas mulheres.

Destaca-se a importância da construção do processo pedagógico, e das relações diretas existentes entre instrutores, infraestrutura e práticas pedagógicas, que são componentes que devem ser observados pelos gestores na elaboração dos programas de capacitação, vinculados aos contextos dos aprendizes e ao seus contextos de vida. Esse grupo de mulheres, apesar de não terem tido a educação formal, possuem uma bagagem cultural e experiências pessoais que devem ser valorizados, sendo as capacitações realizadas um complemento. Para as buscas por instrutores, devem ser observadas os objetivos do curso e as características dos aprendizes, nesse sentido podem ter formação tradicional ou não. Dessa forma, os instrutores necessitam de capacitações e atualizações constantes, pois seu preparo profissional irá impactar positivamente ou negativamente na satisfação dos aprendizes. A infraestrutura local, pode ser um desafio, porque depende das condições existentes no entorno do empreendimento. Outros desafios são a falta de apoio que pode ser familiar ou governamental.

A dimensão compreendida pelos condicionantes relacionados ao aprendiz está diretamente ligado as características ligados ao indivíduo, como discriminação no mercado de trabalho, baixa escolaridade, falta de dinheiro entre outras e, nas características gerais como pobreza e questões culturais. Nas questões condicionantes

ao contexto de vida dos aprendizes, se destaca o resgate da autoestima, a resiliência apresentada e a necessidade de algum tipo de subsídio durante a realização de treinamentos, visto ser o fator tempo usado quase que em sua totalidade na busca pela sobrevivência e os cuidados com o lar.

Entre os fatores comuns às fontes de dados FD\_1 e FD\_2 estão a motivação individual, independência financeira, ambiente de respeito e acolhimento ao aprendiz e o fator relacionado ao apoio governamental.

### **6.4.3 Estrutura de relações que promovem a gestão de MSVS**

Conforme Figura 29, a saída para esse perfil de mulheres passa pela promoção de capacitações que visem desenvolver competências de gestão. Neste sentido, o projeto do curso possui uma importância fundamental no sentido de orientar que aspectos são importantes para este desenvolvimento, como os instrutores, infra estrutura, práticas pedagógicas, sistema de avaliação, entre outros.

As práticas pedagógicas devem envolver contextos de vida específicas dessas populações, visando a definição de métodos que efetivamente auxiliem no processo de aprendizagem. Casos de sucesso e insucesso, podem vir a auxiliar na estruturação de cursos e definição de aspectos chaves.

Entende-se que o conhecimento a respeito da literatura que envolve a temática da MSVS é relevante, porém, não menos importante é o contexto de vida desta determinada população e a compreensão de aspectos inerentes ao seu entorno.



Figura 27 - Relações existentes entre FD\_1 e FD\_2, quanto às barreiras

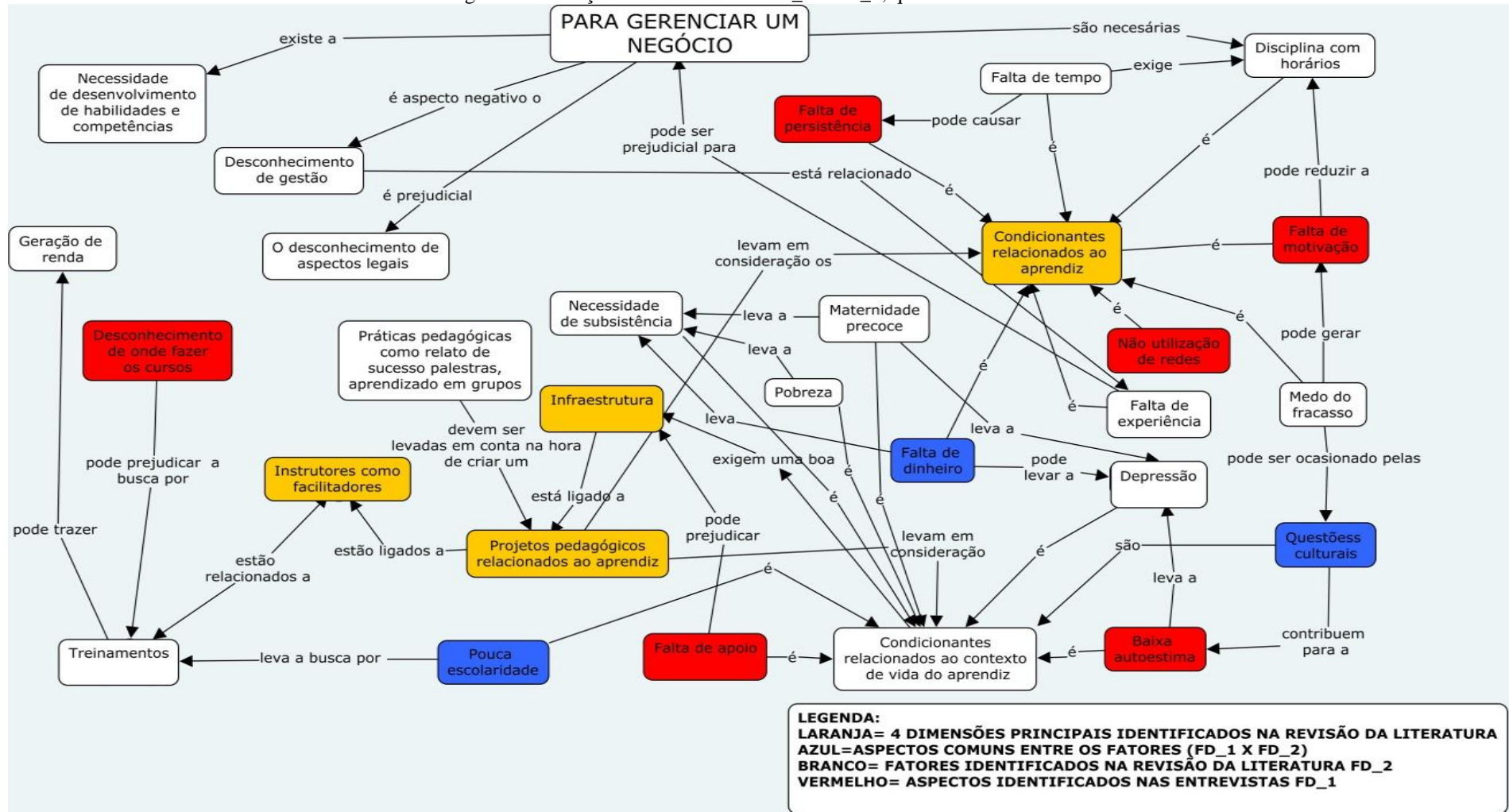


Figura 28 - Relações existentes entre FD\_1 x DF\_2 e complementariedades, relacionados aos fatores facilitadores

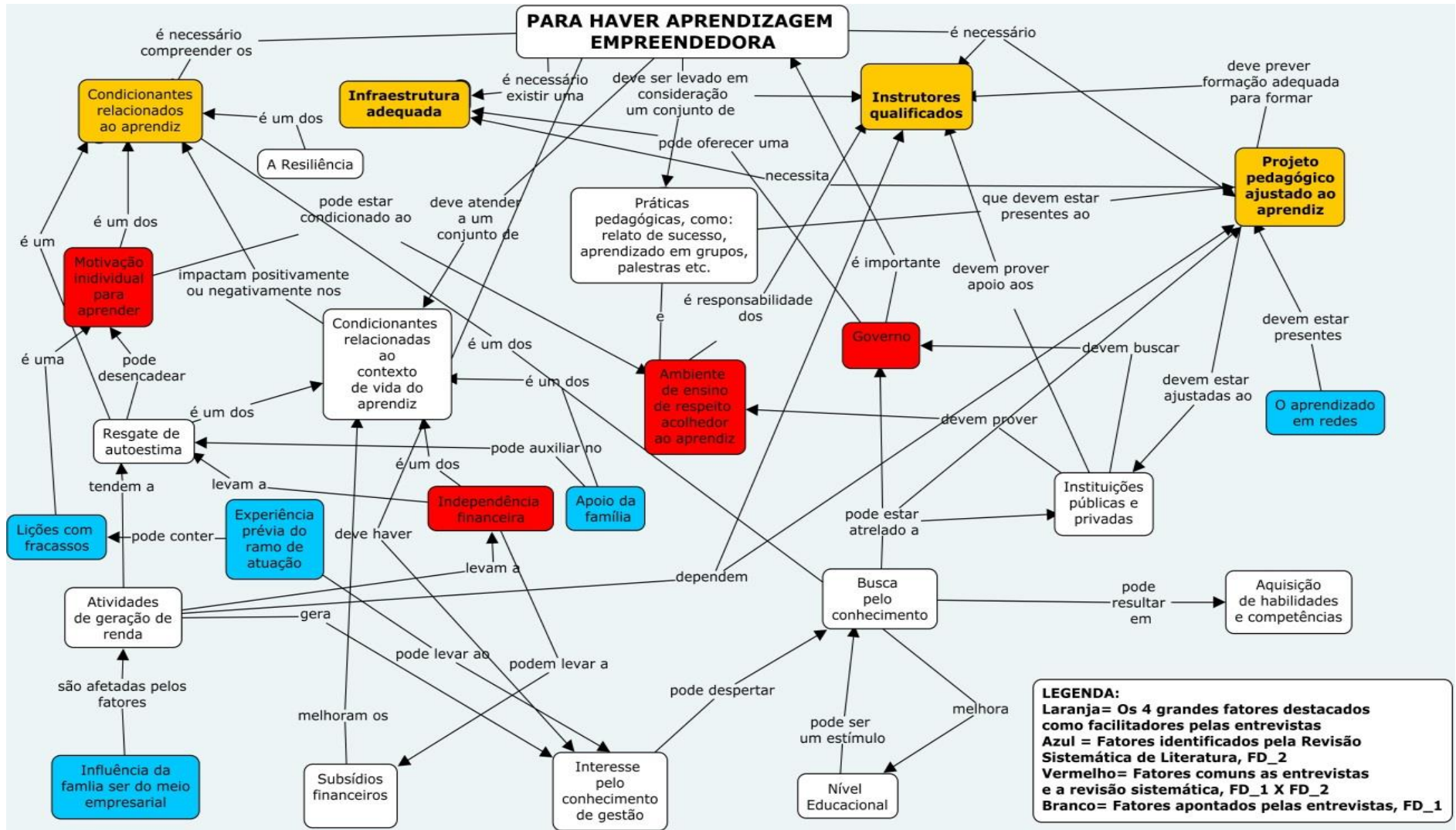
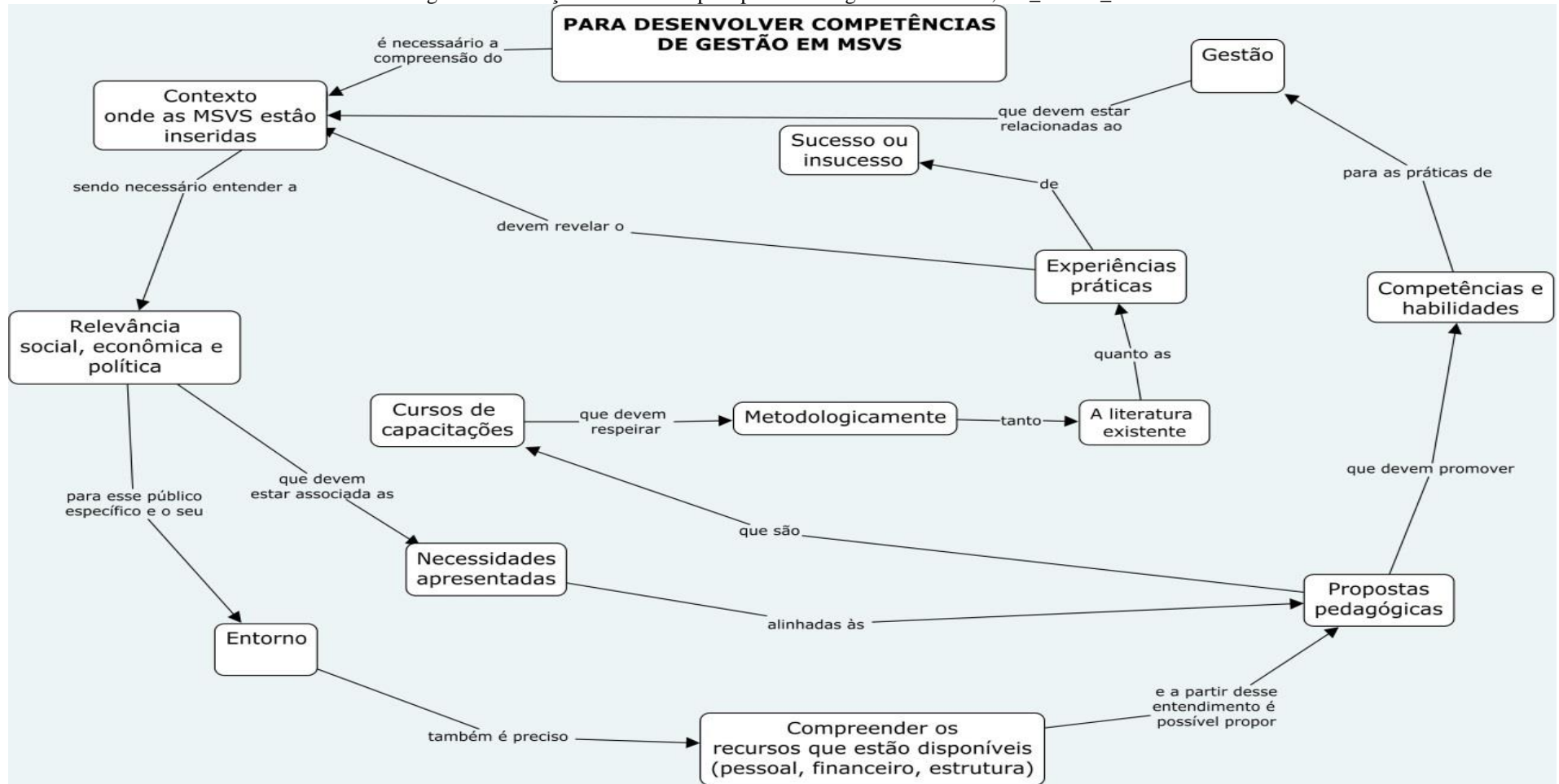


Figura 29 - Relações necessárias para promover a gestão de MSVS, FD\_3 x FD\_4.



## **6.5 Proposição de diretrizes para formação empreendedora de mulheres em situação de vulnerabilidade social**

Vários são os benefícios gerados a partir da realização de programas de desenvolvimento de aprendizado empreendedor em mulheres em situação de vulnerabilidade, sendo que durante a realização de capacitações, as mulheres vislumbram oportunidades, como a vontade de aprender mais, aspectos relacionados diretamente a estruturar ou gerir negócios, como começar um negócio, como ter uma renda melhor, entre outros (CARNEIRO, 2003).

Os cursos oferecidos para esse grupo de mulheres normalmente oportunizam a inserção no ensino regular a margem da educação tradicional. As unidades curriculares são interdisciplinares e desenvolvidas de acordo com a condição de instrução e a problemática do público envolvido.

Neste sentido, a seção a seguir apresenta diretrizes para a criação de programas de capacitação para MSVS.

### **6.5.1 Diretrizes estruturais para criação do programa de capacitação com MSVS**

A Figura 28 apresenta fases seguidas de diretrizes para a elaboração de um programa de capacitação empreendedora, com possibilidade de execução, o que não impede que organizações participantes planejem os respectivos projetos de forma diferente, consoantes com os objetivos do projeto, ou as organizações participantes envolvidas (quando for o caso).

A proposição de diretrizes para elaboração de um programa de capacitação que possibilite aprendizagem com MSVS carece de estudos e reflexões sobre o tema, sendo que para a proposição dessas diretrizes, optou-se pela criação de fases, que compreendam o desenvolvimento de habilidades e competências, pois programas de desenvolvimento empreendedor com mulheres geram impactos que resultam em alterações na condição de vida individual, ou de um grupo, que produz mudanças nas atitudes, comportamentos e opiniões.

Para criar essas diretrizes foram definidas as seguintes fases, baseando-se em, Araújo e Guilhoto, 2008; Korman, 2015; Patrício, 2014; Silva et al., 2013; Souza e Bruno Faria, 2013.

- (i) Preparação para a capacitação
- (ii) Realização da capacitação
- (iii) Finalização da capacitação
- (iv) Acompanhamento do aprendiz
- (v) Encerramento do acompanhamento

A Figura 30 apresenta as fases de um programa de capacitação para populações vulneráveis.

Figura 30 - Fases de um programa de capacitação para populações vulneráveis



### 6.5.1.1 Preparação para a capacitação

Nesta fase os desafios e peculiaridades envolvem os seguintes aspectos: conhecer o público-alvo, buscar parcerias-chave e suporte governamental e adequar o projeto pedagógico, conforme apresentado no Quadro 25.

Quadro 25 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de preparação para capacitação de MSVS

<b>Detalhes da preparação para capacitação</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Definição do público-alvo	-Manter alinhamento com diretrizes governamentais para definição dos públicos-alvo, para facilitar acesso a benefícios e financiamentos.	-Estudar se as estruturas criadas para difundir, monitorar e coordenar atividades com este público-alvo envolvido atingiu as metas esperadas, gerando informação relevante para respaldar as decisões tomadas e provocar o alinhamento entre os diversos órgãos envolvidos.



Continuação...

<b>Detalhes da preparação para capacitação</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Identificação de financiadores e apoiadores da rede	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Prover acesso aos aprendizes a direitos civis.</li> <li>-Prover orientação sobre obrigações civis.</li> <li>-Buscar suporte financeiro para deslocamentos.</li> <li>-Buscar suporte em bolsas.</li> <li>-Prover acesso a cursos de reforço ou alfabetização.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudar formas de cooperação entre órgãos de gestão municipal que enfatizam a ação social e empresas de capacitação em empreendedorismo.</li> <li>- Estudar novos meios de suporte governamental para programas de capacitação em empreendedorismo.</li> </ul>
Organização ou ajustes de um projeto pedagógico adequado ao público-alvo	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar a formação empreendedora com uma característica multidisciplinar.</li> <li>- Prover equidade de gênero.</li> <li>- Realizar abordagens pedagógicas que desenvolvam competências essenciais e aptidões básicas.</li> <li>-Prover aplicação prática e ensaio de métodos para valorizar os conhecimentos e competências adquiridos através dos diversos tipos de aprendizagem.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Desenvolvimento de dinâmicas e práticas adequadas a pessoas de baixa escolaridade ou analfabetos</li> <li>-Estudo do impacto de tecnologias acessíveis a estes públicos, tais como telefones celulares, internet, computadores sobre a aprendizagem e sobre a gestão dos negócios.</li> </ul>
Definição dos meios de divulgação e realização do curso	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar a participação nos meios de comunicação social, visando o êxito das ações que visam divulgar e promover a criação de programas.</li> <li>- Utilizar os meios de comunicação de massa (a exemplo as redes sociais), por sua abrangência e penetração junto ao público.</li> <li>- Realizar ações de divulgação com departamento de marketing de rádios, jornais, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudos sobre melhores formas de divulgação que motivem o candidato.</li> <li>-Estudo do impacto de tecnologias acessíveis a estes públicos, tais como telefones celulares, internet, computadores sobre a comunicação antes, durante e depois do encerramento do processo.</li> </ul>
Definição de instrutores para as capacitações	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definir perfis de instrutores que possuam experiência teórica e prática em gestão, que possuam atributos de acolhimento e condução de grupos com esse perfil específico de mulheres. Podem possuir formação tradicional ou outras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudos sobre melhores práticas de ensino-aprendizagem a partir dinâmicas vivenciadas.</li> </ul>
Inscrição e análise dos candidatos	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar um diagnóstico dos aprendizes para compreensão das suas características, limitações e restrições.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Oportunidade de estudos para delineamento de perfis de MSVS para proposição de soluções ajustadas a elas.</li> <li>-Estudo sobre critérios de seleção para os aprendizes.</li> </ul>
Matrícula e provisão de suporte aos aprendizes	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Prover acesso a bolsas, bilhetes de transporte, quando for o caso.</li> </ul>	
Preparação dos recursos pedagógicos e espaço físico adequado	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Prover um ambiente de aprendizagem adequado, utilizando-se de recursos pedagógicos suficientes a este público.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Oportunidade de estudo a respeito dos espaços físicos adequados à formação destes grupos.</li> <li>-Oportunidade de estudos a respeito de melhores práticas de ensino-aprendizagem.</li> </ul>

Na construção desta fase é fundamental ajustar as atividades pedagógicas com a concretização dos objetivos, pois caso contrário pode-se correr o risco de serem simplesmente adequados ao senso comum dos profissionais presentes em uma determinada instituição educacional.

O Quadro 26 apresenta aspectos filosóficos que visam auxiliar a reflexão referente a formatação dos programas.

Quadro 26 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo relacionados as práticas filosóficas na construção de projetos pedagógicos de MSVS

<b>Detalhes relacionados aos aspectos filosóficos</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Aprender a aprender	-Desenvolver a capacidade que cada um possui de aprender por si mesmos. - Acolher as diferenças, onde cada aprendiz/turma aprende de uma forma diferente.	-Desenvolver estudos sobre formas alternativas de aprendizado. -Estudar formas de melhoria no ensino e na aprendizagem dos aprendizes. -Estudar novas formas de formação prática com abordagens reais com exemplos locais.
Corresponsabilidade	-Partilhamento da responsabilidade pelo processo de aprendizagem. -Relacionar a atividade de educador dentro do contexto comunicacional, participativo, interativo, vivencial. -Fomentar ou facilitar a participação do aprendiz em aula.	- Prover estudos sob as formas de valorização da experiência de vida de cada aprendiz, propondo novos métodos de ensino. -Desenvolver estudos sobre conhecimento prévio sobre determinado assunto antes das capacitações. -Estudar a corresponsabilidade sob a ótica da linguagem comum entre as pessoas que atuam na organização.
Foco no processo	-O foco da aprendizagem não está no conteúdo, mas em favorecer um processo contínuo de aprendizagem e de melhoria.	- Estudar formas de sensibilização para estimular um processo contínuo de aprendizagem.
Foco nas pessoas	-As pessoas são diferentes e aprendem de formas diferentes. -Educar para a autonomia e cooperação.	-Desenvolver estudos sobre as habilidades desenvolvidas após as capacitações.
Inovação	-Aprendizagem norteada por desafio, inovação e mudança.	-Estudar novos currículos, cursos, materiais e ferramentas de aprendizagem de acompanhamento.
Conexão teoria-prática	-Buscar a relação teoria-prática com senso crítico e visão sistêmica.	-Oportunizar estudos relacionados a atividades que tenham realizado ou que ainda realizam ou que tenham vontade de realizar, verificando percepções sobre abordagens práticas e teóricas. -Buscar estudos que avaliem ou possibilitam <i>feedback</i> das práticas utilizadas.

Continuação...

<b>Detalhes relacionados aos aspectos filosóficos</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Ambiente motivador	-Ambiente colaborativo, prazeroso e facilitador da aprendizagem.	-Desenvolver estudos sobre o ambiente necessário ao desenvolvimento de aprendizagem empreendedora em MSVS. -Efetuar estudos sobre respeito e acolhimento por parte dos instrutores na relação com aprendizes. -Estimular estudos sobre preferências de locais onde estimulem o aprendizado empreender (perto de suas residências).
Formação cidadã	-Formação abrangente contemplando as dimensões ética, social e ambiental.	-Estudar formas de desenvolvimento e reconhecimento sobre a consciência cidadã, relacionados a direitos e deveres.

Ainda, em se tratando do projeto pedagógico em si, o Quadro 27 apresenta uma síntese de aspectos que devem ser observados quando da sua elaboração, como organização das disciplinas, planos das disciplinas, objetivos e perfil desejado dos alunos.

Quadro27 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo relacionados as práticas pedagógicas de MSVS

<b>Detalhes da preparação</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Compreensão do propósito do curso	- Propiciar clareza para gestores do projeto. - Oportunizar a efetividade dessa proposta para o contexto social em que está inserido. - Proveir um equilíbrio entre a flexibilidade e a organização, integrando as diferenças locais e os contextos culturais.	-Estudar as reais necessidades formativas para o entorno e verificar se o curso atende à demanda social e econômica.
Tipos de disciplinas	-Construir matriz articulada e coerente. - Relacionar as disciplinas com o desenvolvimento de uma atitude empreendedora. -Desenvolver as competências necessárias ao alcance do perfil do egresso.	-Estudar para a formação empreendedora de MSVS, disciplinas teóricas relacionadas com as abordagens práticas, que demonstrem aplicabilidade. -Estudar novas formas de aprendizagem e de ensino.
Adaptação ou desenvolvimento de programas curriculares	- Propor ementas de disciplinas que promovam conhecimentos articulados entre si e com o perfil de aluno a ser formado. - Desenvolver programas curriculares de acordo com a condição de instrução e a necessidade do público.	-Desenvolver estudos sobre a orientação profissional com métodos e ferramentas de aconselhamento e tutoria. -Propor estudos sobre a aplicação prática e ensaio de métodos que valorizem os conhecimentos e competências adquiridos.



Continuação...

<b>Detalhes da preparação do projeto pedagógico</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Planos de ensino	-Traçar um plano de ensino que incorpore a metodologia pedagógica ao contexto da aprendizagem buscada, relacionadas aos objetivos propostos.	-Estudar as abordagens pedagógicas e metodologias de aprendizagem e de ensino, em especial as que criem competências essenciais e aptidões básicas. -Estudar novas formas de programas de formação prática e estudos de caso da vida real nas áreas empresariais direcionadas a realidade local de atuação.
Tipos de conhecimento	-Realizar a formação empreendedora com uma característica multidisciplinar. -Desenvolver padrões de competência. - Prover equidade de gênero.	-Possibilitar estudos sobre a relação entre o plano de ensino/planos de aula sobre a adaptação com a metodologia pedagógica ao contexto a ser buscado. -Promover estudos que incentivem a busca e utilização de novas abordagens de ensino. -Estudar formas de superar situações de exclusão social, de não acesso ao poder político, de submissão e de não participação social.
Recursos pedagógicos e espaço físico	-Propor adaptação ou desenvolvimento de programas curriculares e cursos em conformidade com adequação de materiais e ferramentas de aprendizagem de acompanhamento.	Propiciar estudos sobre- condições necessárias sobre recursos e espaço físico adequado a realização das capacitações.
Abordagens e metodologias pedagógicas	-Desenvolver enfoque do empreendedorismo e no pensamento criativo. - Realizar abordagens pedagógicas e metodologias de aprendizagem e de ensino, em especial as que criem: competências essenciais e aptidões básicas. - Desenvolver novas formas de programas de formação prática e estudos de caso da vida real nas áreas empresariais direcionadas a realidade local de atuação.	-Promover estudos sobre a formação pedagógica necessária para atuação com MSVS. -Propor abordagem com base teórica associada com atividades práticas.

Continuação...

<b>Detalhes da preparação do projeto pedagógico</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Avaliação e monitoramento	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Prover uma metodologia de avaliação, com ênfase da permanência e êxito do aluno, adaptado ao perfil de egresso e da utilização eficaz dos recursos do projeto.</li> <li>-Estabelecer o fazer pedagógico através de atividades em sala de aula, permitindo assim o processo avaliativo.</li> <li>-Prover uma avaliação do processo de ensino e aprendizagem de forma geral, com um caráter formativo e sintonizado com as demandas de cada turma específica, levando em conta suas características e particularidades.</li> <li>-Efetuar a avaliação baseada nas competências, considerando o aprendiz como um todo, seu crescimento e desenvolvimento durante o curso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Efetuar estudos visando a identificação de melhores práticas relacionadas a avaliação do aprendiz sob o seu desenvolvimento durante o percurso, na percepção do próprio caminhar do aprendiz.</li> <li>-Estudar o desenvolvimento de avaliações de resultados constituída pelo desenvolvimento de habilidades e competências nos seus capacitados, independentemente de terem sido adquiridas no ensino e formação formais ou noutras experiências de aprendizagem.</li> </ul>
Perfil dos instrutores	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Definição dos critérios de credenciamento dos instrutores.</li> <li>-Adequação entre o número de alunos e o número de instrutores existentes (para evitar repetições do mesmo instrutor).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudar o perfil dos instrutores levando em consideração a formação acadêmica e sua trajetória profissional, visando identificar conhecimentos de gestão.</li> </ul>
Formação pedagógica	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Desenvolvimento de dinâmicas e práticas adequadas a pessoas com pouca escolaridade e baixa renda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Desenvolver estudos sobre as melhores práticas para desenvolver aprendizado empreendedor entre os segmentos de atuação.</li> </ul>

A realização de capacitações, muitas vezes, são desenvolvidas em parcerias e através de apoio sob diversas formas, portanto, algumas reflexões sobre o apoio são necessárias. Os autores Ferreira et al (2012) relatam que as empresárias brasileiras não tem o hábito de recorrer às universidades ou outras instituições de apoio para obter assessoria e auxílio para a abertura de seus negócios ou para sua manutenção, muitas vezes, devido a aspectos como a falta de divulgação e o desconhecimento dos serviços prestados por estas instituições (muitas vezes gratuitos), o medo de parecerem despreparados e “ignorantes” por considerarem seus problemas “pequenos” e de “fácil solução” (quando muitas das vezes não são), e por acharem que o atendimento em tais instituições são morosos e ineficazes na solução das dificuldades encontradas em sua empresa.

Destaca-se, entretanto, o apoio maciço exercido pelas ações governamentais brasileiras, nas últimas décadas para o desenvolvimento empreendedor, marcados por planos nacionais de políticas para as mulheres, com prioridades, metas e ações em nível federal, estadual e municipal (PATRICIO, 2014; SOUZA e BRUNO FARIA, 2013). As diretrizes apresentadas para a temática podem ser visualizadas no Quadro 28.

Quadro 28 - Síntese das diretrizes relacionados a parcerias e apoios construção de projetos pedagógicos de MSVS

Aspectos relacionados a parcerias e apoio	Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese	Oportunidade de estudo
Apoio de empresas e associações	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Buscar apoios em instituições de suporte, ONGs, governos locais, universidades.</li> <li>- Estímulo ao fortalecimento e capacitações de suporte, intermediação e facilitação de redes, de diferentes tipos e formatos institucionais, segundo cada localidade ou região (associações comerciais, centros de apoio empresarial, agências de desenvolvimento local, entre outras) por meio de treinamento, reuniões e estágios.</li> <li>-Participação, complementaridade e articulação de ações e esforços, envolvendo o conjunto de atores públicos, privados e não-governamentais presentes em nível local, regional e nacional, dada a multiplicidade e diversidade de temas objetos de capacitação.</li> <li>-Compartilhamento e troca de experiências entre os parceiros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudar o compartilhamento e troca de experiências entre os parceiros.</li> <li>- Efetuar estudos sobre outros cursos similares realizados na região, comunidade, etc.</li> </ul>
Busca de sustentabilidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Buscar sustentabilidade dos serviços de suporte empresarial em informação, capacitação e assistência técnica, por meio de estratégias que associem a concessão de subvenções governamentais, a capacitação de recursos a fundo perdido e a participação das empresas em parte dos custos desses serviços.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Promover estudos sobre a utilização de parcerias e o suporte despendido para realização de programas a nível comunitário, regional, estadual.</li> </ul>

### 6.5.1.2 Realização da capacitação

Nesta fase os desafios e peculiaridades referem-se aos seguintes aspectos: manter o aprendiz motivado através de práticas pedagógicas adequadas; acompanhamento das suas necessidades e proporcionando um ambiente de respeito e acolhedor, conforme Quadro 29.

Quadro 29 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de realização da capacitação de MSVS

<b>Detalhes da realização da capacitação</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Organização do espaço físico	-Disponibilização de local adequado, bem como equipamentos de apoio e suporte para a realização das atividades.	-Realizar estudos sobre o levantamento de infraestrutura física para a efetivação das ações de capacitação. -Efetuar estudos relacionados ao ambiente onde as capacitações são realizadas, verificando as necessidades. -Oportunidade de estudo sobre espaços físicos flexíveis, acolhedores que permitam a experiência com alto grau de realismo sobre a atividade empreendedora.
Realização das atividades de capacitação	- Desenvolver o plano de capacitação proposto, promovendo práticas de ensino que garantam um ambiente colaborativo, prazeroso e facilitador da aprendizagem. -Buscar a relação teoria-prática. -Estimular a capacidade que cada um possui de aprender pelos seus próprios métodos.	-Oportunidade de estudo sobre métodos de avaliação da aprendizagem.
Acompanhamento individualizado das necessidades didáticas dos aprendizes	- Acompanhar as atividades realizadas visando verificar se a didática utilizada está de acordo com o público-alvo ou se há necessidade de intervenção com a proposição de estratégias de ensino alternativas.	-Oportunidade de estudos sobre o efeito de práticas de acompanhamento sobre o desenvolvimento emocional e profissional do aprendiz.
Suporte às necessidades pessoais ligadas ao empreendedorismo e ao seu ambiente externo imediato (necessidades básicas de subsistência)	-Dependendo de cada caso verificar necessidade de abertura de contas em bancos e outras necessidades para ocupação de vaga no mercado de trabalho ou para implantação de negócio.	-Estudos sobre a cooperação e efeito do trabalho em rede (público x privado) na provisão de suporte aos aprendizes e no alcance dos direitos e realização dos deveres civis.

Os achados na literatura mostram a importância da seleção de instrutores quando da elaboração dos projetos pedagógicos, atentando-se para o perfil adequado aos

objetivos definidos. Desta forma, o Quadro 30 detalha aspectos necessários para esta definição.

Quadro 30 - Síntese das diretrizes relacionados aos instrutores na construção de projetos pedagógicos de MSVS

<b>Detalhes relacionados aos instrutores</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Postura docente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propiciar formação para que o instrutor seja um catalisador e facilitador.</li> <li>- Estimular os instrutores a uma forma nova de pensar.</li> <li>- Prover o aprendizado em termos de empreendedorismo.</li> <li>- Estimular a realização de ações voltadas para a autonomia econômica.</li> <li>- Fortalecer a formação e atualização pedagógica dos instrutores internos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar estudo sobre a postura dos instrutores em relação aos aprendizes.</li> <li>- Possibilitar estudos sobre o papel efetuado pelos instrutores enquanto formadores de empreendedores.</li> </ul>
Abordagens necessárias com diferentes aprendizes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desenvolvimento de ferramentas e métodos para a profissionalização.</li> <li>- Disponibilizar a geração de novos conhecimentos, através de treinamentos constantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desenvolver estudos sobre o levantamento das possibilidades dos mercados local e regional para geração de renda e criação de negócios.</li> </ul>
Aulas expositivas e práticas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proporcionar equilíbrio, entre a transmissão do conteúdo teórico e a facilitação do processo de aprendizagem, através de aconselhamentos e orientações das atividades práticas aos aprendizes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudar as preferências e o acúmulo de conhecimento percebidos tanto por abordagens práticas como por conhecimentos teóricos.</li> <li>- Estudar os tipos de formação e de perfis existentes entre os instrutores e se a formação ou falta de experiência acarretam dificuldades.</li> <li>- Estudar se os instrutores possuem conhecimentos práticos de gestão.</li> <li>- Estudar os tipos de práticas utilizadas pelos instrutores nas abordagens com seus aprendizes.</li> </ul>
Facilitar a participação do aluno	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propor práticas de aprendizagem onde o aprendiz seja estimulado a participação.</li> <li>- Manter práticas de aprendizado em grupo e estimular troca de experiências.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estimular estudos sobre as preferências de estudo sobre aprendizado em grupo.</li> </ul>
Proporcionar um ambiente de respeito e acolhimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Buscar formas de acolhimento no ambiente da realização das capacitações.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudar o ambiente onde os aprendizes desenvolvem suas capacitações.</li> <li>- Realizar estudos das necessidades dos instrutores para desenvolver suas atividades.</li> </ul>

No que tange a questão de proporcionar um ambiente de respeito e acolhimento, questões essas relacionadas à *infraestrutura*, o Quadro 31 detalha a importância da orientação em relação a alguns aspectos. A necessidade de infraestrutura é normalmente

diferente para cada curso. Infraestrutura são os conjuntos de atividades e estruturas que servem de base para o desenvolvimento de outras atividades, visto que concentra todos os componentes para que suas atividades sejam adequadamente desempenhadas (SILVA et al, 2013).

Para Araújo e Guilhoto (2008), a infraestrutura consiste no suporte do sistema e da estrutura de uma organização, reunindo todos os elementos e a tecnologia para a segura continuidade operacional de suas ações e seus procedimentos.

Quadro 31 - Síntese das diretrizes relacionados a infraestrutura necessária para realização de projetos pedagógicos com MSVS

<b>Detalhes relacionados à infraestrutura</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Ferramentas e materiais	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Localização e disponibilidade de recursos materiais das unidades que consistirão na base para a aplicação metodológica.</li> <li>- Disponibilização de instrumentos didáticos.</li> <li>- Disponibilização de equipamentos de apoio e suporte existentes no local adequados a realização das atividades.</li> </ul>	-Estudar a infraestrutura necessária ao desenvolvimento das capacitações, tanto com aprendizes, técnicos e instrutores.
Infraestrutura física	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Possibilitar sala-de-aula ou outro local adequado que possibilitem condições para a realização das atividades.</li> <li>- Respeitar a capacidade de lotação do local.</li> <li>- Oferecer mobiliário necessário.</li> <li>-Possibilitar um ambiente acolhedor e seguro.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar estudos sobre o levantamento de infraestrutura física para a efetivação das ações básicas.</li> <li>-Efetuar estudos relacionados ao ambiente onde as capacitações são realizadas, verificando as necessidades.</li> </ul>
Transporte	-Propiciar transporte necessário.	-Estudar aspectos relacionados ao transporte dos colaboradores e dos aprendizes visando identificação do e o impacto existente para a realização dos treinamentos.
Colaboradores capacitados	- Propiciar apoio técnico.	Propiciar estudos sobre as necessidades de treinamentos por parte dos colaboradores para trabalhar com esse grupo específico.

### 6.5.1.3 Finalização da capacitação

Os desafios desta etapa envolvem aspectos relacionados a encontrar vagas para o perfil destes públicos e preparação para o ambiente de trabalho (adaptação visual, obediência a horários, entre outros); encontrar fontes de financiamento para melhoria de

negócios e/ou financiar novos negócios com juros e condições de pagamento adequadas a estes públicos, conforme apresenta o Quadro 32.

Quadro 32 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de realização da finalização da capacitação de MSVS

<b>Detalhes da finalização da capacitação</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Suporte à constituição de negócio	- Dar subsídios para que o aprendiz coloque em prática os conhecimentos adquiridos que versam sobre aspectos legais (licenças e constituição da empresa), tipo de empresa que será aberta, funções, atividades e responsabilidades, tempo, recursos financeiros, etc.	-Estudos sobre a cooperação e efeito do trabalho em rede (público x privado) na provisão de suporte aos aprendizes para constituição de seus negócios, como autorizações de comercialização e outras exigências. -Estudos sobre tipos de fontes de financiamento para novos negócios e negócios existentes para populações em situação de vulnerabilidade social.
Melhorias em negócios existentes	- Acompanhar os objetivos propostos no plano pedagógico visando verificar o planejado e o executado, utilizando-se de ferramentas e indicadores passíveis de medição/ avaliação.	
Encaminhamento para vagas de emprego	- Buscar a melhor adequação possível entre o perfil da vaga existente e o perfil do candidato para a vaga, maximizando o máximo as competências disponíveis.	-Estudos sobre competências necessárias para determinados segmentos de atuação profissional -Realizar estudos sobre recolocação profissional.

#### 6.5.1.4 Acompanhamento do aprendiz

As características desta etapa dependerão dos objetivos iniciais do curso, definidos no projeto pedagógico. No caso de pessoas que ocuparam vaga de trabalho no mercado formal, o desafio é a permanência do indivíduo na vaga, adaptação à rotina de trabalho e regras da empresa, conforme demonstra o Quadro 33.

Quadro 33 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase acompanhamento do aprendiz

<b>Detalhes da fase acompanhamento do aprendiz</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Suporte à gestão do negócio	- Fornecer informação necessária a respeito dos diferentes tipos de negócio através do desenvolvimento de ferramentas de apoio (manuais, cartilhas, etc).	-Oportunidade de estudos sobre as principais dificuldades e facilidades que estes gestores enfrentam na rotina de gestão em função dos diferentes tipos de negócio.
Acompanhamento do aprendiz no mercado de trabalho	- Implementar canais de comunicação que visem levantar dificuldades e facilidades do aprendiz no mercado de trabalho.	-Oportunidade de estudos sobre as principais dificuldades e facilidades que estes aprendizes enfrentam na rotina de trabalho do mercado formal.

### 6.5.1.5 Encerramento do processo

Os desafios desta etapa são definir o prazo de encerramento do acompanhamento e graduação do aprendiz, de forma a seguir com autonomia. Esta etapa deve servir para fechar o processo com o aprendiz, indicando novos passos para um crescimento contínuo na gestão de seus negócios. Também os resultados obtidos em cada fase devem ser usados para retroalimentar novos processos de capacitação semelhantes, conforme apresenta o Quadro 34.

Quadro 34 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase encerramento do processo

<b>Detalhes da fase acompanhamento do aprendiz</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Graduação do aprendiz	- Orientar ao aprendiz que as experiências em seu negócio o estimulem a procurar novos conhecimentos, visando o seu desenvolvimento, ou na impossibilidade buscar assessoria adequada.	-Estudos sobre indicadores utilizáveis no acompanhamento de populações vulneráveis e estudo de maturidade em gestão destas populações.
Proposição de formação em nível de complexidade superior ao alcançado até o final do processo	- Orientar o aprendiz no sentido de buscar a formação continuada.	-Estudar as necessidades identificadas por empresários nos primeiros anos de atuação. -Identificar que tipos de apoios são utilizados e/ou necessários para o gerenciamento de seus negócios. -Identificar competências a serem desenvolvidas.

## 6.6 Conclusão

A contribuição prática deste trabalho se dá pela proposição de diretrizes que possibilitem orientar a elaboração de programas de capacitação para mulheres em situação de vulnerabilidade social, procurando gerar conhecimento e significado prático.

Nesse contexto procurou-se explorar as relações existentes entre barreiras, facilitadores, características das mulheres e elementos do contexto pedagógico do ensino de empreendedorismo para populações vulneráveis, empregando para isso mapas conceituais. Os mapas conceituais permitem gerar significado, a partir do qual se podem extrair diretrizes para gerar a construção de projetos pedagógicos, que é o resultado final deste esforço.



A criação de programas com esse público específico de mulheres, deve-se pautar pela disseminação da cultura empreendedora na comunidade a ser implantada, na preparação necessária dos participantes para exploração da iniciativa empreendedora (RIBAS e RIBAS, 2012). Bulcarov et al. (2010) destaca a importância da abordagem prática e diretamente relacionada a ações públicas, destacando a necessidade de capacitação dos gestores e demais pessoas encarregadas na formulação, implementação, monitoramento e execução dessas políticas.

Ficou evidente, no artigo relacionado as características de homens e mulheres FD\_3, que ambos os gêneros utilizam as técnicas de gestão e controles gerenciais de forma parcial, o que pode significar desconhecimento e incerteza sob o real significado dessas ferramentas, respaldando a importância e necessidade de programas que proporcionem capacitações e formações de qualidade, comprometidos em desenvolver habilidades e competências nos aprendizes.

Nesse contexto, fica evidente ao final deste artigo que o sucesso de qualquer programa com essas mulheres está diretamente ligado aos projetos pedagógicos, formação e qualificação dos instrutores, na infraestrutura adequada e no respeito e acolhimento às características desse grupo de mulheres.

Apesar destes fatores facilitadores e barreiras estarem descritos na literatura, entende-se que extrair significado de associações existentes entre estes e entre eles e outros elementos do contexto pedagógico, pode servir de insumo para a elaboração de projetos pedagógicos adequados ao ensino de empreendedorismo para populações vulneráveis, como as mulheres. A premissa que norteia este trabalho é que tais grupos exigem um projeto pedagógico específico para o ensino de empreendedorismo.

## **Referências**

ABRAMOVAY, M. et al. **Juventude, violência e vulnerabilidade social na América Latina: desafios para políticas públicas**. Brasília: UNESCO, BID, 2002.

AJIBADE, I.; MCBEAN, G.; KERR, R. B. **Urban flooding in Lagos, Nigeria: Patterns of vulnerability and resilience among women**. *Global Environmental Change*, Volume 23, Issue 6, December 2013, Pages 1714-172.

- ANNES, A. WRIGHT, W. **'Creating a room of one's own'**: French farm women, agritourism and the pursuit of empowerment. *Women's Studies International Forum*, Volume 53, November–December 2015, Pages 1-11.
- ARAÚJO, M. P. DE.; GUILHOTO, J. J. M. **Infraestrutura de transporte e desenvolvimento regional**: Uma abordagem de equilíbrio geral inter-regional. *Teoria e Evidência Econômica*, Vol. 14, n.31, p. 9-40, 2008.
- BECKER, H. S. **Segredos e truques da pesquisa**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2007.
- BRASIL. Ministério da Educação. **Mulheres Mil**: programa expõe participação feminina. Disponível em:< <http://portal.mec.gov.br/ultimas-noticias/222-537011943/17149-programa-expoe-participacao-feminina-em-semana-de-ciencia>>. Acesso 27 abr. 2017.
- BUANG, N. A.; & IDAYU, L. **Financial management skills of small scale business women: Does education background matters?** *International Business Management*, 5(5), p. 226–231, 2011.
- BULGACOV, D. C. et al. **Atividade empreendedora da mulher brasileira**: Trabalho precário ou trabalho decente? V. 28, N.63. Curitiba: *Psicol. Argum*, 2010. p. 337-349.
- CARNEIRO, F. G. **Perfil da pobreza e aspectos funcionais dos mercados de trabalho no Brasil**. In: *Pobreza e mercados no Brasil*. Brasília: CEPAL/DFID, 2003.
- CHANEY, P. **Civil society and gender mainstreaming: empirical evidence and theory-building from twelve post-conflict countries 2005–15**. *World Development*, Volume 83, July 2016, Pages 280-294.
- COLEMAN, L. J.; WU, P. L.; LUTHER, R. **Hair-brained or great-hair business?: Assessing alternative markets and product-service designs for successful startups by small-retail entrepreneurs**. *Journal of Business Research*, Volume 67, Issue 6, June 2014, Pages 1136-1144.
- DANISH, A. Y ; SMITH, L. S. **Female Entrepreneurship in Saudi Arabia: Opportunities and Challenges**. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2012.
- DEAN, A.; SHARP, J. **Getting the most from NUD\*IST / NVivo**. *Electronic Journal of Business Research Methods*, v. 4, n. 1, p. 11-22, 2006. Disponível em:<<http://www.ejbrm.com/main.html>>. Acesso 3 mar. 2017.

DENIZ, N.; BOZ, I. T.; ERTOSUN, O. G. **The relationship between entrepreneur's level of perceived business-related fear and business performance.** Procedia - Social and Behavioral Sciences, 2011.

DUVENHAGE, A.; GARG, A. K. **Risk-Taking Patterns of Male and Female Entrepreneurs in Roodepoort.** African and Asian Studies, 2014.

DVIR, D.; SADEH, A.; MALACH-PINES, A. **The fit between entrepreneurs' personalities and the profile of the ventures they manage and business success: An exploratory study.** The Journal of High Technology Management Research, Volume 21, Issue 1, 2010, Pages 43-51.

ESCRIBANO, J. J. G.; CASADO, A. B. F. **Construction of gender differences in the discourse of entrepreneurship.** Psychobiological, cultural and familiar aspects. Suma de Negocios, Volume 7, Issue 15, January–June 2016, Pages 18-24.

ESTRIN, S.; MICKIEWICZ, T.; STEPHAN, U. Human capital in social and commercial **entrepreneurship.** Journal of Business Venturing, Volume 31, Issue 4, July 2016, Pages 449-467.

FATOKI, O. **Factors motivating young South African women to become entrepreneurs.** Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing, 2014. 5(16):2039–9340.

FERREIRA, L. F. F. et al. **Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo.** v. 19, n. 4. São Carlos; Gestão de Produtividade, 2012, p. 811-823.

HAGGARD, S.; NOLAND, M. **Gender in transition:** the case of north Korea. World Development, Volume 41, January 2013, Pages 51-66.

HARKEMA, S. ; POPESCU, F. **Entrepreneurship** education for adults: a case-study. Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 209, 3 December 2015, Pages 213-220.

HASHIMOTO, M. **Centros de empreendedorismo no Brasil.** São Paulo: Sebrae- SP, 2013.

ISMAIL, V. Y. **The comparison of entrepreneurial competency in woman micro-small-, and medium-scale entrepreneurs.** Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 115, 21 February 2014, Pages 175-187.

- JENNINGS, L. et al. **Entrepreneurial Development for U.S. Minority Homeless and Unstably Housed Youth: A Qualitative Inquiry on Value, Barriers, and Impact on Health.** *Children and Youth Services Review* 49:39–47. Retrieved March 6, 2016.
- JOHNSTON, L. **Software and Method: Reflections on Teaching and Using QSR NVivo in Doctoral Research.** *International Journal of Social Research Methodology*, v. 9, n. 5, p. 379-391, 2006. Disponível em:<http://www.informaworld.com/smpp/title~content=t713737293~db=all>. Acesso mar. 2017.
- JUNIOR, V. C. **A Utilização de Mapas Conceituais como Recurso Didático para a Construção e InterRelação de Conceitos.** São Paulo: Revista Brasileira de Educação Médica, 2013.
- KASIC, B. **‘Unsettling’ women's studies, settling neoliberal threats in the academia: A feminist gaze from Croatia**Original Research Article. *Women's Studies International Forum*, Volume 54, January–February 2016, Pages 129-137.
- KLYVER, K.; NIELSEN, S. L.; EVALD, M. R. **Women's self-employment: An act of institutional (dis)integration? A multilevel, cross-country study.***Journal of Business Venturing*, Volume 28, Issue 4, July 2013, Pages 474-488.
- KOELLINGER, P; MINNITI, M; SCHADE, C. **Gender differences in entrepreneurial propensity.** *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 2013. 75(2):213–34.
- KORMAN, R. F. **Os efeitos da reforma curricular na sala de aula em um curso de engenharia.** Dissertação de Mestrado da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, na área de Engenharia da Produção. Porto Alegre, 2015.
- LEMO, M. E. S. **O artesanato como alternativa de trabalho e renda: subsídios para avaliação do programa estadual de desenvolvimento do artesanato no município de Aquiraz-CE.** Dissertação de Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas da Universidade Federal do Ceará, 2011.
- LOW, A.; CHIANG, C. **Love as a Hidden Gender Resource in Chinese Immigrant Women’s Entrepreneurship.** ResearchGate, 2010.
- LAGE, M. C. **Utilização do software NVivo pesquisa qualitativa: uma experiência em EaD.** Campinas: Educação Temática Digital, 2011.
- LAGE, M. C.; GODOY, A. S. **O uso do computador na análise de dados qualitativos: questões emergentes.** *Revista de Administração Mackenzie*, v. 9, n. 4, p. 75-98, 2008.

MOREIRA, M. A. **Mapas conceituais como recurso instructional e curricular**. In: MOREIRA, M. A. **A teoria da aprendizagem significativa e sua implantação em sala de aula**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2006. Cap.2.

MOREIRA, M. A. **Mapas conceituais e aprendizagem significativa**. Adaptado e atualizado, em 1997, de um trabalho com o mesmo título publicado em O ENSINO, Revista Galáico Portuguesa de Sócio-Pedagogia e Sócio-Linguística, Pontevedra/Galícia/Espanha e Braga/Portugal, N° 23 a 28: 87-95, 1988. Disponível em <:www.if.ufrgs.br/~moreira/mapasport.pdf>. Acessado mar 2017.

MULHER EM CONSTRUÇÃO. **Programa de geração de renda**. Disponível em <:http://www.mulheremconstrucao.org.br/quem-somos/>. Acesso 25 abr 2017.

MUNRO, J.; PATTERSON, P. B.; MCINTYRE, L. “**Your father is no more**”: insights on guardianship and abandonment from ultrapoor women heads of household in Bangladesh. Womens’s Studies International Forum, Volume 53, November–December 2015, Pages 43-52.

NASSIF, C. M. J.; ANDREASSI, T.; TONELLI, M. J. **Critical incidents among women entrepreneurs: Personal and professional issues**. Revista de administração. Vol.51, 2016, p.212-224.

NOVÁ, J. **Developing the entrepreneurial competencies of sport management students**. Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 174, 12 February 2015, Pages 3916-3924.

NOVAK, J. D. **Uma teoria de educação**. Tradução de Marco Antônio Moreira. São Paulo: Pioneira, 1981.

\_\_\_\_\_. **Aprender criar e utilizar o conhecimento: mapas conceituais como ferramentas de facilitação nas escolas e empresas = Learning, creating and using knowledge**. Lisbos: plátano Editora, 2000, p.252.

NOVAK, J.D.; CAÑA, A.J. **A teoria subjacente aos mapas conceituais e como elaborá-los e usá-los**. In: Práxis Educativa, v. 5, n. 1, p. 9-29, jan-jun, 2010. Disponível em: <:http://www.periodicos.uepeg.br>. Acesso em: 15 de mar de 2017.

OLCAY, A. O. **Entrepreneurial Subjectivities and Gendered Complexities: Neoliberal Citizenship in Turkey**. VINE, 2015.

ONG Teceranda. **Atendimento de mulheres em situação de vulnerabilidade**. Disponível em <<http://www.maceio40graus.com.br/noticias/ong-teceranda-atende-mulheres-em-situacao-de-vulnerabilidade/>>. Acesso mar 2017.

PATRÍCIO, J. A. **Violência contra as mulheres**: “processos e contextos de vitimização.” Forum Sociológico, 2014, p. 33-43.

PEÑA, A. O. *et al.* **Mapas conceituais**: uma técnica para aprender. Tradução: Maria José Rosado-Nunes e Thiago Gambi. São Paulo: Edições Loyola, 2005.

PEREZ, C. *et al.* **How resilient are farming households and communities to a changing climate in Africa? A gender-based perspective**. Global Environmental Change, Volume 34, September 2015, Pages 95-107.

ROBINSON, L. *et al.* **Sustainable intensification in drylands**: What resilience and vulnerability can tell us. Agricultural Systems, Volume 135, May 2015, Pages 133-140.

ROCHA, E. L. C., FREITAS, A. A. F. **Avaliação do ensino de empreendedorismo entre estudantes universitários por meio do perfil empreendedor**. RAC, Rio de Janeiro, v.18, n. 4, art. 5, pp. 465-486, Jul. /Ago. 2014.

ROCHA, M. T.; DORRESTEIJN, H. I; GONTIJO, M. J. **Empreendedorismo em negócios sustentáveis**: plano de negócio coo ferramenta do desenvolvimento. São Paulo: Peirópolis; Brasília, DF-Instituto Internacional de Educação do Brasil, 2005.

ROGERS, C. **“I’m complicit and I’m ambivalent and that’s crazy”**: care-less spaces for women in the academy. Womens’s Studies International Forum, In Press, Corrected Proof, Available online 10 August 2016.

RODRIGUES, M. R. **Organização e representação do conhecimento por meio de mapas conceituais**. Dissertação de mestrado em Ciência da Informação. Universidade Estadual de Londrina, 2015.

\_\_\_\_\_. **Os mapas conceituais para a visualização de conceitos de áreas do conhecimento em unidades de informação**. Trabalho de conclusão de curso em Biblioteconomia. Universidade Federal de Londrina, 2011.

RODRIGUES, M. R.; CERVANTES, B. M. N. **Análise de assunto e mapas conceituais**: semelhanças nos processos. V.20. n.4. Londrina: Ciência da Informação, 2015, p.35-36.

- ROVIRA, C. **DigiDocMap conceptual maps editor and topic maps norms**. Hipertext.net, n.3. 2005. Disponível em:<http://www.hipertext.net>. Acesso em 03 de mar de 2017.
- RUBENSON, K. **Adult learning and education**. Saint Louis, Academic Press, 2011.
- SILVA E SILVA, M. O. **Avaliação de Políticas e Programas Sociais enquanto momento do processo das Políticas Públicas**. In SILVA E SILVA, M. O. (Org.). Avaliação de Políticas e Programas Sociais: teoria e prática. São Paulo: Veras, 2001.
- SILVA, F. et al. **Investimentos em transportes terrestres causam crescimento econômico**: Um estudo quantitativo. Journal of Transport Literature, v. 7, n. 2, 2013, p.124-145.
- SOUZA, J. C.; BRUNO-FARIA, M. F. **Processo de inovação no contexto organizacional**: uma análise de facilitadores e dificultadores. Vitória: Brazilian Business Review, 2013, p. 113-136.
- SOUZA, N. A.; BORUCHOVITCH, E. **Mapas conceituais**: estratégia de ensino/aprendizagem e ferramenta avaliativa. V.26, n.3, Belo Horizonte: Educação em Revista, 2010, p.195-218.
- TAVARES, R. **Construindo mapas conceituais**. Rio de Janeiro: Ciências & Cognição, 2007.
- ULRIKSEN, M. S.; PLAGERSON, S. **Social protection**: rethinking rights and duties. World Development, Volume 64, December 2014, Pages 755-765.

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A capacitação é um elemento chave para inserção de indivíduos dentro de um processo de mercado competitivo, com exigências profissionais e empresariais pautadas na qualidade e na eficiência de suas ações (ALBAGLI, 2001a). O empreendedorismo é uma forma de inserção econômica que exige capacitações, pois trabalhar por conta própria, ter a capacidade de gerar o próprio negócio e gerir seus próprios recursos, é um modelo de inserção social e econômica que necessita de preparação. Para empreender em uma empresa, independente do porte, é preciso buscar conhecimento, que permitirá sobreviver em condições de competitividade com obtenção de lucro. Além de buscar conhecimento por áreas técnicas, aspectos comportamentais do empreendedor são de especial importância.

Silva e Silva (2001, p.47) argumentam que “os programas de desenvolvimento de empreendedorismo com mulheres geram impactos que resultam em alterações na condição de vida individual, ou de um grupo, que produzem mudanças nas atitudes, comportamentos e opiniões”. Os benefícios gerados a partir da realização de programas de desenvolvimento de aprendizado empreendedor em mulheres perpassam os próprios objetivos existentes nos programas, pois mesmo aquelas que não conseguem estabelecer um negócio, se sentem realizadas em relação à motivação, aprendizagem e a descoberta de suas qualidades e capacidades.

Iniciativas relacionadas com a preparação de mulheres em situação de vulnerabilidade social (MSVS), através de programas de capacitação são experiências inovadoras que podem ser encontradas na literatura (ALBAGLI, 2001; CARVALHO, 2009; CARVALHO, 2017; CONSULADO DA MULHER, 2017; ERASMUS +, 2017; MULHERES EM CONSTRUÇÃO, 2014; SEMEAR, 2017; SETEQ, 2011). A ênfase destas publicações recaem sobre:

- a filosofia e os princípios gerais norteadores de tais programas;
- as instituições e atores principais envolvidos;
- os conteúdos temáticos e público-alvo;
- os métodos, técnicas e tecnologias utilizadas para seu desenvolvimento;
- os principais problemas e desafios.



Apesar de existirem na literatura publicações que abordam o tema do empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social, através da apresentação de casos sobre os projetos e programas, menos frequentes são as publicações que orientem e sirvam de suporte à elaboração dos projetos pedagógicos voltados à capacitação destes mesmos grupos. A contribuição principal desta tese é a sistematização da informação existente na literatura junto a evidências provenientes do cotidiano de especialistas e gestores, para proposição de diretrizes norteadoras para um projeto pedagógico desta natureza.

A estrutura apresentada no Capítulo 6 desta tese revela que as questões relacionadas diretamente aos projetos pedagógicos têm sido mais explorados, como a distribuição de disciplinas, planos de aula e aspectos ligados aos objetivos e perfil dos aprendizes. Entretanto, os aspectos relacionados aos instrutores, infraestrutura e a filosofia para elaboração de um projeto por sua vez, não estão ainda bem explorados segundo a literatura consultada. Os instrutores não possuem treinamentos nem atualizações para desempenhar suas atividades, muitas vezes vindos do meio acadêmico, reproduzindo modelos teóricos e, em alguns casos, sem conhecimento de gestão. A questão da infraestrutura não é bem compreendida pelos gestores dos projetos, o que resulta muitas vezes em adaptações e modificações que acarretam em insatisfações por parte dos aprendizes e dos instrutores. A questão filosófica, muitas vezes, não é bem desenvolvida pelo desconhecimento existente daqueles profissionais que desenvolvem o referido projeto.

### **7.1 Visão processual e sistêmica do ensino de empreendedorismo para MSVS**

Analisando-se o tema de ensino de empreendedorismo sob um ponto de vista processual e sistêmico, observam-se ainda lacunas a serem respondidas e reflexões a serem realizadas. O processo de preparação de um programa de capacitação envolve decisões e ações em três grandes etapas: preparação para a capacitação, realização da capacitação e finalização da capacitação (Figura 29). A responsabilidade sobre o aprendiz se encerra na conclusão do processo de ensino-aprendizagem, no final da capacitação. Entretanto, em se tratando de capacitações visando o empreendedorismo para populações em vulnerabilidade, há uma responsabilidade estendida. Estes públicos

demandam um acompanhamento contínuo na busca de resultados de gestão sustentáveis no tempo.



As fases de acompanhamento do aprendiz e o encerramento do acompanhamento (Figura 30) exigem estudos sobre o comportamento de dependência ou não do aprendiz, da sua evolução em gestão, desenvolvimento emocional e autonomia, bem como as definições a seguir:

- quais são os recursos e responsáveis pelo acompanhamento nestas etapas;
- como financiar os recursos necessários para este período de suporte;
- como operacionalizar este acompanhamento;
- como determinar os limites de conhecimento para este suporte/acompanhamento;
- quais são os prazos de duração deste acompanhamento, entre outros detalhamentos.

O detalhamento sugerido para as fases de capacitação em empreendedorismo para populações vulneráveis, entre elas MSVS, levam às reflexões e oportunidades descritas a seguir (Figura 31).

Figura 32 - Sugestão de detalhamento das fases de um processo de capacitação para populações vulneráveis

Sugestão de processo detalhado de capacitação em empreendedorismo para populações vulneráveis



### 7.1.1 Preparação para a capacitação

Nesta etapa os desafios e peculiaridades se concentram em três aspectos: conhecer bem o público-alvo, buscar parcerias-chave e suporte governamental e adequar o projeto pedagógico, conforme se discutiu anteriormente nesta tese. O Quadro 35 resume diretrizes já discutidas nesta tese e apontam aspectos que merecem maiores estudos.

Quadro 35 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de preparação para capacitação de MSVS

Detalhes da preparação para capacitação	Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese	Oportunidade de estudo
Definição do público-alvo	-Manter alinhamento com diretrizes governamentais para definição dos públicos-alvo, para facilitar acesso a benefícios e financiamentos.	-Estudar se as estruturas criadas para difundir, monitorar e coordenar atividades com este público-alvo envolvido atingiu as metas esperadas, gerando informação relevante para respaldar as decisões tomadas e provocar o alinhamento entre os diversos órgãos envolvidos.
Identificação de financiadores e apoiadores da rede	-Prover acesso aos aprendizes a direitos civis. -Prover orientação sobre obrigações civis. -Buscar suporte financeiro para deslocamentos. -Buscar suporte em bolsas. -Prover acesso a cursos de reforço ou alfabetização.	-Estudar formas de cooperação entre órgãos de gestão municipal que enfatizam a ação social e empresas de capacitação em empreendedorismo. - Estudar novos meios de suporte governamental para programas de capacitação em empreendedorismo.

Continuação...

<b>Detalhes da preparação para capacitação</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Organização ou ajustes de um projeto pedagógico adequado ao público-alvo	-Realizar a formação empreendedora com uma característica multidisciplinar. - Prover equidade de gênero. - Realizar abordagens pedagógicas que desenvolvam competências essenciais e aptidões básicas. -Prover aplicação prática e ensaio de métodos para valorizar os conhecimentos e competências adquiridos através dos diversos tipos de aprendizagem.	-Desenvolvimento de dinâmicas e práticas adequadas a pessoas de baixa escolaridade ou analfabetos -Estudo do impacto de tecnologias acessíveis a estes públicos, tais como telefones celulares, internet, computadores sobre a aprendizagem e sobre a gestão dos negócios.
Definição dos meios de divulgação e realização do curso	-Realizar a participação nos meios de comunicação social, visando o êxito das ações que visam divulgar e promover a criação de programas. - Utilizar os meios de comunicação de massa (a exemplo as redes sociais), por sua abrangência e penetração junto ao público. - Realizar ações de divulgação com departamento de marketing de rádios, jornais, etc.	-Estudos sobre melhores formas de divulgação que motivem o candidato. -Estudo do impacto de tecnologias acessíveis a estes públicos, tais como telefones celulares, internet, computadores sobre a comunicação antes, durante e depois do encerramento do processo.
Definição de instrutores para as capacitações	- Definir perfis de instrutores que possuam experiência teórica e prática em gestão, que possuam atributos de acolhimento e condução de grupos com esse perfil específico de mulheres. Podem possuir formação tradicional ou outras.	- Estudos sobre melhores práticas de ensino-aprendizagem a partir de dinâmicas vivenciadas.
Inscrição e análise dos candidatos	-Realizar um diagnóstico dos aprendizes para compreensão das suas características, limitações e restrições.	-Oportunidade de estudos para delineamento de perfis de MSVS para proposição de soluções ajustadas a elas. -Estudo sobre critérios de seleção para os aprendizes.
Matrícula e provisão de suporte aos aprendizes	-Prover acesso a bolsas, bilhetes de transporte, quando for o caso.	
Preparação dos recursos pedagógicos e espaço físico adequado	-Prover um ambiente de aprendizagem adequado, utilizando-se de recursos pedagógicos suficientes a este público.	-Oportunidade de estudo a respeito dos espaços físicos adequados à formação destes grupos. -Oportunidade de estudos a respeito de melhores práticas de ensino-aprendizagem.

### 7.1.2 Realização da capacitação

Nesta etapa os desafios e peculiaridades se concentram nos seguintes aspectos: manter o aprendiz motivado através de práticas pedagógicas adequadas de

acompanhamento das suas necessidades e de ambiente acolhedor. O Quadro 36 resume diretrizes já discutidas nesta tese e apontam aspectos que merecem maiores estudos.

Quadro 36 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de realização da capacitação de MSVS

<b>Detalhes da realização da capacitação</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Organização do espaço físico	-Disponibilização de local adequado, bem como equipamentos de apoio e suporte para a realização das atividades.	-Realizar estudos sobre o levantamento de infraestrutura física para a efetivação das ações de capacitação. -Efetuar estudos relacionados ao ambiente onde as capacitações são realizadas, verificando as necessidades. -Oportunidade de estudo sobre espaços físicos flexíveis, acolhedores que permitam a experiência com alto grau de realismo sobre a atividade empreendedora.
Realização das atividades de capacitação	- Desenvolver o plano de capacitação proposto, promovendo práticas de ensino que garantam um ambiente colaborativo, prazeroso e facilitador da aprendizagem. -Buscar a relação teoria-prática. -Estimular a capacidade que cada um possui de aprender pelos seus próprios métodos.	-Oportunidade de estudo sobre métodos de avaliação da aprendizagem.
Acompanhamento individualizado das necessidades didáticas dos aprendizes	- Acompanhar as atividades realizadas visando verificar se a didática utilizada está de acordo com o público-alvo ou se há necessidade de intervenção com a proposição de estratégias de ensino alternativas.	-Oportunidade de estudos sobre o efeito de práticas de acompanhamento sobre o desenvolvimento emocional e profissional do aprendiz.
Suporte às necessidades pessoais ligadas ao empreendedorismo e ao seu ambiente externo imediato (necessidades básicas de subsistência)	-Dependendo de cada caso verificar necessidade de abertura de contas em bancos e outras necessidades para ocupação de vaga no mercado de trabalho ou para implantação de negócio.	-Estudos sobre a cooperação e efeito do trabalho em rede (público x privado) na provisão de suporte aos aprendizes e no alcance dos direitos e realização dos deveres civis.

### 7.1.3 Finalização da capacitação

As características desta etapa dependerão dos objetivos iniciais do curso definidos no projeto pedagógico: preparar para ocupar vaga de trabalho no mercado; desenvolver negócio próprio novo ou melhorar negócio existente. Assim, os desafios desta etapa incluem: encontrar vagas para o perfil destes públicos e preparação para o

ambiente de trabalho do mercado (adaptação visual, vestimenta, obediência a horários, entre outros); encontrar fontes de financiamento para melhoria de negócios e/ou financiar novos negócios com juros e condições de pagamento adequadas a estes públicos. O Quadro 37 resume diretrizes já discutidas nesta tese e apontam aspectos que merecem maiores estudos.

Quadro 37 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase de finalização da capacitação de MSVS

<b>Detalhes da finalização da capacitação</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Suporte à constituição de negócio	- Dar subsídios para que o aprendiz coloque em prática os conhecimentos adquiridos que versam sobre aspectos legais (licenças e constituição da empresa), tipo de empresa que será aberta, funções, atividades e responsabilidades, tempo, recursos financeiros, etc.	-Estudos sobre a cooperação e efeito do trabalho em rede (público x privado) na provisão de suporte aos aprendizes para constituição de seus negócios, como autorizações de comercialização e outras exigências. -Estudos sobre tipos de fontes de financiamento para novos negócios e negócios existentes para populações em situação de vulnerabilidade social.
Melhorias em negócios existentes	- Acompanhar os objetivos propostos no plano pedagógico, visando verificar o planejado e o executado, utilizando-se de ferramentas e indicadores passíveis de medição/avaliação.	
Encaminhamento para vagas de emprego	- Buscar a melhor adequação possível entre o perfil da vaga existente e o perfil do candidato para a vaga, maximizando ao máximo as competências disponíveis.	-Estudos sobre competências necessárias para determinados segmentos de atuação profissional -Realizar estudos sobre recolocação profissional.

#### 7.1.4 Acompanhamento do aprendiz

As características desta etapa dependerão dos objetivos iniciais do curso, definidos no projeto pedagógico. No caso de pessoas, que ocuparam vaga de trabalho no mercado formal, o desafio é a permanência do indivíduo na vaga, adaptação à rotina de trabalho e regras da empresa. Assim, o suporte deve ser frequente ouvindo a parte contratante e contratada. No caso de pessoas que desenvolvam negócio próprio novo ou melhoria em negócio existente, os desafios são implantar os conhecimentos de gestão na prática e medir a evolução do negócio, dando suporte às necessidades à medida que aparecem. Definir o prazo de acompanhamento é algo difícil de fazer. O Quadro 38 resume diretrizes já discutidas nesta tese e apontam aspectos que merecem maiores estudos.

Quadro 38 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase acompanhamento do aprendiz

<b>Detalhes da fase acompanhamento do aprendiz</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Suporte à gestão do negócio	- Fornecer informação necessária a respeito dos diferentes tipos de negócio através do desenvolvimento de ferramentas de apoio (manuais, cartilhas, etc).	-Oportunidade de estudos sobre as principais dificuldades e facilidades que estes gestores enfrentam na rotina de gestão em função dos diferentes tipos de negócio.
Acompanhamento do aprendiz no mercado de trabalho	- Implementar canais de comunicação que visem levantar dificuldades e facilidades do aprendiz no mercado de trabalho.	-Oportunidade de estudos sobre as principais dificuldades e facilidades que estes aprendizes enfrentam na rotina de trabalho do mercado formal.

### 7.1.5 Encerramento do processo

Os desafios desta etapa são definir o prazo de encerramento do acompanhamento e graduação do aprendiz, de forma a seguir com autonomia. Esta etapa deve servir para fechar o processo com o aprendiz, indicando novos passos para um crescimento contínuo na gestão de seus negócios. Também os resultados obtidos em cada fase devem ser usados para retroalimentar novos processos de capacitação semelhantes. O Quadro 39 resume diretrizes já discutidas nesta tese e apontam aspectos que merecem maiores estudos.

Quadro 39 - Síntese das diretrizes e oportunidades de estudo da fase encerramento do processo

<b>Detalhes da fase acompanhamento do aprendiz</b>	<b>Diretrizes identificadas e/ou diretrizes sugeridas nesta tese</b>	<b>Oportunidade de estudo</b>
Graduação do aprendiz	- Orientar ao aprendiz que as experiências em seu negócio o estimulem a procurar novos conhecimentos, visando o seu desenvolvimento, ou na impossibilidade buscar assessoria adequada.	-Estudos sobre indicadores utilizáveis no acompanhamento de populações vulneráveis e estudo de maturidade em gestão destas populações.
Proposição de formação em nível de complexidade superior ao alcançado até o final do processo	- Orientar o aprendiz no sentido de buscar a formação continuada.	-Estudar as necessidades identificadas por empresários nos primeiros anos de atuação. -Identificar que tipos de apoios são utilizados e/ou necessários para o gerenciamento de seus negócios. -Identificar competências a serem desenvolvidas.

#### 7.4 Palavras finais

O objetivo geral desta tese foi analisar fatores que influenciam o desenvolvimento do aprendizado empreendedor em mulheres em situação de vulnerabilidade social para proposição de diretrizes para um projeto pedagógico voltado a este público.

Entende-se que este objetivo tenha sido alcançado e que as fontes de dados empregadas foram suficientes tanto para indicar diretrizes específicas do projeto pedagógico, como também para nortear as fases de todo o processo de capacitação.

Este resultado foi possível em virtude da compreensão:

- das características pessoais, sociais de grupos de mulheres em situação de vulnerabilidade social;
- das características de gestão de mulheres microempreendedoras ou empreendedoras individuais;
- do levantamento das barreiras e facilitadores que influenciam o aprendizado empreendedor em mulheres em situação de vulnerabilidade social; e
- da modelagem das relações entre facilitadores, barreiras, características de gestão de mulheres e o aprendizado empreendedor.

Com base nos trabalhos encontrados, percebe-se que os pesquisadores têm concentrado seus estudos na proposição de práticas pedagógicas, na relação com o aprendiz e com o ambiente de capacitação. No entanto, observam lacunas de conhecimento e de ações, voltadas para os elementos que sustentem o processo de aprendizagem e que dependem de outros parceiros públicos e privados.

A construção de um processo eficiente que vise capacitar em empreendedorismo MSVS é uma tarefa complexa, que demanda o envolvimento de profissionais de áreas distintas e organismos públicos e privados que têm cultura e objetivos também diferentes. Espera-se que a leitura dos fatores e proposição apresentados nesta tese sirvam de inspiração para pesquisadores e organizações que têm dedicação a esta temática.



## Referências

- ALBAGLI, S. **Capacitação, sensibilização e informação em arranjos e sistemas de MPME**. Rio de Janeiro: Rede de Sistemas Produtivos e Inovativos Locais, 2001.
- CARVALHO, G. C. **Reduzindo as desigualdades de gênero?** Uma análise do programa nacional trabalho e empreendedorismo da mulher em Pernambuco. v.10, nº1, jan./abr. Revista FOCO: Pernambuco, 2017.
- CARVALHO, V. B. **Relacionando a filosofia a elaboração do projeto político pedagógico nos centros de educação infantil**. IX Congresso Nacional de Educação – Educere, III Encontro Sul Brasileiro de Psicopedagogia. Paraná: PUC, 2009.
- CONSULADO DA MULHER. **Programa mulher empreendedora**. Disponível em< <http://consuladodamulher.org.br/mulher-empreendedora/>>. Acesso mar 2017.
- ERASMUS +. **Guia do programa da comissão europeia para geração de empreendedorismo**. Disponível em< <http://www.erasmusmais.pt/erasmusmais/index.php>>. Acesso 28 mar 2017.
- MULHER EM CONSTRUÇÃO. **Programa de geração de renda**. Disponível em <<http://www.mulheremconstrucao.org.br/quem-somos/>>. Acesso abr 2017.
- MULHERES EM CONSTRUÇÃO. **Programa Mulheres em Construção**. Disponível em< <http://www.cnep.com.br/-about>>. Acesso 07 dez 2014.
- SEMEAR. **Programa geração de trabalho e renda**. Disponível em< <http://www.fundacaoosemear.org.br/menu/index/codigo/74/desc/programa-geracao-de-trabalho-e-renda>>. Acesso mar 2017.
- SETEQ-EMPREGO E QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL. **Projeto de inclusão produtiva para mulheres artesãs do litoral sul**. Governo do Estado de Alagoas: Jaragua, 2011.
- SILVA E SILVA, M. O. **Avaliação de Políticas e Programas Sociais enquanto momento do processo das Políticas Públicas**. In SILVA E SILVA, M. O. (Org.). Avaliação de Políticas e Programas Sociais: teoria e prática. São Paulo: Veras, 2001.

**APÊNDICE A** – Roteiro de questões semiestruturado utilizado nas entrevistas

Quadro 40 - Roteiro das questões semiestruturado

<b>ROTEIRO DE QUESTÕES SEMIESTRUTURADO</b>		
<p>Prezado entrevistado, estamos estudando os fatores que influenciam o desenvolvimento das capacidades empreendedoras em mulheres em situação de vulnerabilidade social. Sua experiência e sinceridade são importantes. Será guardado sigilo sobre sua identidade.</p> <p>Idade: _____</p> <p>Escolaridade: _____</p> <p>Qual sua experiência sobre o tema ensino de empreendedorismo para mulheres em situação de vulnerabilidade social? _____</p> <p>Quanto tempo trabalha com este tema? _____</p> <p>Onde trabalha atualmente e onde mais já trabalhou com este assunto? _____</p>		
<b>BLOCOS</b>	<b>ROTEIRO DE QUESTÕES SEMIESTRUTURADO</b>	<b>AUTORES QUE DERAM SUPORTE AO ROTEIRO</b>
Barreiras	1) Do seu ponto de vista, quais fatores são considerados barreiras para desenvolver o empreendedorismo em mulheres em situação de vulnerabilidade?	Debroux, 2010; Schade, 2013.
Facilitadoras	2) Quais são os fatores de sucesso para desenvolver o empreendedorismo em mulheres em situação de vulnerabilidade social?	Carree&Verheul, 2012; Gries & Naudé, 2011; Harmeling, 2011; Haggard & Noland, 2013; Marti <i>et. al.</i> , 2013.
Aprendizagem	3) Do seu ponto de vista, quais fatores são considerados barreiras para desenvolver o empreendedorismo em mulheres em situação de vulnerabilidade?	Danish & Smith, 2012.
	4) A partir da transferência de conhecimentos as mulheres apresentam modificações e/ou se transformam?	Nogueira <i>et. al.</i> , 2013.
	5) O que considera importante para que mulheres em situação de vulnerabilidade, efetivamente se tornem empreendedoras?	Danish& Smith, 2012; Low, 2010; Zanan <i>et. al.</i> , 2012.
	6) As limitações emocionais e de autoestima, são perceptíveis nesse grupo de mulheres e quais as maneiras de superá-las?	Ajibade <i>et. al.</i> , 2013.
	7) Quais fatores promovem o desenvolvimento individual e coletivo das mulheres em situação de vulnerabilidade social?	Balgiu, 2013; Dahalan <i>et. al.</i> , 2013.
Boas Práticas	8) Cite práticas pedagógicas que são adotadas e que auxiliam no aprendizado das mulheres em situação de vulnerabilidade ao empreendedorismo?	Semal & Mehta, 2012.
	9) No que tange as políticas públicas quais aspectos que se destacam nesses programas	Lempiäinen & Naskali, 2011; Semal & Mehta, 2012.
Questão final	<p>Gostaria de acrescentar alguma informação que não foi questionada?</p> <p style="text-align: center;">Obrigado!</p>	

**APÊNDICE B** - Quadro síntese das entrevistas entre gestores, capacitadas  
e especialistas

Quadro 41 - Síntese dos fatores apontados por gestores, capacitadas e especialistas

	Gestora A	Gestora B	Gestora C	Capacitada A	Capacitada B	Capacitada C	Especialista A	Especialista B	Especialista C	Consolidado	
Q1 - Do seu ponto de vista, quais fatores são considerados barreiras para desenvolver o empreendedorismo em mulheres em situação de vulnerabilidade?	Baixa autoestima		Baixa autoestima					Baixa Auto estima	Baixa Auto estima	Baixa autoestima	
	Desconhecimento de seus direitos.									Desconhecimento de seus direitos	
	Falta de atitude empreendedora.									Falta de atitude empreendedora	
	Falta de renda		Falta de renda	Falta de renda			Falta de dinheiro		Falta de dinheiro	Falta de renda	
	Falta de acesso ao conhecimento									Falta de acesso ao conhecimento	
	Falta de Encaminhamento									Falta de Encaminhamento às necessidades básicas	
	Desconhecimento de como e onde fazer os cursos	Desconhecimento (querem mas não sabem como)						Necessidade de busca pelo conhecimentos habilidades		Desconhecimento de como e onde fazer os cursos	
	Não uso de redes de informação (vizinho, CRAs, CREAs, mídia, amigo)							- Necessidade de apoio.		Não uso de redes de informação (vizinho, CRAs, Creas, mídia, amigo).	
	Síndrome do ninho vazio									Síndrome do ninho vazio.	
	Não busca pela informação certa									Não busca pela informação certa.	
	Depressão									Depressão.	
		Falta de persistência						Falta de persistência			Falta de persistência.
		Meio em que estão inseridas atrapalha							Influência do meio		Meio em que estão inseridas atrapalha.
	Necessidade de Subsistência							Subsistência durante os treinamentos		Necessidade de Subsistência.	

## Continuação.....

Gestora A	Gestora B	Gestora C	Capacitada A	Capacitada B	Capacitada C	Especialista A	Especialista B	Especialista C	Consolidado
	Fazem cursos mas ações práticas são para poucas								Fazem cursos mas ações práticas são para poucas
	Dependência do cônjuge								Dependência do cônjuge
	Pouca escolaridade								Pouca escolaridade
		Questões culturais				Fator cultural	Carga cultural	Fator cultural	Questões culturais
		Cuidados com o lar e com a família	Cuidados com o lar e família .	Falta de Tempo			Famílias numerosas; Responsabilidade com a família		Cuidados com o lar e com a família, falta de tempo
					Dificuldades de fazer contas	Incapacidade de acompanhamento das atividades e tarefas	Baixa escolaridade	Baixa escolaridade	Dificuldades de fazer contas, baixa escolaridade
					Saber vender				Não saber vender
					Não saber administrar despesas				Não saber administrar despesas
					Frustração com o insucesso				Frustração com o insucesso
							Falta de motivação		Falta de motivação
				Violência					Violência
							Pouca inserção no mercado formal de trabalho		Falta de inserção no mercado profissional
Q2 - Quais são os fatores de sucesso?		Práticas pedagógicas adequadas a este grupo de mulheres	Organização pedagógica	Projeto pedagógico		Organização pedagógica	Projeto pedagógico		Práticas pedagógicas adequadas a este grupo de mulheres
	Geração de Renda	Geração de Renda	Ganhar dinheiro	Geração de Renda	Geração de renda			Geração de Renda	Falta de renda
			Conhecer técnicas de gestão	Busca pelo conhecimento (aprendizado)	Acesso ao conhecimento/aprender as coisas	Busca por habilidades e competências	Poder aprender	Desenvolver habilidades e competências/descobrir o conhecimento	Busca pelo conhecimento de gestão e desenvolvimento de habilidades e competências

Continuação...									
Gestora A	Gestora B	Gestora C	Capacitada A	Capacitada B	Capacitada C	Especialista A	Especialista B	Especialista C	Consolidado
Apoio governamental			Apoio governamental	Apoio governamental	Apoio governamental	Governo			Apoio governamental
	Respeito	Acolhimento				Respeito	Respeito		Respeito e acolhimento pelos instrutores
	Abordagem prática	Abordagem prática/Ensino teórico não são valorizados	Jovens mulheres valorizam a demonstração						Abordagem prática
	Resgate da autoestima	Resgate da autoestima	Acreditar nela mesma						Resgate da autoestima
	Empoderamento	Empoderamento pela busca de conhecimento							Empoderamento (sentimento de inclusão no processo e reconhecimento de seus direitos)
			Poder comprar produtos	Independência					Independência financeira
						Subsídios	Subsídios		Subsídios na ideia de apoio econômico durante a realização dos treinamentos
	Aprendizado em grupo	Pertencimento a um grupo							Aprendizado em grupo
		Instrutores capacitados a atuarem com esse grupo	Instrutores preparados a esse grupo específico (humildade, comunicação, simplicidade, gostar de gente).	Bons instrutores					Instrutores preparados a esse grupo específico (humildade, comunicação, simplicidade, gostar de gente).
O cuidado das mulheres com a vida									O cuidado das mulheres com a vida
				Ajuda familiar	Apoio externo				Apoio familiar e de instituições
						Subsídios	Subsídios		Subsídios na ideia de apoio econômico durante a realização dos treinamentos
					Vontade individual	Vontade	Valorização individual	Motivação individual	Motivação individual

Continuação...										
Gestora A	Gestora B	Gestora C	Capacitada A	Capacitada B	Capacitada C	Especialista A	Especialista B	Especialista C	Consolidado	
						Mulher trás outras mulheres		Trazem outras mulheres	Atratividade de outras mulheres	
							Relatos de sucesso de outras mulheres		Relatos de sucesso de outras mulheres	
Troca de experiências	Aprendizado em grupos	Aprendizado em grupos	Troca de experiência	Troca de experiência		Aprendizado em grupos	Aprendizado em grupos		Aprendizado em grupos	
Oportunidade	Busca pelo conhecimento	Valorização individual							Pela identificação de uma oportunidade	
	Pela prática	Pela prática onde estão inseridas	Pela prática		Pela prática	Pela prática	Modelos práticos	Prática dentro da realidade delas	Aprendizado na prática no local onde estão inseridas	
Qualificação dentro dos direitos humanos									Qualificação dentro dos direitos humanos	
Qualificação dentro do conhecimento de legislação									Qualificação dentro do conhecimento de legislação	
Instrutores com compreensão do meio (envolvimento com drogas, violência, presidiários, álcool, prostituição)	Instrutores com conhecimentos técnicos e acadêmicos	Conhecimento dos instrutores com boa formação							Qualificação dos instrutores alicerçada nos conhecimentos técnicos e acadêmicos	
	Conhecimento prévio	Conhecimento prévio do ramo de atuação							Conhecimento prévio do ramo de atuação	
						Sentimento de pertencimento a determinado grupo			Sentimento de pertencimento a determinado grupo	
						Serem ouvidas	Acolhimento por instrutores	Atenção	Pelo acolhimento no sentido de inclusão/respeito	
	Mudança de atitude	Atitude							Mudança de atitude	
conhecimentos as mulheres apresentam			Busca por outros cursos				Busca por novos cursos		Necessidade de realização de novos cursos	
								Resgate da autoestima	Resgate da autoestima	



Continuação....									
Gestora A	Gestora B	Gestora C	Capacitada A	Capacitada B	Capacitada C	Especialista A	Especialista B	Especialista C	Consolidado
Sentimento de acolhimento e pertencimento a um determinado grupo									Acolhimento e pertencimento a um determinado grupo
					Modelos para outras mulheres				Se transformam em modelos de outras mulheres
			Presenças constantes durante as aulas	Não à evasão					Apresentam crescimento e suas participações tornam-se efetivas
Modificação do entorno (vizinhos, amigos e parentes)	Indicam para pessoas de seu meio								Propagação de treinamentos as pessoas de seu convívio
						Busca pela formalização de seus negócios			Busca pela formalização de seus negócios
							Busca por seus direitos		Busca pelos direitos (aposentadoria, formalização de empresa)
		Geração de renda			Geração de renda			Geração de renda	Geração de Renda
Acesso ao conhecimento				Conhecimento				Desenvolvimento de aprendizagem	Busca pelo conhecimento (aprendizado)
			Treinamentos	Treinamento			Disponibilidade de treinamentos		Treinamentos
						Automotivação	Perseverança	Criatividade	A automotivação, criatividade e a perseverança
Acesso a crédito			Acesso a crédito						Acesso a crédito
			Prática	Mostrar como fazer					Prática através de demonstrações

Q5- O que considera importante para que mulheres em situação de vulnerabilidade, efetivamente se tornem empreendedoras?

Continuação...									
Gestora A	Gestora B	Gestora C	Capacitada A	Capacitada B	Capacitada C	Especialista A	Especialista B	Especialista C	Consolidado
Montagem de projetos pedagógicos	Criação pedagógica adequada a esse grupo					Dinâmicas, material didático	Plano de negócios	Estudos de caso	Programas pedagógicos diferenciadas e adequadas a este grupo
Compreender seu perfil									Compreender os perfis dessas mulheres (idade, quantidade de filhos, escolaridade)
Se reconhecer									Pertencimento a grupos
Acolhimento pelos instrutores									Acolhimento pelos instrutores
	Acompanhamento					Acompanhamento			Acompanhamento externo
Grupo de apoio							Apoio dos instrutores	Apoio dos instrutores	Apoio dos instrutores
Cursos atrativos	Cursos atrativos								Cursos atrativos
							Vontade individual		Despertar da motivação
						Apoio do setor público		Apoio do setor público	Apoio do setor público
		Geração de renda		Geração de renda	Geração de renda				Geração de Renda
Respeito	Respeito							Acolhimento pelos instrutores	Acolhimento pelos instrutores
	Resgate da autoestima					Resgate da autoestima	Resgate da autoestima		Resgate da autoestima
		Resiliência		Não desistência			Resiliência	Resiliência dessas mulheres	Presença de resiliência
Equipe multidisciplinar									Equipe multidisciplinar
Motivação individual	Apoio externo	Superação	Pelo despertar da motivação individual						Superação pela motivação individual
	Treinamento constante	Novos treinamentos				Oportunidade	Oportunidade	Treinamentos	Treinamentos constantes

06- As limitações emocionais e de autoestima são perceptíveis nesse grupo de mulheres e quais as maneiras de superá-las?

Continuação...									
Gestora A	Gestora B	Gestora C	Capacitada A	Capacitada B	Capacitada C	Especialista A	Especialista B	Especialista C	Consolidado
						Projetos pedagógicos adequados a esse grupo de mulheres			Projetos pedagógicos adequados a esse grupo de mulheres
							Respeito pela experiência de vida		Respeito pela experiência de vida
Através de políticas públicas		Apoio						Apoio externo	Apoio governamental
	Criar metas	Objetivos				Criar metas		Buscar objetivos	Criação de metas/objetivos bem definidos
	Acompanhar por um tempo	Facilidade de atendimento			Ter onde se apoiar	Disponibilidade dos instrutores			Acompanhamento externo
			Saber cuidar da família e de casa		Equilibrar casa com o trabalho				Conciliação entre atividades familiares e profissionais
	Ambiente de aprendizagem	Segurança e atratividade	Ser bem recebido	Local adequado			Ambiente adequado	Ambiente adequado	Ambiente acolhedor e seguro
Mapeamento da realidade socioeconômica									Mapeamento da realidade socioeconômica
Conscientização de direitos									A partir da conscientização de direitos
	Despertar para questões legais	Montar um negócio de sucesso	Criar um negócio e poder aposentar	Importância de pagar taxas				Montar um negócio	Criação de um negócio formal
Cuidado de uma mulher com as outras									Cuidado de uma mulher com as outras
		Educação pode ser informal						Educação não necessariamente tem de ser por instrutores formais	Educação pode ser pela informalidade
	Disciplina	Criar responsabilidade com horários e regras	Participar dos cursos sem desistir fazendo as tarefas		Respeitar os professores e horário com presenças		Cumprir acordos com horários	Despertar disciplina	Disciplina com horários e responsabilidades

07- Quais fatores promovem o desenvolvimento individual e coletivo das mulheres em situação de vulnerabilidade social?

Continuação....									
Gestora A	Gestora B	Gestora C	Capacitada A	Capacitada B	Capacitada C	Especialista A	Especialista B	Especialista C	Consolidado
Qualidade dos cursos e instrutores como facilitadores		Qualidade, tem de ser bom		Fazer bons cursos		Cursos com qualidade			Qualidade dos cursos e instrutores como facilitadores
	Cultura local	Respeitar o local onde vivem					Exemplos locais e dos segmentos que atuam		Respeito pela cultura local
	Dinâmicas de grupo					Dinâmicas de grupo			Dinâmicas de grupo
	Relato de sucesso de outras mulheres		Relato de sucesso de outras mulheres		Relato de sucesso de outras mulheres				Relato de sucesso de outras mulheres
	Instrutores capacitados e catalisadores tanto na prática como em abordagens teóricas					Instrutores capacitados e catalisadores tanto na prática como em abordagens teóricas			Instrutores capacitados e catalisadores tanto na prática como em abordagens teóricas
Palestras		Palestras	Palestras				Palestras		Palestras
Educação pode ser informal							Informalidade dos instrutores		Utilização de educação informal
Criação de cursos profissionalizantes		Cursos teóricos e práticos		Cursos práticos	Cursos práticos	Cursos teóricos e práticos			Cursos teóricos e práticos
	Valorização pessoal pelo resultado	Valorização individual					Valorizar as pequenas vitórias	Motivar seu desenvolvimento	Valorização pessoal dos resultados obtidos
Desenvolver trabalhos em grupos						Troca de experiências			Troca de experiências
Mulher atrai novas mulheres	Oportunidade	Realização de cursos pelas mulheres							Participação maciça de mulheres
Conhecimento das normalizações para lidar com essas mulheres		Importância de instrutores bem capacitados						Importância de instrutores bem capacitados	Importância de instrutores bem capacitados
Busca pela realização de novos cursos		Busca pela realização de novos cursos	Busca pela realização de novos cursos	Busca pela realização de novos cursos	Busca pela realização de novos cursos	Busca pela realização de novos cursos	Busca pela realização de novos cursos	Busca pela realização de novos cursos	Busca pela realização de novos cursos

Q8 - Cite práticas que são adotadas e que auxiliam mulheres em situação de vulnerabilidade social ao empreendimento?

Q9 - No que tange as políticas públicas quais aspectos que se destacam nesses programas?

## Continuação.....

Gestora A	Gestora B	Gestora C	Capacitada A	Capacitada B	Capacitada C	Especialista A	Especialista B	Especialista C	Consolidado
Qualidade dos cursos	Qualidade dos cursos e instrutores como facilitadores							Qualidade dos cursos e instrutores como facilitadores	Qualidade dos cursos e instrutores como facilitadores
		Opções de cursos	Busca por novos cursos	Oportunidade de realizar outros cursos	Opções de cursos	Opções de cursos			Opções de cursos
						Impactar no local onde moram	Mudanças através da criação de negócios		Programas de ações que impactam nos locais onde vivem
		Divulgação de cursos	Oportunidade de realizar cursos		Percepção de que poderia fazer cursos				Apoio e oportunidade através de marketing
						Equipe multidisciplinar	Instrutores tem de ser de várias áreas	Instrutores devem ser de diversas áreas	Equipe multidisciplinar
							Carência de recursos humanos funcional		Carência de corpo funcional capacitado capazes de atender às demandas e anseios
Inexistência de discriminação com esse grupo de mulheres		Mulheres envolvidas com drogas, ex-presidárias, prostituição				Inexistência de discriminação dessas mulheres			Inexistência de discriminação dessas mulheres
	Criar negócios	Montar empresas							Despertar para o empreendedorismo
Reconhecimento de que cada pessoa tem capacidade de aprendizado	Reconhecimento de que cada pessoa tem capacidade de aprendizado					Aprendizado empreendedor	O desenvolvimento de habilidades e competências	Todos podem ser treinados	Reconhecimento de que cada pessoa tem capacidade de aprendizado
		Importância da estrutura física oferecida					Importância da estrutura física oferecida		Importância da estrutura física oferecida

## **APÊNDICE C – Transcrições efetuadas para Pesquisa Qualitativa**

## GESTORA A

Q1- Fatores críticos as próprias mulheres, primeiro de tudo e a questão da autoestima.... tu não tem como desenvolver nenhum trabalho.... em nenhuma instancia.... com mulheres, principalmente VS se não trabalhar a questão da AE. Elas tem de entender que elas tem direito...

Esse direito se transforma em direito a acesso, em direito a oportunidade.... direito constitucionalizado, e tudo uma gama de direitos..... de trabalhar a até ela se sentir como sujeito de direito é possível, desenvolver um trabalho para um inicio de geração de renda..... e a partir desse inicio de geração chegar a um nível de qualidade de vida....

Esse seria o primeiro fator critico.....

Tem de trabalhar as questões vinculadas atitute empreendedora, tem de vincular isso com o meio econômico. Essa questão de criar riqueza lá na palma da própria mão. Como eu seria capaz de criar riqueza, de gerencias riqueza, pode com ela se transforma no meu meio de sustento.... não existe nenhum tipo de trabalho, que se faça geração de renda..... você faz um inicio de geração de renda..... ai você pode se tornar um empreendedor... capacitado a gerar renda....

tem de ter um para.... trabalhar a atitute para trabalhar o inicio de geração....

primeiro fator critico....

segundo fator critico... seria o acesso ao conhecimento, em que lugar eu tenho de ir.... quem é que vai me atender..... efetuar o encaminhamento correto.....(encaminhamento) pode ser encaminhamento por assistente social, pode ser um trabalho em uma universidade.... tem de ter um sistema claro..... coerente de informações, onde que posso chegar, onde estão fazendo esta trabalho.....a mulher....

a rede de informação, no SUS, nos CRAs, CREAs.... podem estar na mídia... no vizinho.... no amigo.... informação coesa,.... elas vão lá pedindo socorro..... porque não ;e apenas VS relativas a questão financeira..... a VS ela acontece aonde numa classe rica..... pelo síndrome do ninho vazio do abandono, pode ser numa classe media, depressão..... mas não deixa de ser Vulnerabilidade. poder abrir o sentimento e poder dizer.... eu cheguei assim A e estou saindo A+

Quando eu consigo falar, alguém vai me ouvir, e quando aluem me ouvir.... alguém pode estar me falando a informação certa..... e fazendo o encaminhamento certo....

Q2- Hoje especificamente 2013, nos criamos dentro do Brasil, todo um processo de trabalho de cuidado com as mulheres..... então hoje a gente parte da premissa que existe políticas publicas..... é todo um encaminhamento que as feministas tiveram..... daí perfaça pela questão da economia solidaria, Maria da penha.... mas para chegar nisso é o trabalho de cuidado.... a mulher quando ouve outra mulher..... primeiro sentimento dela é o sentimento de cuidado com a vida.....

Tu quer cuidar da vida da outra mulher tu quer que os filhos delas estejam bem..... que tenha um bom companheiro, se não tiver que seja encaminhada.... que fique bem....

Q3- Ninguém ensina ninguém, a gente aprende sozinho..... quando você oportuniza a troca de saberes, quando você oportuniza a troca de experiências...qualificar dentro dos direitos humanos.... dentro do conhecimento de legislação.... um instrutor que tenha o entendimento da complexidade da subjetividade do feminino,

O que é um mulher com filho usuário, de drogas, que tenha um filho preso, um pai.... Você tem de começar com uma turma de 30 e tem de terminar com uma turma de 30... Elas vão além, fazem um curso, dois curso, três curso....

Modificações.... quando você modifica uma mulher você modifica o entorno..... modifica a família dela, o relacionamento que ela tem com os filhos.... os vizinhos, o

cuidado em relação a ela mesmo..... quando você consegue fazer isso ela se torna um mensageiro.... do teu trabalho.... ela que irá propagar o teu trabalho...

O recurso financeiro que você considera de sucesso.... tem dois objetivos básicos, paga a conta da água e pagar a conta da luz..... VS a mulher que mora numa casa que tem a conta da água em dia e d luz em dia.... estão em dia, as outras demandas do dia ela resolve conforme se apresenta... muitas vezes as questões de conflito estão em cima disso mesmo....

Esse início de geração de renda.... tem o objetivo de resolver demandas corriqueiras, que para muitos parece trivial.... tendo a água e tendo a luz o resto se organiza....

Q4- Essa premissa de que eu sou vulnerável... ou sou miserável., sou pobre..... eu tenho de ser triste....ela não é verdadeira.....

As questões de auto estima, de doenças de depressão nem sempre estão ligadas ao fator financeiro.....

Eu posso ser uma pessoa em alta Vulnerabilidade econômica e nem uma ter uma vulnerabilidade afetiva.... e vice-vice-versa.....

Então quando coloco a autoestima , coloco a questão da resiliência.....a questão de se empoderar da informação e saber que a informação tem poder, para que eu possa.... tem pessoas muito pobres, mas que são muito ricas.... em conhecimento, historia de vida.... acolhimento, então quando você forma um grupo....essas especificidades que cada um traz servem para transformar um grupo.... num bloco monolítico, bloco fechado onde um pode ajudar ou estar ajudando o outro.....

Uma pessoa muito rica, mas com ninho vazio por ex. com uma outra muito pobre mas com grande alegria, é fundamental.....

Isso é fundamental.....

Q5-Acesso a conhecimento, a formação de qualidade.... acesso a microcrédito a se reconhecer.... atendimento das necessidades de mercado e oportunidade de pertencimento a grupos.... grupo de acolhimento, grupo de apoio, grupo de associados.... cooperativados.....

(5) através de políticas publicas. Tem de ter um compromisso politico, através de políticas publicas, com recursos substancial, com volume respeitável, e que dentro desses recursos..... aporte uma equipe multidisciplinar, de trabalhadores, que tem de ter..

Tem de ter compromisso, psicólogo, administrador, tem de ter pedagogo, sociólogo, tem de ter uma equipe multidisciplinar.... tem de dar dentro desse volume de recursos.....

Tem de ter retorno mensurável em dados.... para poder onde estão os pontos fracos..... a ponto de onde estão os pontos fortes a serem trabalhados..... não tem de ter uma mensuração uma avaliação.... coerente desses dados.... e tem de ter um acompanhamento a essas pessoas por muito tempo,, no mínimo 4 anos.....

Primeiro ano é despertar..... segundo é agregar muito conhecimento.... terceiro é participar ativamente em torno do contexto.... da comunidade em que esta inserido na comunidade em que esta inserida... e no quarta ano sai contando para todo mundo que esta emancipada afetiva e economicamente.....

Q6 e Q7- primeira prática, é o mapeamento da realidade socioeconômica dessas pessoas. Certo.. a partir de que você localiza essas pessoas, você pode fazer o perfil dessas usuárias e a partir do perfil, do perfil é que você vai montar.... os cursos as



capacitações ou seminários, ou fórum de debates reuniões.... a partir do perfil do usuária.....

Quando ela começa a receber informações... de toda gama de .. leque de direitos que ela tem.... possibilidades que ela tem.... dos caminhos que se tem.... é que ela pode despertar para ter uma atitude empreendedora....

Q8 e Q9- A política pública para as mulheres, ela avanço .... o politicamente, mas eu posso te garantir, que o nível técnicos, os técnicos que trabalham que tem de fazer o fomento, dessas políticas, nem todos estão adaptados as mudanças da legislação..... existe uma normatização técnica para trabalhar com mulheres.... existe muito preconceito no acolhimento das mulheres dentro das delegacias..... dentro do próprio serviço público, porque uma mulher... com três filhos, cada filho de um pai diferente... ela já sofre discriminação na sociedade....

Nesse sentido de política pública.... é um aparelhamento de coisas, nesse sentido de ser uma ferramenta.... que vou usar para poder atingir meu objetivo..... que é tirar a mulher a mulher da ociosidade nada criativa.... de transformar ela numa mulher de atitude... uma mulher que vai conseguir fazer uma miscigenação de renda eu tenho de conhecer a especificidade desta mulher....então do lado de lá do agente... que vai fazer a aplicação disso... hoje existe uma falha muito grande de entendimento de que é a política que vai fazer o empreendedorismo, para essa mulher,... por que, tem de cumprir uma normatização técnica em normas que tem de ser seguidas, essas normas não e passível de estar trabalhando elas, ela é norma..... é uma obrigação... ela cria a síndrome do curso.... ela faz um ela faz outra.... o acolhimento... ela tem acento....

Como eu faço o encaminhamento dela, ela faz um curso de manicure que não ter nada a ver com o curso de padaria... que é completamente aposto.. são mercados diferentes ideias diferentes.... como vou trabalhar ela para ser uma empreendedora.....

Tem de ter instrutores bem capacitados..... no sentido de orientar essas pessoas para o caminho do sucesso..... ela não vai te arremessar para o sucesso.... eu vou te orientar para que escolha o caminho que vai ter sucesso....

Falta cultural do povo brasileiro,.... histórico, a questão da desconfiança, quando nos estamos no fracasso.... a gente pode considerar o fracasso uma zona de conforto... ninguém vai mexer comigo, eu estou no meu canto quietinho..... quando nos falamos de sucesso eu considero a coisa mais difícil pro ser humano enfrentar ... o sucesso te tira da zona de conforto..... e te coloca na zona de grande responsabilidade e de grande compromisso..... porque dentro do sucesso, do entendimento do que [e o sucesso..... tem a questão da reprodução.... tem de reproduzir para as outras pessoas como você chegou ao sucesso..... quando eu não quero ensinar, porque é a minha galinha dos ovos de ouro, estou de novo fracassando.....

Porque o sucesso eu tenho de espriado, eu me torno mais forte, eu me torno melhor... um pouco mais competente quando eu conto eu segredos.....porque eu também tenho de trabalhar para ter outras maneiras..... mais ágeis mais fácil, quando eu te digo que a questão da desconfiança e cultural... não é que eu vou te roubar.... ela é cultural, porque eu não vim para dar certo.

Eu sou coitadinha eu vim para dar errado..... tudo o que fui relacionado a mim... a minha historia de vida foi para dar errado..... porque eu sou o fracasso..... com o esse fracasso eu tenho meu status como... eu tenho meu status de fracassado.

Desconhecimento de direitos e deveres é uma barreira forte.... é sim..... é uma barreira que na porta de uma instituição de acolhimento, quando você é bem instruído , você sabe a que veio.... ou quando você recebe informações coerentes, você vê que você

continua..... quando você é mal atendido, quando você não sabe todo o todo o leque de oportunidades... que tem aqui dentro você vai embora e não volta nunca mais.....

A baixa escolaridade, não chega a ser um determinante de fracasso..... porque não determinante isso... capacidade todo mundo tem.... uns tem mais oportunidade, mais acesso.... vivências..... as vezes, com famílias abastadas, que deixa , tocar, olhar..... que conta historia, que viajou.... mostra.... não existe isso..... nato.

O que tem é a oportunidade do aceso a informação.... ate informações muito simples.... uma revista, olhar uma figura... conversar com pessoas mais cultas..... estar juntos.....

Encontrar pessoas, auto conhecimento ela tem obrigação de disseminar o conhecimento.... não se pode subsidiar informação..... dar informação correta....

Mulher não anda sozinha... amiga que esta passando dificuldades, eu sei que lá vão te ajudar.....o ligar é certo.. parente o idoso que ela conheceu na fila do SUS..... vai lá que te darão a informação..... é q pessoa com deficiência..... outra coisa a mulher agrega informação muito facilmente..... se tu der informação correta então..... ela se torna disseminadora da informação.....

O que pode desmotivar uma pessoa.... é o meio interno, onde ela vem.....é o grupo familiar é as dificuldades que ela enxerga de sair de dentro de casa..... aplicar recursos....

São coisas mais relativas a manutenção do lar, e comprometimento em relação aos entes da família. Ex. usuários de drogas, essas coisas enfraquecem.... desestimulam e próximo período elas ficam se tornam dependente de toda essa situação.....

## **GESTOR B**

Q1- São a questão de querer, elas não tem persistência. Não tem foco. Querem mas não sabem como fazer. Acham que não é para elas.

E a família não ajuda, o meio em que estão inseridas atrapalha. Elas querem basicamente sobreviver.

Existe uma dificuldade muito grande o sentido de que muitas, aprendem procuram cursos, sabem ganhar dinheiro, outras apenas vem aos cursos por se sentir valorizadas, mas o fato de montar uma empresa, tornar empreendedora, parece que é para poucas.

Aponto as questões de pouca escolaridade, aplicabilidade dos conteúdos na prática é muito difícil. Aí vem a dependência de muitas aos maridos, que não as deixam trabalhar.....

Fatores de sucesso – são que mulheres trazem mais mulheres, sejam vizinhas parentes, amigas. O despertar do aprendizado, somado a se reconhecido, ser bem acolhido, respeitado e inserido no grupo – é um fator primordial.

Um outro fato considerado positivo, é o corpo de instrutores, pois não adianta um currículo muito forte, se não souber trabalhar com esse público. Ensinos muito teóricos sem adaptação a esta realidade, as mulheres desistem..... Experiência conta muito, ser comunicativo, participativo, gostar de gente, ser humilde.....

Q2- Mulheres gostam de aprender na prática, fazendo. Trabalhos em grupos são muito bem vindos e exemplo da sua realidade.... não gostam de estudos de caso por exemplo, que não tem nada a ver com a sua realidade, tipo pegar dinheiro em banco, guardar dinheiro para montar alguma coisa.....

Tem os professor que tem de ser simples, senão não entendo nada.. tem de gostar de nós.

Nos casos em que atuamos, treinamento para mulheres em situação de vulnerabilidade, sempre estão com as vagas preenchidas, mas a dificuldade é nas questões de organização, fazer conta.....

Q3- As mulheres se transformarão pela participação, pelo fato de querer aprender mais, melhorar de vida. Ganhar dinheiro. Estudar. Buscar algo melhor. Nninguém ensina ninguém, a gente aprende sozinho. Quando você oportuniza a troca de saberes, quando você oportuniza a troca de experiências, qualifica dentro dos direitos humanos, dentro do conhecimento de legislação e que tenha instrutores com entendimento da complexidade da subjetividade do feminino. O que é uma mulher com filho usuário de drogas, que tenha um filho preso, um pai. Você tem de começar com uma turma de 30 e tem de terminar com uma turma de 30. Elas vão além, fazem um curso, dois cursos, três cursos. A partir da participação de cursos, elas ficam mais seletivas com o grupo com quem andam. Sabem que a oportunidade é um bem valioso, vem nos cursos, participam e efetuam cobranças entre elas desde frequência até o ato da realização empreendedora...

Q4- Cursos atrativos. Acompanhamento duradouro. Materiais didáticos. Dinâmicas de grupo. Exemplos bem sucedidos de outras pessoas com história de vida parecido que empreenderam e deram certo ou até o que deu errado.

Q5- Sim, é perceptível que tem uma baixa autoestima, com aspectos da trajetória da vida muito difícil. Mas para superar, é somente dar atenção e tratá-las com respeito. Se elas perceberem que está preocupado com elas, que tem vontade e que esse curso pode mudar sua vida, o retorno é garantido.

Q6- O individual é ganhar dinheiro. Melhorar de vida e melhorar a vida de seus filhos/família. Da pessoa acreditar que é possível sonhar e realizar seus sonhos. Normalmente, elas querem as mesmas coisas que todo mundo o melhor para si e seus filhos, querem ter sua casa, seus filhos estudando e bem alimentados, sonhar em ter um carro, uma casa.....

Q8- Nos trabalhamos muito com customização, pintura predial, bordado, crochê..... então elas gostas de produzir, ver seu trabalho tomar forma, fazer alguma coisa que gostem, seja para a própria pessoa, seja para sua casa.....

Uso de mentores é excelente, cursos no local onde residem, oferecer material de trabalho com qualidade, e ótimos professores – isso tudo faz a diferença. E, ser verdadeiro, esse grupo de mulheres não permite engano e nem gostam de receber esmola..... a cobrança, regerar, rigidez são bons elementos para que os cursos deem certo.

Q9- Os programas públicos de capacitações, representam a oportunidade de oferecimento de cursos sem a necessidade da remuneração. Várias relatam de histórias de cursos que iniciaram e não terminaram por falta de recursos, desistência de professores etc..... então relutam em acreditar que é possível, que vai dar certo.

### **GESTORA C**

Q1- Na nossa realidade, a mulher não tem o mesmo reconhecimento que o homem... mas tem mulheres que se destacam muito, principalmente na área de RH....

Na grande maioria da cabeça das mulheres, anda existe a mulher é feita para ser mãe dona de casa, não para ser empreendedora, mas a gente inda está conseguindo espaço ao longo do tempo...

M – Fatores Sucesso

C- a mulher é muito detalhista, e isto faz a diferença no contexto geral do trabalho.  
- não digo responsável, mas se pega a detalhes básicos que fazem a grande diferença.

**Q2-** Varia, depende quando trabalho com adolescência, faixa etária de 15 a 18 anos, eles estão em uma idade que é difícil puxar a concentração deles, então cada aluno tem um perfil diferente, mas a grande maioria é através da demonstração.... tem de demonstrar de alguma forma o que está falando... tem de puxar a concentração deles..... se falar vai ficar vago... fazer teatro, colocar na prática..... usar dinâmicas, para ter entendimento o que está vendo no conteúdo para o mundo deles.....

**Q3-** Tudo quando a mulher começa a ser reconhecida, pelo seu trabalho, pela sociedade vendo que outras pessoas estão seguindo o mesmo caminho, acho que dá auto estima, principalmente , o sucesso enfim. Cada dia você conquista um público diferente.....

M – ATITUDE

C- BATALHADORA, GARRA... conquistar seu espaço. Os instrutores devem possuir não somente conhecimento acadêmico, mas técnicas de condução de grupo, e ter experiência na criação e desenvolvimento de negócios, usando exemplos que sejam comuns a realidade dessas mulheres.

**Q4-** Já tivemos casos específicos como quando alunos estavam saindo de dependência de drogas. Foi bem difícil, a gente recebeu eles aqui,.. tem um trabalho diferente dos outros, para desenvolver eles..... para mostrar que eles são capazes.... buscar as coisas por eles mesmos..... incentivar para o mercado de trabalho, e mostrar para eles o caminho certo, vamos dizer assim....

A estrutura é fundamental, principalmente a familiar..... a estrutura ambiental também é importante.... hoje no mercado competitivo... tem de ter tecnologia, ter tecnologia de ponta... ter um bom resultado.... trazer sempre coisas novas, tendências do mercado... e mostrar que esse local é feito para elas, que nossos profissionais estão aqui para capacitá-los.... estão aqui para tirar as duvidas deles.... ele quando faz um curso geralmente volta..... e trás novos alunos.....

**Q5-** Importante o que é? A conquista o espaço delas em busca do próprio recurso financeiro, de não ter de depender de uma pessoa, amigo, enfim companheiro.... fazendo um empreendedorismo, fazendo alguma coisa para ela.... independência financeira.... espaço delas.... fazendo um empreendedorismo, buscando alguma coisa para elas.... é isso, ind. Financeira...

**Q6-** Olha.. depende de cada pessoa, pois cada um tem um perfil diferente.... mas a grande maioria vai em busca de um sonho.... primeira coisa tem de ter um sonho.... tem de tentar duas três vezes, enfim, acho que não pode desistir ter metas.... dar metas na tua vida... para atingir aquilo ali.... então assim.. principalmente a competência a ser desenvolvida é bem isso a competência pessoal da pessoa, ter um espaço no mercado de trabalho, ter.... aquela mulher não ser apenas mãe... a mulher que vai para o mercado de trabalho..... para conquistar seu espaço.... uma meta....

**Q7-** A gente trabalha com alunos, mas as mães,,,,, no caso a gente faz a capacitação delas, com cursos que não dependem de empresas, elas podem trabalhar em casa.... ou formar uma cooperativa entre elas.... e em ir em busca do sonho delas.....

**Q8-** Muito é importante.... como esta crescendo bastante... temos uma presidente mulher.....

Q9- Independência financeira....segundo, em busca de conhecimentos.....

- tem de ter conhecimentos básicos de soma..... se não for nesse curso, tem outros.....

Primeiro a gente passa por um crivo.... por psicólogos.... analise da pessoa.... eles tem com nos a certeza da segurança. Podem conversar??/?/ e tu vai dar uma luz..... também está aqui para ouvir....

Em de ter uma equipe bem treinada, preparada para as varias situações que se encontra aqui....

Positivas ou negativas, mas tem de estar preparadas... para isso...

O básico você tem de ter.... na maioria tem de ter ensino fundamental.....

---

## **ESPECIALISTA A**

Q1- O descrédito, o fato de que isso não é para elas.....

- a falta de persistência, e até pelo fato de que elas não podem quebrar, não tem reservas pra um novo recomeço....

- e a incapacidade de aprendizado de novas ferramentas, tipo Excel.... ou um modelo de gestão mais básico.

- Como fatores de sucesso?

- o respeito, o fato da percepção de que alguns programas são efetuadas, para elas, o fato de ir onde elas residem..... a experiência positiva de outras pessoas, que deram, certo, ou seja, boca a boca, e o fato de verem que algumas pessoas podem dar certo,

- mas ainda é muito pouco, elas está acostumada a seguir alguém.... tem a cultura de serem mandados, ou de serem empregados.

Q2- Depende do apoio, também na questão do dinheiro. Familiar e o conhecimento. A transferência de conhecimento se dá por modelos práticos. Mulher trás outras mulheres, né. Nesse caso o modelo do Sebrae é muito importante, visto que ele permite que haja crescimento de todos, mas de uma forma individual,..... todo mundo cresce mas do seu jeito, e elas podem voltar a fazer outros cursos, ou tirar dúvidas com os consultores, na própria empresa..

E se elas forem organizadas elas podem solicitar cursos... etc. Tem aquela questão de sucesso pelo fator de que mulher sempre trás outras mulheres.

Q3- As modificações são percebidas a olho nu.... e independente de um lugar para outro, o fato é o mesmo..... o pessoal está procurando mesmo, e quando descobre que podem ir lá..... cada vez aumenta.... o que percebo é que não existe mas um distanciamento de grupos, por questões de renda, ou nível escolar. Hoje elas vão porque sabem que pode dar certo..... e a transferência é umas com as outras, principalmente. Onde você reúne pessoas em torno de um objetivo, umas acabam fazendo negócios entre elas mesmo.... fazem sociedades.... se organizam e começam a trabalhar em formas de grupo, sociedades, cooperativas etc.

A melhor maneira de transferência é estando no mesmo lugar delas e nunca acima.... Se colocar em uma situação de autoridade superior não dá certo..... tem de cuidar de quem tem capacidade para esse tipo de treinamento, o consultor tem de ter vida, tem de gostar de gente....

Q4- Mostrando que elas podem sempre. Todo mundo pode fazer alguma. Elas querem mudar, elas tem receio no início, mas elas acabam vendo que sempre fazem negócios, elas já vendam, artesanatos, elas vendem flores sei lá..... mas ao verem em filmes, relatos, que negócios não precisam ser grandes, mas tem de ser tratados como um negócio.... é meio estranho mas é isso mesmo. Elas já sobrevivem de comercialização

de produtos e serviços, mas não sabem como gerir isso... ao descobrirem a curiosidade é grande. Como faço para dar certo? Ex. Já corto grama, mas como regularizo, como faço para ter acesso as direitos como aposentadoria etc..... isso é um grande estímulo. Sair do anonimato, terem sua situação reconhecida, terem um negócio legalizado.... é um estímulo e uma crescimento de sua auto estima.. nossa....

Q5- Auxílio externo. Crédito. Acompanhamento. Pois, as pessoas em volta, sempre dizem que não vai dar certo. O marido não apoio, prefere que ela seja submissa, que tenha subempregos, ou seja, repassam suas frustrações. É difícil também fazer contas, acreditar, começar sem recursos..... mas quando dá certo que o dinheiro entra.... aí ninguém pega. Mas infelizmente é natural em algumas mulheres, vender, ser empreendedoras, outras tem que vencer uma barreira pessoal que dificulta mesmo, ou ainda.... a maioria das vezes é por necessidade.....

Elas não tem opção, e as vezes dá certo, mas aí tem de saber administrar e é outro desafio... quando é pequeno entra, tipo mais uma renda.... mas quando fica a renda apenas deste negócio dá problemas..... pois todo negócio tem altos e baixos. E como pessoas dependem delas, as vezes elas abandonam para um emprego + “seguro”.

Q6- Treinamentos mas seguidos..... As habilidades se dão como já disse, pelo grupo. O conhecimento tem ser feito das duas formas, teoria e prática. Se der noções de treinamentos de vida, dos direitos, das possibilidades, com o treinamento teórico e mostrar como pode ser feito na prática.... acho que é a melhor maneira.

Q7- Acompanhamento de negócios já existentes. Palestras com pessoas da comunidade de preferência gente que é do meio, do bairro. Experiências, relatos positivos. E disponibilidade de apoio, nunca deixar elas no abandono..... pois elas precisam no início de apoio externo..... gente que auxilie nos momentos de necessidade.

Elas são carentes, não querem se sentir abandonadas. Tipo se der um problema, onde vou?

Q8- Olha o setor público sempre, é fundamental. Ele pode contribuir remunerando os treinamentos, dando estrutura, com seu próprio marketing. Possibilitando e apoiando.... melhor puxando a frente.

As pessoas que vivem no bairro, que estão a volta dessas pessoas em vulnerabilidade, elas tem uma influência enorme. Então médicos, enfermeiros funcionários públicos, quando eles encaminham dá certo. Mas se essas lideranças falarem mal... aí ninguém vai mesmo..... Quem conhece um pouco dos seus direitos exigem esses apoios do setor público.

Q9- Oportunidades.... apoio... serem reconhecidas, serem gente. Elas procuram isso meio com medo, mas o retorno é maravilhoso...

## **ESPECIALISTA B**

Q1- Uma das questões principais é a autoestima. Eu vejo, assim se nos falarmos de mulheres em situação de vulnerabilidade. Elas vem de onde? Elas são filhas de quem? como chegaram até aqui.

O despertar da motivação é fazer co que esse grupo acreditem nelas mesmas, dentro da sua realidade. Há 4 anos atrás quando cheguei aqui... eu fui chamada para dar um curso nas ilhas de POA e lá o curso era para telefonista e recepcionista. E o objetivo era exatamente tentar inseri-las no mercado formal de trabalho.

Quem eram... quem são... eram mulheres que eram esposas de pescadores, tinham famílias numerosas. Tu ia ver assim a formação delas ... algumas haviam conseguido terminar o ensino primário. De vinte nos tínhamos 02 tinham terminado o EJA. A questão é como você vai fazer para que elas se ensinem no mercado de trabalho, com baixa escolaridade.

Bom aí como elas se enxergam? ...com muita dificuldade do ponto de vista que elas não conseguem depreender de algo que já está preso nela... elas tem uma responsabilidade uma carga horária muito grande, filhos é casa... são todas as responsabilidades ligadas a casa, roupa, comida essas coisas todas. Então ser empreendedora para uma mulher, é diferente do que ser empreendedor para um homem... porque queiramos ou não ainda temos uma carga (mulheres) cultural muito grande que está associada a administração da casa e dos filhos para as mulheres.

Fora isso tem uma questão que eu sempre uso: como vocês se enxergam, como é que você sonhou para ti, e como a sua vida está hoje, ela é como você queria? Como você sonhou?

E o que a gente percebe, é o que elas sonharam não é muito diferente do que elas estão. O que elas sonharam é algo que não vai muito além daquilo que elas enxergaram na sua comunidade local, no caso das ilhas, no caso das pessoas que ali vivem e até mesmo o que elas viram de suas irmãs, dos pais e assim por diante.

Aquela música da Elis Regina que dizia ainda é os mesmos e vivemos como nossos pais"... nos ainda reproduzimos um pouco esta característica da nossa origem daquilo que a gente aprendeu lá, quando a gente era criança...

Então assim para você tentar ser empreendedora, você tem de enxergar.. como ou sonhar, ou querer ser.

Querer ser já é o primeiro passo, ou ainda dar o passo para chegar a ser empreendedor é muito difícil. Do ponto de vista que exige planejamento, exige o mínimo de conhecimento e habilidade. Ser empreendedor tá um pouco em cima de ti...

Ter tino para o negócio. De você encarar o diferente. Encarar uma coisa nova. E a outra questão é que todo empreendedorismo requer conhecimento e apoio. Esse apoio não é apenas em termos de formação, também é econômico.

Então eu diria que uma das principais dificuldades, já te respondendo a pergunta? É você enxergar, é você sonhar, é você. É a motivação. Como você se enxerga. Quem tu é para onde tu tá indo.

O empreendedorismo no que refere a formação ele ajuda muito, quando existe, eu te diria que quando a gente fala formação. A gente não fala daquela formação acadêmica, não é o teu histórico escolar, mas a tua formação familiar, de cultura, aquilo que você traz consigo.

Q2- O primeiro fator de sucesso, é dentro dela. É a questão de liderança. É você ter uma postura de liderança em tudo o que você faz. Eu sempre digo assim, se as mulheres pegarem, com a mesma garra com que elas administram uma casa. Elas precisam de apoio familiar e adquirir conhecimento... saber fazer as coisas.

Que irando ou não se observar como as mulheres jogam, administram, ou mesmo quando o homem vem com uma postura mais dura, elas fazem uma volta para convencer, se elas enxergassem nos seus negócios no empreendedorismo no todo, essa mesma forma de enxergar o mundo. Ou seja, ser líder. Onde elas atuam, elas se destacariam muito.

Q3, 4, 5 - Olha já dizia o poeta, que a dor ensina a gemer... mas eu conheci historia de mulheres, que eu fico pensando se eu tivesse que passar por isso, eu teria desmoronado,

eu não tinha sobrevivido. Porque a vida para mim, foi muito mais fácil, do que para elas.

Quando as pessoas são criadas com muitas dificuldades, vivendo dificuldades, vivendo dores. Elas estão como vou dizer..... elas vão estar mais preparadas pra a vida, quando ela apresentar um dor.

Ao contrario de algumas pessoas que criam seus filhos, por exemplo, em uma redoma... Essas pessoas eu penso, que são muito mais moldadas para as dificuldades... e por isso elas conseguem superar melhor, e elas precisam superar, porque se elas não superarem elas não sobrevivem, elas não comem, se elas não comem tem filhos, tem todo mundo dependente dessa mulher.

O que eu faço,, quando me deparo com essa realidade, eu por exemplo, teve uma mulher que me falava de seus problemas, o que eu fazia eu ouvia ela... e a medida que eu ouvia...as lágrimas diminuía a dor, que tinha dentro dela, e ela tirava de dentro dela uma força, para ir ganhar um dinheirinho, porque ela sabia que tinha um monte de gente, que precisava dela. Do dinheirinho para comprar feijão, do dinheirinho dela que era ... as coisas básicas, mas básicas para sobreviver.

Então, eu acho que é isso. mostrando que elas podem sempre. Todo mundo pode fazer alguma. Elas querem mudar, elas têm receio no início, mas elas acabam vendo que sempre fazem negócios, elas já vendem artesanatos, elas vendem flores, sei lá, mas ao verem em filmes, relatos, que negócios não precisam ser grandes, mas tem de ser tratados como um negócio. É meio estranho, mas é isso mesmo. Elas já sobrevivem de comercialização de produtos e serviços, mas não sabem como gerir isso e ao descobrirem a curiosidade é grande. As mulheres perguntam: Como faço para dar certo? Ex. Já corto grama, mas como regularizo, como faço para ter acesso as direitos como aposentadoria? Isso é um grande estímulo, sair do anonimato, terem sua situação reconhecida, terem um negócio legalizado, é um estímulo e uma crescimento de sua autoestima nossa.

Q6, 7- Com as mulheres... olha, mulheres são mais difíceis de trabalhar do que homens, ..... mulheres falam mais do que homens, mulheres brigam mais do que homem, disputam mais do que homem.... mas conseguem trabalhar mais unidas do que homem. Tu vai dizer mas como assim: é que elas nas diferenças, elas resolvem suas diferenças, e elas são desafiadas, a um objetivo comum... elas dão resultados rápidos. Então experiências vividas e eu trabalho acompanhando vários galpões de reciclagem, a maioria dos galpões de reciclagem só tem mulheres, só dão certo com mulheres, os homens os poucos que existem, somente para fazer trabalhos muito, mas muito pesados, como prensa, ou de carregamento de coisas pesadas, alguma coisa que seja difícil para as mulheres fazerem, mas de qualquer forma, existem galpões que não trabalham homem nenhum/... tem lugares que elas não querem homem para nada, elas se viram, elas dizem não, nos no viramos sozinhas,,,

Experiências exitosas de mulheres existem, mas como vou te dizer, toda mulher para dar certo, para cuidar do negócio ela tem de ter uma motivação. E esta motivação não basta vir de dentro dela, ela tem de ver no grupo onde ela ira trabalhar, pessoas que ela ira trabalhar, ela precisa ter resultados.

O resultado,..... olha se elas virem resultados, se elas virem resultados, que elas vão ter. ou seja, se elas virem que os resultados são maiores do eu os problemas, o negócio só vai dar certo.

Agora se os problemas não derem resultados efetivos. Aqui vale a questão o que é resultado: o resultado pode ser muito retorno econômico, ou pode ser afetivo. Não tá dando muito dinheiro, mas agente gosta de estar juntos.



Vulnerabilidade é aquilo que a sociedade diz, se aquela pessoas, não tem dinheiro, não tem educação, não tem escolaridade, ela tem todos os elementos para apresentar problemas, do ponto de vista criminal por exemplo.

E a sociedade as vezes é tão egoísta, que o trabalho para esse público, não é efetuado para melhoras as condições para esse público, elas não fazem por uma questão de solidariedade, elas já fazem isso e dizem abertamente, é para diminuir os índices de violência. Ou seja, é porque eu não quero que o filho daquela mulher pobre acabe matando o meu por isso que eu estou fazendo alguma coisa para ele, veja, veja,,

Quando você faz alguma coisa apenas pelo dinheiro, eu faço, quando não faz alguma coisa pelo engrandecimento das pessoas, o resultado pode não ser muito efetivo, mas agora e faço isso porque eu gosto de fazer. Porquê gosto de estar com elas, dentro dela eu tenho uma história de vida, cada uma delas é única, o resultado pode ser diferente....

Pode ser que elas não sejam uma grande empresaria, mas a Dona X, ontem aceitava que o marido batesse nela, a Dona X hoje ela não aceita mais e ela briga por isso, porque ela resgatou uma coisa chamada dignidade. Você estar bem, você se enxergar bem é muito diferente do que ter recursos ou ser empresaria, ou .....

A educação formal não é tão importante. Apesar de ser importante, ajudaria, mas eu tenho visto muitas que se dão bem sem isto, eu acho que é mais o perfil delas como empreendedoras, as características delas coo pessoa, a coisa de batalhar, doque a educação formal. E elas ainda se queixam de que não é a educação formal que mune elas de ferramentas que elas precisam.

Questão 8

Bom, o discurso das feministas, não chega nessa camada social, por uma serie de motivos, eu acho que isso é mais coisa de classe média, que pode se dar ao luxo de algumas coisas.... do eu essa população que precisa sobreviver são coisas diferentes,

As questões

Hoje no Brasil, parece que tem uma coisa colocada diferente do que era até então...., apesar que as mulheres ainda ganham menos em média, do que os homens, tá, mas têm é verdade, que nunca se viu tanta oferta de trabalho, para esse tipo de serviço, trabalho mais do dia a dia, veja, por que estou colocando isso....

Poder Público, tem oferecido vários cursos, por exemplo pintoras, pintar obras...até ontem era coisa para homem...colocar piso, as mulheres são muito detalhistas, elas tem um recorte melhor..... e elas percebem as coisas por outros olhos, como limpeza .... um coisa que até ontem era coisa para homem... e aí quem foi que disse que isso é coisa para homem.

O que vem antes, uma necessidade que obrigou a abrir mais postos de trabalho, será que não tem essa força de trabalho, aí eu tenho de pegar as mulheres para executarem esse trabalho, ou até então o mercado não enxergava a mulher... a pergunta o que veio antes uma situação econômico que levou de abrir mais postos de trabalho, e não tem essa força de trabalho, daí vou buscar nas mulheres...ou no

Os vimos nas mulheres uma possibilidade. E as mulheres, nós temos mulheres preparadas para pintar?

Ou elas também enxergavam desculpas, dizendo que é serviço de homem, então nós estamos num processo de mudança. as coisas se modificam muito rapidamente, NE, as mulheres começando a se enxergar diferente.....

A credibilidade, ainda está mais associada a figura masculina, , mas têm é verdade que as mulheres estão buscando espaços, mas não é o caso dessas mulheres, as mulheres buscam seus espaços a partir de suas necessidade real..

*Alguma questão pendente? Que gostaria de complementar?*

Importante... Possa auxiliar...

Uma das questões primordiais para uma mulher se tornar empreendedora, ela tem que querer ser...

É para ela querer ser ela tem que enxergar antes que é possível, ir se descobrir, ter com vontade é um passo seguinte, uma assessoria permanente. Assessoria permanente, não é alguém que ensine a ela, a administrar ou gerir um negócio, nem mostrar sua planilha de gerenciamento, mas essa assessoria tem de ser multifacetada, TR a função de mostrar como se administra, por exemplo, conflitos de relacionamentos, como você trabalha com grupo, com diferentes motivações, uma assessoria que posso mostrar as portas que se abrem, por exemplo parceiros,,,

Tem casos de mulheres empreendedoras que eram a pouco tempo donas de casa, e que agora conhecem o mundo por suas realização, aqui ao nosso lado em muitas delas, pessoas que foram assessoras que se cercaram de gente ao mesmo tempo foram apresentando oportunidades de parcerias, que injetaram recursos quando necessário....

Fator tempo.....

É crucial, mas cada pessoa tem o seu tempo.... pode ser 4 horas na semana, ou 8 horas na semana... o fato é que se você trabalhar na lógica, que você não educa um filho as vezes, as vezes uma expressão facial, uma frase, vai que dá... essas pequenas coisas é que fazem diferença.... diria... não dá para dizer..... tem de ter um pouquinho homeopática, por vez. Por semana... Não é ir lá e despejar uma vez por semana, para você ser um instrutor um assessor com esse tipo de mulher, antes de mais nada, tem de criar uma relação de vínculo. Enxergarem em ti, uma pessoa que ela confia, que não vai falar somente dobre empreendedorismo, mas que ela possa confiar para dialogar, ela encontra em ti alguém que possa apoiar, buscar energia.

### **ESPECIALISTA C**

Q1- Na nossa realidade, a mulher não tem o mesmo reconhecimento que o homem... mas tem mulheres que se destacam muito, principalmente na área de RH....

Na grande maioria da cabeça das mulheres, anda existe a mulher é feita para ser mãe dona de casa, não para ser empreendedora, mas a gente ainda está conseguindo espaço ao longo do tempo...

Q2- Fatores Sucesso:

C- a mulher é muito detalhista, e isto faz a diferença no contexto geral do trabalho.

- não digo responsável, mas se pega a detalhes básicos que fazem a grande diferença.

Varia, depende quando trabalho com adolescência, faixa etária de 15 a 18 anos, eles estão em uma idade que é difícil puxar a concentração deles, então cada aluno tem um perfil diferente, mas a grande maioria é através da demonstração.... tem de demonstrar de alguma forma o que está falando... tem de puxar a concentração deles..... se falar vai ficar vago... fazer teatro, colocar na prática..... usar dinâmicas, para ter entendimento o que está vendo no conteúdo para o mundo deles.....

Q3- Tudo quando a mulher começa a ser reconhecida, pelo seu trabalho, pela sociedade vendo que outras pessoas estão seguindo o mesmo caminho, acho que dá auto estima, principalmente , o sucesso enfim. Cada dia você conquista um público diferente.....

Atitude, Batalhadora, Garra... conquistar seu espaço

Q4- Já tivemos casos específicos como quando alunos estavam saindo de dependência de drogas. Foi bem difícil, a gente recebeu eles aqui,.. tem um trabalho de frente dos outros, para desenvolver eles..... para mostrar que eles são capazes.... buscar as coisas

por eles mesmos..... incentivar para o mercado de trabalho, e mostrar para eles o caminho certo, vamos dizer assim....

A estrutura é fundamental, principalmente a familiar..... a estrutura ambiental também é importante.... hoje no mercado competitivo... tem de ter tecnologia, ter tecnologia de ponta... ter um bom resultado.... trazer sempre coisas novas, tendências do mercado... e mostrar que esse local é feito para eles, que nossos profissionais estão aqui para capacitá-los.... estão aqui para tirar as duvidas deles.... ele quando faz um curso geralmente volta..... e trás novos alunos.....

Q5- Importante o que é? A conquista o espaço delas em busca do próprio recurso financeiro, de não ter de depender de uma pessoa, amigo, enfim companheiro.... fazendo um empreendedorismo, fazendo alguma coisa para ela.... independência financeira.... espaço delas.... fazendo um empreendedorismo, buscando alguma coisa para elas.... é isso, ind. Financeira...

Q6- olha.. depende de cada pessoa, pois cada um tem um perfil diferente.... mas a grande maioria vai em busca de um sonho.... primeira coisa tem de ter um sonho.... tem de tentar duas três vezes, enfim, acho que não pode desistir ter metas.... dar metas na tua vida... para atingir aquilo ali.... então assim.. principalmente a competência a ser desenvolvida é bem isso a competência pessoal da pessoa, ter um espaço no mercado de trabalho, ter.... aquela mulher não ser apenas mãe... a mulher que vai para o mercado de trabalho..... para conquistar seu espaço.... uma meta.... a melhor maneira de transferência é se colocando ao lado delas, com liderança mas nunca ter postura superior. Se colocar em uma situação de superioridade poderá não dar certo. Tem que ter cuidado, pois nem todos tem a capacidade para esse tipo de treinamento, o consultor tem de ter vida, tem de gostar de gente e se realizar nessa atividade. O ganho nem sempre é financeiro.

Q7- a gente trabalha com alunos, mas as mães,,,,, no caso a gente faz a capacitação delas, com cursos que não dependem de empresas, elas podem trabalhar em casa.... ou formar uma cooperativa entre elas.... e em ir em busca do sonho delas..... é a mesma lógica da educação de um filho, às vezes uma expressão facial, uma frase, vai que dá!! Essas pequenas coisas é que fazem diferença. Não ir e despejar informações em uma única tacada. Tem de ser aos poucos. Para você ser um instrutor, um assessor com esse tipo de mulher, antes de mais nada têm de criar uma relação de vínculo. Enxergarem em tí, uma pessoa que elas confiam. Que não vai falar somente sobre empreendedorismo, mas que elas possam confiar para dialogar, apoiar, buscar energia.

Q8- Muito é importante.... como esta crescendo bastante... temos uma presidente mulher.....

Q9- Financeiro....segundo, em busca de conhecimentos.....

- tem de ter conhecimentos básicos de soma..... se não for nesse curso, tem outros.....

Primeiro a gente passa por um crivo.... por psicólogos.... analise da pessoa.... eles tem com nos a certeza da segurança. Podem conversar??/? e tu vai dar uma luz..... também ta aqui para ouvir....

Em de ter uma equipe bem treinada, preparada para as varias situações que se encontra aqui....

Positivas ou negativas, mas tem de estar preparadas... para isso...

O básico você tem de ter.... na maioria tem de ter ensino fundamental.....

---

### **CAPACITADA A**

Q1- Barreira - Olha o que mais a gente faz é correr atrás de dinheiro. Então mais o cuidado com a casa e dos filhos, eu cuido também da minha mãe que é idosa.

Daí estudei pouco, fiz até a sexta série, na época, então tenho dificuldade para fazer cursos, sou bem limitada.

Q2- Motivação – Mas eu sempre que posso faço curso, como aquele de confeitaria, foi bem legal, então sempre fiz salgadinho para vender, mas após o curso..... comecei a fazer mais negócios, ofereci para outras pessoas que não conhecia, fiz folders e uma me indicou para outra foi ótimo.... depois fiz um monte de curso quando posso, fiz customização, pintura em tela, computador.

Sem se especializar não dá para crescer, e eu precisava saber fazer o controle de dinheiro, que após fazer uns dois cursos melhorei bastante, agora sei quando ganho.

Q3- Olha eu gosto de aprender fazendo. Gosto de cursos práticos, de gente que seja como nós, que dê exemplos práticos. E nós aprendemos umas com as outras, as vezes, a professora fica de fora e quem sabe mais ensina as outras. Também trabalhos em grupos são ótimos, a gente conhece as pessoas e sempre alguém ensina alguma coisa.

Q4- Depois que fiz cursos já falei, agora anoto tudo, sei quanto ganho e como gasto. Mudei bastante, e sempre corro para fazer outros... agora acho que as pessoas querem coisas mais bonitas, mais gostosas, não sei direito mas tenho de melhorar. Já me disseram que para algumas festas elas fazem com outras mulheres, eu sou meio básica....

Q5 - Precisam de ajuda, pois é difícil montar uma empresa.... e depois controlar... tem de negociar, ir a banco, fazer preço.... tenho dificuldade de colocar preço... as vezes acho que meu preço é caro e elas pagam, as vezes acho que é barato e me dizem que é muito baixo. Mulheres visam a geração de renda, pois tem necessidades que precisam ser satisfeitas, como filhos para sustentar e muitas vezes são cuidadoras do lar e de idosos, às vezes com pouca idade assumem muitas responsabilidades. Estes treinamentos são essenciais... aí é que nós aprendemos. E, a maioria dessas mulheres não tem dinheiro para comprar máquinas, mesmo na cozinha,... tem de comprar liquidificador, batedeira, formas... é tudo caro. Se a pessoa não tem dinheiro como faz.....

Q6- São, as mulheres acham que não dá... que não é para elas. Já tentei e só botei dinheiro fora... é o que elas dizem. Mas quando vem as outras, isso motiva.

Quando a gente convida elas para irem, acabam arrumando desculpas e não vão, mas as que vão ... continuam nunca mais param.... mas tem umas que vão fazem os cursos mas não conseguem colocar em prática... e é bem difícil mesmo. E as vezes não nos pagam.

Q7- O conhecimento promove a criação de empresas, diria a questão de ser profissional, não amador... se não for profissional quebra. Cursos são fundamentais. E exemplos... bá sempre alguma mulher me conta a história de vida dela e eu penso que todo mundo pode.... minha filha tirei do emprego e fiz ela fazer cursos para montar seu negócio, e ela fez meu marido montar uma empresa de jardinagem....

Q8- Gosto de cursos, assistir vídeos, palestras e joguinhos.. a gente aprende fazendo.

Q9- Olha quando não tenho de pagar é melhor, e ao prefeitura é bem parceira, nunca pagamos o que pagamos as vezes é o nosso material, mas sem local e professores não sairia nada. Se cobrar alguma coisa as pessoas não vão.

## **CAPACITADA B**

Q1- Escolaridade, estima baixa, dificuldade para cuidar dos filhos e idosos... sem dinheiro

Q2- AUTO ESTIMA É A PRIMEIRA COISA..... quando elas são gestoras de suas próprias vidas, a auto estima adquirem bens....elas adquirem bens, que para uma pessoa e... conseguir comprar alimentos, organizar a vida..... tem a questão da violência.... a falta de conhecimento de gestão impede a competitividade, pois tenho dificuldades para me decidir.

Q3- Na prática e de umas com as outras e fazendo cursos... Alguém que ensine, tem um monte de gente que quer aprender, quem não que ganhar dinheiro. Ficar em casa sendo maltratada pelo marido, agredidas, ninguém quer. E quando elas se sustentam, não querem mais isso, então muitas vezes elas se libertam.

Q4- Você conseguindo organizar elas se dedicam... mulher traz mulher elas..... se comunicam se organizam.... elas fazem acontecer....

Q5- Eu acho que elas tem que...geralmente, o que prejudica elas é a questão financeira né. Porque elas tem força de vontade, elas tem determinação, só que geralmente bate na questão financeira.

Elas precisam de gestão e políticas públicas? Porquê elas custam a conseguir gerar sozinhas, elas precisam.

A escolaridade não é necessária, claro que a escolaridade ajuda bastante na questão do entendimento né, mas eu acho que elas tendo um pouco de entendimento, sabendo ler e escrever o básico, elas conseguem ler e identificar o que elas tão fazendo, elas vão em frente, mas é sempre bom incentivar o estudo né.

Q6- tem mulheres que são drogadas, bêbadas, prostitutas, ... algumas já foram presas.... então eu vejo que essas tem dificuldades para acompanhar, para se dedicar, começam e não terminam...

Q7- Práticas...eu acho que a questão do artesanato é muito utilizado né, a questão de customização e tudo que vá gerar renda né. Elas geralmente fazem um curso ou sempre buscam outros? Sempre buscando outros, porque elas não conseguem se firmar numa coisa só né, então ela tá buscando o artesanato, ela tá buscando a manicure, ela tá buscando outro, ela custa achar o que é que ela vai fazer, o que ela consegue fazer, porque a pessoa em questão de vulnerabilidade ela nunca tá bem com ela né, ela não tá sendo o que ela...

Q8- Tipo de treinamento...é que tu tem que tentar ver como eu disse antes, tem que tentar achar o que essa mulher quer, porque às vezes ela tá fugindo de problemas e não quer, não tá disposta a seguir no rumo.

E ela se empodera de que forma?

Através...elas buscam capacitação, que tem que tá presente capacitando elas, trazendo elas pra realidade, mostrando que elas podem, para que não sigam outro caminho né.

Q9- E essa questão das políticas públicas mesmo, os direitos, o empoderamento do conhecimento, sabe!!!! Conhecer suas obrigações, conhecer também o que elas podem buscar de posicionamento, isso é importante?

Com certeza, elas tem que saber quais são os deveres e os direitos delas sempre né, porque é através disso que elas vão conseguir se posicionar dentro da sociedade e saber que elas são seres de direito né.

#### Complementação:

Qualidade de vida.

O que é qualidade de vida?

Condições de ter uma vida melhor, de da alimento pros seus filhos, de dá...muitas delas que pode não ter estudo, elas querem que seus filhos tenham estudo né.

Acreditar nelas mesmo, acreditar que elas podem ser gestoras dos filhos, gestora da família, da casa, comida, estudo, é isso.

Entrevistador: Mais alguma coisa que tu acha importante para esse processo de vulnerabilidade, em busca de uma gestão empreendedora?

Eu acho que sempre que puder incentivar as mulheres que tão em busca de melhoria de vida sair da vulnerabilidade, tem que ser feito, tem que trabalhar muito sim políticas, pra que elas saiam disso e que possa se ajudar. E que as pessoas entendam né, que elas tão ali porque de fato elas precisam né.

Entrevistador: Como é que elas descobrem que existem treinamentos para elas? Como é que elas ficam sabendo?...tem que trabalhar a questão de divulgação né, e é como tu perguntaste antes, as mulheres elas se comunicam, uma sabe, fala pra outra e assim elas vão...

Entrevistador: É um trabalho de formiguinha? De formiguinha que tem que ir divulgando...

#### **CAPACITADA C**

Q1- Barreira - Olha o que mais a gente faz é correr atrás de dinheiro. Então mais o cuidado com a casa e dos filhos, eu cuido também da minha mãe que é idosa.

Daí estudei pouco, fiz até a sexta série, na época, então tenho dificuldade para fazer cursos, sou bem limitada.

Q2- Motivação – Mas eu sempre que posso faço curso, como aquele de confeitaria, foi bem legal, então sempre fiz salgadinho para vender, mas após o curso..... comecei a fazer mais negócios, ofereci para outras pessoas que não conhecia, fiz folders e uma me indicou para outra foi ótimo.... depois fiz um monte de curso quando posso, fiz customização, pintura em tela, computador.

Sem se especializar não dá para crescer, e eu precisava saber fazer o controle de dinheiro, que após fazer uns dois cursos melhorei bastante, agora sei quando ganho. Precisa saber vender...também. Como aprender? Ter noções de gestão. Fazer contas. Dificuldade de aprendizagem, comercialização, administrar despesas etc...

Q3- Olha eu gosto de aprender fazendo. Gosto de cursos práticos, de gente que seja como nós, que dê exemplos práticos. E nós aprendemos umas com as outras, as vezes, a professora fica de fora e quem sabe mais ensina as outras. Também trabalhos em grupos são ótimos, a gente conhece as pessoas e sempre alguém ensina alguma coisa.

Q4- Depois que fiz cursos já falei, agora anoto tudo, sei quanto ganho e como gasto. Mudei bastante, e sempre corro para fazer outros... agora acho que as pessoas querem coisas mais bonitas, mais gostosas, não sei direito mas tenho de melhorar. Já me disseram que para algumas festas elas fazem com outras mulheres, eu sou meio básica....

Q5- Precisam de ajuda, pois é difícil montar uma empresa.... e depois controlar... tem de negociar, ir a banco, fazer preço.... tenho dificuldade de colocar preço... as vezes acho que meu preço é caro e elas pagam, as vezes acho que é barato e me dizem que é muito baixo. Estes treinamentos são essenciais... aí é que nós aprendemos. E, a maioria dessas mulheres não tem dinheiro para comprar máquinas, mesmo na cozinha,... tem de comprar liquidificador, batedeira, formas... é tudo caro. Se a pessoa não tem dinheiro como faz.....

Q6- São, as mulheres acham que não dá... que não é para elas. Já tentei e só botei dinheiro fora... é o que elas dizem. Mas quando vem as outras, isso motiva. Quando a gente convida elas para irem, acabam arrumando desculpas e não vão, mas as que vão ... continuam nunca mais param.... mas tem umas que vão fazem os cursos mas não conseguem colocar em prática... e é bem difícil mesmo. E as vezes não nos pagam. Olha eu aprendo sozinha, nos cursos. Preciso que me ensinem aí eu aprendo. Gosto de sair de casa, de aprender, sempre. Acho que realmente vale a pena.

Q7- O conhecimento promove a criação de empresas, diria a questão de ser profissional, não amador... se não for profissional quebra. Cursos são fundamentais. E exemplos... sempre alguma mulher me conta a história de vida dela e eu penso que todo mundo pode.... minha filha tirei do emprego e fiz ela fazer cursos para montar seu negócio, e ela fez meu marido montar uma empresa de jardinagem....

Q8- Gosto de cursos, assistir vídeos, palestras e joguinhos.. a gente aprende fazendo.

Q9- Olha quando não tenho de pagar é melhor, e ao prefeitura é bem parceira, nunca pagamos o que pagamos as vezes é o nosso material, mas sem local e professores não sairia nada. Se cobrar alguma coisa as pessoas não vão.

**APÊNDICE D** – Artigos selecionados para a realização da revisão de literatura



Quadro 42 - Revisão da Literatura, 62 artigos.

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
1.	AFSCHAR, D. R.	Entry Regulation and Entrepreneurship: A Natural Experiment in German Craftsmanship.	Empirical Economics	2013	Alemanha	SCOPUS	Seções transversais repetidas (2002-2009) de dados microcensus alemãs, aplicados para três grupos de artesãos.	Este artigo utiliza a emenda de 2004 ao Código do Comércio e do Artesanato alemão como um experimento natural para avaliar os efeitos causais desta reforma sobre as probabilidades de ser independente.	Os resultados mostram que o requisito de treinamento educacional promoveu o empreendedorismo de forma significativa.	entrepreneurship; regulation; firm.
2.	AGGARWAL, R.; GOODELL, J. W.; SELLECK, L. J.	Lending to Women in Microfinance: Role of Social Trust.	International Business Review	2016	USA	SCIENCE DIRECT	Utilização de um modelo a partir de uma equação matemática.	Identificar o nível de confiança das instituições nas mulheres empreendedoras.	As instituições de microfinanças tem preferência por mulheres pela confiança nos pagamentos em relação aos homens, atribuída a duas razões: são mais confiáveis e têm maior impacto social, tendem a gastar em benefício familiar.	access to finance; banking; economic development; financing; gender development; gender discrimination.
3.	AGIER, I.; SZAFARZ, A.	Microfinance and Gender: Is There a Glass Ceiling on Loan Size?	World Development	2015	India	SCOPUS	Teste de um modelo com 34.000 pedidos de empréstimo de uma instituição de microcrédito brasileiro, visando determinar o tamanho do empréstimo ideal fixo por um credor com viés de gênero, dependendo de crédito do tomador e da intensidade do credor.	Identificar a existência ou não de diferenças nas condições de crédito entre homens e mulheres.	A análise empírica não detecta qualquer preconceito de gênero em negação de empréstimo, mas descobre tratamento diferenciado no que diz respeito às condições de crédito. A disparidade entre os sexos no tamanho do empréstimo aumenta de forma desproporcional, o homem toma crédito de forma mais intensa e em quantidades maiores.	access to finance; banking; economic development; financing; gender development; gender discrimination; national culture; social trust.
4.	AHMAD, N. H.; NASURDIN, A. M.; HALIN, H. A.; TAGHIZADEH, S. K.	The Pursuit of Entrepreneurial Initiatives at the 'Silver' Age: From the Lens of Malaysian Silver Entrepreneurs.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2016	Malasia	SCIENCE DIRECT	Uma amostra de dez empresários da Malásia participaram deste estudo.	Verificar se pessoas com mais idade, apresentam diferenças na gestão de seus negócios e se são geralmente mais bem sucedido, do que empreendimentos gerida por seus colegas mais jovens.	Pessoas com mais idade, apresentam várias vantagens, tais como a capacidade de acumular maior experiência comercial, possuir redes com mais pessoas, e possuem ainda, maiores recursos financeiros pessoais que podem ser usados para financiar o empreendimento.	silver entrepreneurs; motivation; entrepreneurial venture; malaysia.

Continuação.....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
5.	ALAM, S.	The Effect of Gender-Based Returns to Borrowing on Intra-Household Resource Allocation in Rural Bangladesh.	World Development	2016	USA	SCOPUS	Pesquisa qualitativa com mulheres empreendedoras, buscando a medição do retorno e utilização de empréstimos de microcrédito rural, em Bangladesh.	Analisar o efeito do empreendedorismo de gênero e a relação com os empréstimos realizados em Bangladesh rural na alocação de recursos dentro do agregado familiar e as habilidades nas tomadas de decisões desses recursos.	Os resultados mostram que os mutuários do sexo feminino são mais capazes de alocar sua renda e fazer decisões domésticas mais racionais, quando sua renda aumenta. Elas utilizam o crédito e investem na família, especificamente na educação e saúde dos filhos.	intra-household allocation; rural borrowing; microcredit; gender; asia; bangladesh.
6.	ALONSO, N.; TRILLO, D.	Women, Rural Environment and Entrepreneurship.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2015	Espanha	SCIENCE DIRECT	Levantar a questão sobre a empregabilidade das mulheres, a partir da aprovação da Lei do Desenvolvimento Sustentável - Ambiente Rural 45/2007, que visa alcançar uma saída para situações de violência e exclusão social, em pelo menos três problemas sociais: êxodo rural, masculinização e o envelhecimento.	Análise da situação socio-econômica das mulheres em municípios rurais e propor melhoria nas condições de empregabilidade através do empreendedorismo em certas atividades e setores.	Reconhecer a importância do desenvolvimento rural no país, sendo evidente para suprir a falta de oportunidades econômicas que têm favorecido o despovoamento e da marginalidade.	female; social exclusion; labor market; entrepreneurship.
7.	BARRETT, M.	Revisiting Women's Entrepreneurship: Insights from the Family-Firm Context and Radical Subjectivist Economics.	International Journal of Gender and Entrepreneurship	2014	Australia	SCOPUS	Estudos de caso com duas mulheres empresárias em empresas no RS.	Estudar o empreendedorismo feminino a partir do contexto familiar no RS.	Essas empresas apresentam entendimento de liderança e inovação compartilhadas dentro das organizações familiares. Mulheres compartilham e tomam decisões amparadas pela racionalidade, ouvindo relatos técnicos e dando valor a experiência.	radical subjectivism, family business.
8.	BRANCU, L.; MUNTEANU, V.; GLIGOR, D.	Study on Student's Motivations for Entrepreneurship in Romania.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2015	Romenia	SCIENCE DIRECT	Estudantes do 3º ano de Administração da Faculdade de Economia e Administração de Empresas, Timisoara, realizado durante o primeiro semestre do ano lectivo 2010/2011, com 200 estudantes.	Verificação da intenção empreendedora na Romênia.	O estudo de empreendedorismo efetuou significativa mudança de paradigma. De uma questão cultural de busca por empregos, para uma categoria de orientação para o individualismo..	entrepreneurship propensity; national culture; students; romania.

Continuação.....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
9.	CARREE, M. A.; VERHEUL, I.	What Makes Entrepreneurs Happy? Determinants of Satisfaction Among Founders.	Journal of Happiness Studies	2012	USA	ISI WEB OF KNOWLED GE	Amostra de 1.107 fundadores holandeses.	Investigar os fatores que influenciam os níveis de satisfação dos fundadores de novos empreendimentos.	As mulheres são mais satisfeitas com a sua renda do que os homens, mesmo que tenham um volume de negócios médio mensal mais baixo.	satisfaction; entrepreneurs, performance, motivation.
10.	CASTIGLIONE, C.; LICCIARDELLO, O. SANCHEZ, J. C.; CAMPIONE, C.	Liquid Modernity and Entrepreneurship Orientation in University Students.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2013	Itália	SCIENCE DIRECT	Estudo efetuado com 100 estudantes de engenharia, sendo 50% do sexo feminino, com idade entre 25 a 35 anos. Estudo de caso na universidade de Messina, Italia.	Verificar os atributos determinantes da orientação empreendedora de estudantes universitários da Italia.	Os estudantes são mais orientados ao auto-emprego, em vez do empreendedorismo. Os estudantes indicaram a falta de conhecimento nos negócios, apoio e tempo para a família, como atributos importantes a buscarem o empreendedorismo como carreira. Alunos com um fundo empreendedor familiar foram mais orientados para criação de seu próprio negócio. As motivações mais fortes para os respondentes em começar seu próprio negócio foram a independência econômica e auto-determinação de suas ações.	career orientation; entrepreneurship determinants; motivation; gender.
11.	COSTA, R.; RIJKERS, B.	Gender and Rural Non-Farm Entrepreneurship.	World Development	2016	Indonesia	SCOPUS	Comparar um conjunto de dados agregado familiar-empresarial entre as comunidades de Bangladesh, Etiópia, Indonésia e Sri Lanka.	Analisar as diferenças de gênero no empreendedorismo rural não agrícola, nessas comunidades.	As mulheres são menos propensas a ser empreendedores do que os homens. O empreendedorismo das mulheres não é nem fortemente correlacionada com a composição do agregado familiar nem com níveis de escolaridade.	gender, entreprene urship, rural.
12.	DANISH, A.Y. ; SMITH, L. S.	Female Entrepreneurship in Saudi Arabia: Opportunities and Challenges.	International Journal of Gender and Entrepreneurs hip	2012	Arabia Saudita	SCOPUS	Pesquisa com 33 mulheres na Arábia Saudita em Jeddah em uma variedade de setores comerciais.	Explorar os desafios que enfrentam as mulheres empresárias na Arábia Saudita.	O estudo apontou desafios e constrangimentos por falta de apoio familiar, falta de crédito, e falta de experiência bem como apoio externo para sustentabilização de seus negócios. Além da responsabilidade pela família.	<u>female</u> <u>entrepreneurship.</u> <u>saudi</u> <u>arabia, jeddah, ent</u> <u>repreneurialism, g</u> <u>ender.</u>

Continuação.....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
13.	DEMPSEY, D.; JENNINGS, J.	Gender and Entrepreneurial Self-Efficacy: A Learning Perspective.	International Journal of Gender and Entrepreneurs hip	2014	Canadá	SCOPUS	Estudo com 222 estudantes universitários através de um inquérito <i>on line</i> seguido por um experimento <i>quasi-experiment</i> , envolvendo uma tarefa de avaliação de oportunidades, na University of Alberta, Edmonton, Canada.	Investigar os principais fatores conhecidos por contribuir para a auto-eficácia em geral (maestria enativa, a experiência vicária, excitação fisiológica e persuasão verbal) pode ajudar a explicar as diferenças observadas na auto-eficácia empresarial (ESE ) de mulheres e homens jovens, em particular.	Os resultados demonstram seu nível mais baixo de experiência empresarial anterior, o seu nível mais baixo de afeto positivo e negativo para o empreendedorismo e a sua maior probabilidade de receber <i>feedback</i> devido a seu desempenho real em uma tarefa de avaliação de oportunidades.	gender, quasi-experiment, affect , role models, entrepreneurial experience, entrepreneurial self-efficacy.
14.	DENIZ, N.; BOZ, I. T.; ERTOSUN, O. G.	The Relationship between Entrepreneur's Level of Perceived Business-Related Fear and Business Performance.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2011	Malasia	SCIENCE DIRECT	Compreender como o medo afeta os resultados do negócio, usando dados de 255 empresas (micro-pequenas-médias e corporativas empresas) em Istambul.	Verificar a relação entre o nível empreendedor e a sua percepção com os negócios relacionados ao medo e performance.	As conclusões indicam que "medo de questões legais" é uma dimensão suportado com a associação com o desempenho tanto financeiros e inovadores.	entrepreneurship, fear, business performance.
15.	DHALIWAL, S.	Dynamism and Enterprise: Asian Female Entrepreneurs in the United Kingdom.	Journal of Immigrant & Refugee Studies	2007	Asia	SCOPUS	Pesquisa exploratória com algumas das mulheres asiáticas mais bem sucedidas no Reino Unido, destaque no top 200 lista dos mais ricos da Ásia.	Comportamento empreendedor das mulheres empresárias asiáticas no Reino Unido.	Implicações práticas com as mulheres asiáticas são uma parte cada vez mais importante do grupo de PME e aumentando assim a qualidade da prestação de negócio, aconselhamento, arranque e crescimento faria este setor vital ainda mais produtivo.	asian female entrepreneurs, ethnic minority businesses, small and medium enterprises (smes).
16.	DUVENHAGE, A.; GARG, A. K.	Risk-Taking Patterns of Male and Female Entrepreneurs in Roodepoort.	African and Asian Studies	2014	Moçambique	SCOPUS	Coleta de 400 empresários selecionados aleatoriamente, entre pequenos e médios em Roodepoort.	Análise da propensão de risco de empresários masculino e feminino.	Os resultados mostraram a existência de diferenças entre as percepções de risco de empreendedores masculinos de femininos. Os homens são mais adeptos a risco do que as mulheres, e os valores tomados pelos homens são muito maiores do que as mulheres.	entrepreneurship, risk, female, business performance.

Continuação....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
17.	EKINSMYTH, Carol.	Mothers' Business, Work/life and the Politics of 'mumpreneurship.	Gender, Place and Culture - A Journal of Feminist	2014	USA	SCOPUS	Pesquisa com 330 empresárias.	Aprofundar o conhecimento sobre "mumpreneurship", e suas aplicabilidades.	As práticas de trabalho têm o potencial de oferecer maior escolha para a realização do trabalho, mas percebe-se ainda a existência das expectativas de papéis de gênero e arranjos dentro das famílias.	mumpreneur, motherhood, gender, work, entrepreneurship, family.
18.	ENECHOJO G. A. E.; IHUOMA, I. H. I.	Relationship Between Counselling and Entrepreneurship Development Skills of Nigerian Final Year Undergraduates.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2013	Nigeria	SCIENCE DIRECT	Estudo em três universidades da Nigéria. Uma amostra de 400 estudantes.	Examinou a disponibilidade de serviços de aconselhamento de carreira entre estudantes universitários e sua relação com a sua aquisição de competências empresariais.	Os resultados mostra que há uma forte relação positiva entre o aconselhamento de carreira e desenvolvimento de competências empreendedoras dos estudantes na Nigéria.	career counselling; entrepreneurship; development skills.
19.	ESTRIN, S.; RUTA, A.; MICKIEWICZ, T.	Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective.	Business Venturing	2016	Russia	SCOPUS	Dados existentes no GEM-Global Entrepreneurship Monitor(M) de dados para estudos na Rússia sobre empreendedorismo, comparando-a pela primeira vez com todas as amostras de 57 outros países disponíveis.	Exploração das maneiras pelas quais as instituições e as redes têm influenciado o desenvolvimento empresarial na Rússia.	Nossos resultados sugerem que o ambiente institucional da Rússia é importante para explicar os seus níveis relativamente baixos de desenvolvimento empresarial.	entrepreneurship institutions, networks.
20.	FATOKI, O.	Factors Motivating Young South African Women to Become Entrepreneurs.	Mediterranean Journal of Social Sciences	2014	Africa do Sul	SCOPUS	O estudo incidiu sobre jovens (idade inferior a 35 anos), mulheres empresárias que iniciaram a sua actividade nos últimos quarenta e dois meses.	Investigar os fatores que motivou jovens empresárias para iniciar o negócio na África.	Os resultados indicaram que há mulheres têm múltiplas motivações para começar o negócio. No entanto, fatores de pressão são mais significativas, como alternativa de renda.	factors, motivating, entrepreneur.
21.	FLETSCNER D, ANDERSON C. L.; CULLEN, A.	Are Women as Likely to Take Risks and Compete? Behavioural Findings from Central Vietnam.	The Journal of Development Studies	2010	Vietnam	SCOPUS	Usando experiências controladas para comparar a atitude de risco e vontade de competir de maridos e mulheres em 500 casais em Vietnam rural.	Propensão ao risco: uma análise entre homens e mulheres empreendedoras.	As mulheres são mais relutantes em adotar novas tecnologias, contrair empréstimos, ou se envolver em atividades econômicas que oferecem retornos mais elevados, ou que têm resultados menos previsíveis.	risks, compete.

Continuação....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
22.	FØRDE, A.	Female Entrepreneurship in a West African Context: Network, Improvisation and Dependency.	Journal of International Women's Studies	2013	Africa	SCOPUS	Estudo de caso da rede de Les Femmes Empresários em Ngaoundéré, Norte dos Camarões.	Identificar uma perspectiva relacional no empreendedorismo a fim de apreender inovação.	A rede Les Femmes como uma rede de segurança social e econômica, gera acesso ao apoio financeiro internacional. Identificou-se que contar histórias de vida de mulheres africanas contribuem para uma compreensão mais ampla dos processos de empreendedorismo.	entrepreneurship, cameroon, female spaces.
23.	GHANI, E.; WILLIAM R. K.; O'CONNELL, S.	Local Industrial Structures and Female Entrepreneurship in India.	Journal of Economic Geography	2013	USA	SCOPUS	Verificação do número de empresas criadas ou administradas, entre 2000 e 2005 por pessoas do sexo feminino, por distritos industriais.	Determinantes de empreendedorismo feminino na Índia no setor da indústria transformadora e dos serviços.	Ocorrem evidências de economias de aglomeração em ambos os setores, mas os dados apresentam maior participação feminina. As mulheres participam e influenciam outras mulheres (por exemplo, aqueles que partilham necessidades de trabalho similares).	female, gender, entrepreneurship, agglomeration, cluster, business networks, development, informal sector, india, south asia
24.	GONZÁLEZ-ALVAREZ, N.; RODRIGUES, V. S.	Discovery of Business Opportunities: Human Capital, Social Capital and Gender.	Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales	2011	Espanha	SCOPUS	Pesquisa com 28.888 indivíduos provenientes do Projeto GEM (2009).	Analisar quais são os fatores que influenciam a criação de empresas.	A educação formal, permite acúmulo de conhecimento, que é um fator primordial para criação de oportunidades.	discovery of business opportunities, human capital, social capital, gender.
25.	GRANT, R.	Gendered Spaces of Informal Entrepreneurship in Soweto, South Africa.	Urban Geography	2013	Africa	SCOPUS	Este estudo relata em uma pesquisa com 100 empresas em Soweto e entrevistas em profundidade com 30 proprietários.	Análise do empreendedorismo informal em Soweto, África do Sul, no aspecto de criação de espaços.	A informalidade busca e gera criação de espaços pelo não atendimento de um controle por parte organizacional/governamental. As mulheres buscam o empreendedorismo pela impossibilidade de criação de emprego formal.	gendered spaces, informal, entrepreneurship.
26.	GUPTA, V. K.; GOKTAN, A. B.; GUNAY, G.	Gender Differences in Evaluation of New Business Opportunity: A Stereotype Threat Perspective."	Journal Business Venturing	2015	USA	SCIENCE DIRECT	Dois experimentos controlados, um com estudantes de negócios na Turquia e outra com os profissionais que trabalham nos Estados Unidos.	Explorar as diferenças entre homens e mulheres na avaliação de novas oportunidades de negócios.	Os homens relataram maior busca pela oportunidade do que as mulheres. Ao passo que os homens e mulheres avaliaram a oportunidade de negócio igualmente favorável.	stereotype threat, opportunity evaluation, experimental research.

Continuação....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
27.	HANCIOĞLU, Y; DOĞAN, U.; YILDIRIM, S. S.	Relationship between Uncertainty Avoidance Culture, Entrepreneurial Activity and Economic Development.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2014	Turquia	SCIENCE DIRECT	Análise efetuada tomada por base os dados estabelecidos pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM), com 57 países.	Examinar a aversão à incerteza, e os motivos do desenvolvimento empreendedor relacionado ao desenvolvimento econômicos dos países.	Somente chegou-se a uma dimensão significativa: aversão à incerteza..	uncertainty avoidance; entrepreneurship; economic development.
28.	HANI, U.; RACHMANIA, I. N.; PUTRI, R. C.	Patterns of Indonesian Women Entrepreneurship.	Procedia Economics and Finance	2015	Indonésia	SCIENCE DIRECT	Amostra de 102 mulheres empresárias da Indonésia, no ano de 2012.	Identificar padrões de empreendedorismo e desafios econômicos sociais que enfrentam as empreendedoras na Indonésia	O nível educacional das mulheres empreendedoras na Indonésia é bastante elevada, sendo que a maioria delas, tem níveis educacionaisaltos, com auto-confiança e auto-estima, mas ainda se questionam em relação à qualidade de vida (educação, habitação, cuidados de saúde, e participação política). Apenas poucas mulheres usam micro-finanças ou crédito bancário.	women entrepreneurship, small-medium enterprises, social economic challenges.
29.	HASTUTI, P. C.; THOYIB, A.; TROENA, E. A.; SETIAWAN, M.	The Minang Entrepreneur Characteristic.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2016	Indonésia	SCIENCE DIRECT	Método da hermenêutica (abordagem para analisar e interpretar dados qualitativos com foco sobre a interpretação/significado dos dados).	Verificar características empreendedoras nos restaurantes Padang, na Indonésia.	Constatou-se as características de auto-confiança, trabalhadoras, habilidade em cálculo, ser cuidadosa/econômica, perseverança, contribuição para a família, consistência, criatividade, flexibilidade, coragem para enfrentar os desafios.	minang entrepreneur; entrepreneur characters; indonesia.
30.	HAYWOOD, L.; FALCO, P.	Entrepreneurship versus Joblessness: Explaining the Rise in Self-Employment.	Journal Development Economics	2015	França	SCOPUS	Usando um painel de dados de Gana, entre 2004 à 2011, investigar a mudança na estrutura dos ganhos na criação de empresas em relação ao trabalho assalariado	Verificar o que leva a criação de microempresas por mulheres em uma cidade da Bolívia.	A criação de novos empreendimentos se dá para pessoas com maior nível educacional na busca por ganhos mais altos.	self-employment; african labour markets; semiparametric models; comparative advantage; segmentation.

Continuação...

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
31.	HAZUDIN, S. F.; KADER, M. A. R.; TARMUJI, Nor. H.; ISHAK, M.; ALI, R.	Discovering Small Business Start-up Motives, Success Factors and Barriers: A Gender Analysis.	Procedia Economics and Finance	2015	Moçambique	SCIENCE DIRECT	Os entrevistados deste estudo foram selecionados entre 150 participantes da Conferência Regional sobre empreendedorismo no estado de Pahang.	Ter uma visão sobre o que empreendedores do sexo masculino e feminino diferem em termos de motivos para iniciar o negócio, os fatores-chave de sucesso de negócios e os obstáculos subjacentes	Não houve diferenças significativas entre homens e mulheres no que diz respeito aos motivos, fatores e obstáculos. As empreendedoras são mais propensas a se envolver no negócio como um meio de equilíbrio entre trabalho e família. E, elas acreditam que sua experiência pode ajudá-las a ter sucesso nos negócios. Além disso, os sucessos de empreendedores do sexo feminino são mais propensos a ser influenciado pelo apoio e a idade dos filhos.	entrepreneurship; smes; gender; motive; barriers.
32.	HONJO, Y.	Why Are Entrepreneurship Levels so Low in Japan?	Japan and the World Economy	2015	Japão	SCOPUS	Usando dados fornecidos pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), identificar os fatores que motivam os indivíduos a se envolver em uma empresa start-up e investir em um novo negócio. Foi desenvolvido um modelo para identificar os fatores que afetam o empreendedorismo, medido pela atividade empresarial de um indivíduo.	Explora as características dos indivíduos envolvidos em atividades empresariais e visa identificar por que os níveis de empreendedorismo são mais baixo no Japão, do que em outros países.	Indivíduos que perceberam que possuem o conhecimento, habilidade e experiência necessária para iniciar um novo negócio são mais propensos a se envolver em uma empresa <i>start-up</i> no Japão em comparação com outros países. Além disso, aqueles indivíduos que estão familiarizados com outros empresários são mais propensos a investir em um novo negócio no Japão em comparação com outros países.	activity; attitude; entrepreneurship; investment; japan; <i>start-up</i> .
33.	IDRUS, S.; PAUZI, Nooradzilina; MUNIR, Z. A.	The Effectiveness of Training Model for Women Entrepreneurship Program.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2015	Malasia	SCIENCE DIRECT	Pesquisa exploratória com 50 empresárias de forma aleatória.	Investigação sobre as barreiras e eficácia do programa de empreendedorismo com mulheres listados nas pequenas e médias indústrias na Malasia.	Verifica-se que o planejamento de negócios é essencial para êxito nos negócios. A maioria dos entrevistados esperam ajuda para começar/crescer e desenvolver seus negócios.	women enterprenueship program, skill, training.



Continuação...

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
34.	ISMAIL, V. Y.	The Comparison of Entrepreneurial Competency in Woman Micro-Small-, and Medium-Scale Entrepreneurs.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2015	Indonésia	SCIENCE DIRECT	Estudo de campo com 42 mulheres empresárias PMEs, localizadas ao redor DKI Jakarta, Tangerang e Bekasi.	Identificar competências empreendedoras nas empresárias, de micro, pequenas e de médio porte, na Indonésia.	A resistência é componente que constitui uma característica com maior pontuação, seguido por necessidade de realização. A competência mais fraca das mulheres empresárias é a sua "propensão a tomada de risco". O componente de habilidade, empreendedorismo, conhecimento do mercado, constituem a competência média das mulheres empreendedoras.	woman entrepreneur; micro-small-and medium-enterprises; entrepreneurial characteristic.
35.	JENNINGS, L.; SHORE, D.; STROHMINGER, N.; ALLISON, B.	Entrepreneurial Development for U.S. Minority Homeless and Unstably Housed Youth: A Qualitative Inquiry on Value, Barriers, and Impact on Health.	Children and Youth Services Review	2016	USA	ISI WEB OF KNOWLEDGE	Métodos qualitativos usando nove grupos focais e uma entrevista em profundidade foi realizada a partir de dezembro 2013 a março de 2014, com 52 jovens propositalmente-selecionados, entre 15 e 24 anos, que tinha experimentado a falta de moradia nos anteriores 18 meses em Baltimore, Maryland e Washington, DC.	Descrição do envolvimento empresarial para a minoria jovens sem-teto e instável alojado, no EUA.	Percebeu-se que a maioria dos jovens querem ser o seu próprio patrão, desejos de alternativas para o desemprego e os riscos de rendimentos ilícitos e interesses em construir sobre atividades empresariais atuais. Barreiras comumente percebidas foram a falta de mentores e oportunidades de negócios.	entrepreneurship; microenterprise; homelessness; health; youth; african-american.
36.	KOELLINGER, P.; MINNITI, M.; SCHADE, C.	Gender Differences in Entrepreneurial Propensity.	Oxford Bulletin of Economics and Statistics	2013	Inglaterra	ISI WEB OF KNOWLEDGE	Pesquisa realizada em 17 países.	Identificar diferenças de gênero para a propensão ao empreendedorismo.	As mulheres em geral tem uma menor propensão aos índices de sobrevivência das empresas. As mulheres são menos confiantes em suas habilidades empreendedoras, têm diferentes redes sociais e medo de falhar do que os homens..	gender; propensity; differences in entrepreneurial.

Continuação.....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
37.	LANDIG, J.	Bringing Women to the Table: European Union Funding for Women's Empowerment Projects in Turkey.	Women's Studies International Forum	2011	USA	SCIENCE DIRECT	Efetuar uma medição do empoderamento das mulheres, a partir de programas financiados pela UE na Turquia.	Verificar as consequências do programa de capacitação para mulheres na Turquia.	Para que as mulheres empreendedoras sejam bem sucedidas, elas devem ser constantemente avaliadas e monitoradas. Tanto homens e mulheres devem ter um plano de negócios, e acesso ao financiamento, um mentor, e acompanhamento por pelo menos um ano, mas idealmente até três anos.	European, women's, empowerment.
38.	LU, J.; TAO, Z.	Determinants of Entrepreneurial Activities in China.	Journal of Business Venturing	2016	China	SCIENCE DIRECT	Levantamento históricos de vida de 2.854 respondentes de vinte cidades na China.	Identificar os determinantes da atividade empresarial na China.	Os programas de educação, apoios governamentais e não governamentais, são fatores considerados vitais para o desenvolvimento empreendedor.	protection of private properties, contract enforcement, institutional environment, entrepreneurship.
39.	LUCKY, E. O. ; MINAI, M. S.	Empirical evidence on the entrepreneurial mind of the female graduate-to-be in Malaysia	International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	2017	Nigéria.	ISI WEB OF KNOWLEDGE	Verificar a atitude empreendedora de mulheres universitárias.	Um estudo transversal de abordagem quantitativa por questionário, com 200 bacharéis do curso de Administração, na universidade da Malásia.	Com base nos achados obtidos, o estudo conclui que atitude, habilidade empresarial, conhecimento e cultura são muito cruciais para determinar a mente empreendedor da pós-graduação feminina	Attitude; Culture; Entrepreneurial education; Entrepreneurial mind; Entrepreneurial skill; Female graduates; Graduates to-be; Knowledge; Malaysia; Nigeria
40.	MACLEAN, K.	Gender, Risk and Micro-Financial Subjectivities.	Antipode: A Radical Journal of Geography	2012	Ucrania	SCOPUS	Descrição sobre risco nas mulheres indígenas que participam em uma instituição de microcrédito na Bolívia. Sua experiência, nos aspectos de negociação e responsabilidades.	Análise das contradições de gênero sobre aspectos financeiros e sociais.	A construção de gênero sobre o risco, cria uma dinâmica que perpetua a exclusão das mulheres indígenas do mercado.	neoliberalism, governmentality, microfinance, risk, gender, feminism.

Continuação.....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
41.	MAES, J.; LEROY, H.; SELS, L.	Gender Differences in Entrepreneurial Intentions: A TPB Multi-Group Analysis at Factor and Indicator Level.	Academy of Management Annual Meeting	2015	USA	SCIENCE DIRECT	Uma análise TPB-Comportamento Planejado, multi-grupo a nível de fator e indicador, com 437 estudantes de graduação nas duas maiores universidades belgas (K.U.Leuven e da Universidade de Ghent ).	Quais são as diferenças de gênero nas intenções empreendedoras.	Homens parecem preferir o empreendedorismo como um meio para obter ganhos financeiros e desenvolver a criatividade. As mulheres parecem preferir o empreendedorismo como um meio de se organizar e aplicar suas capacidades pessoais. Elas demonstram preocupação pela relação família X trabalho, saúde pessoal.	gender, entrepreneurial intentions, theory of planned behavior, multi-group analysis, preferences.
42.	MAGD, H.; MCCOY, M. P.	Entrepreneurship in Oman: Paving the Way for a Sustainable Future.	Procedia Economics and Finance	2015	Indonésia	SCIENCE DIRECT	Análise com expatriados de Omã, com a motivação ao empreendedorismo na região.	Quais são os aspectos motivacionais e as barreiras que empresários enfrentam.	O acesso ao financiamento sob a forma de empréstimos a juros baixos é um passo positivo. As instituições de ensino têm um papel a desempenhar no desenvolvimento de programas relevantes. Encorajar o empreendedorismo feminino têm mostrado ser eficaz para desenvolvimento. Outro fator impeditivo destas barreiras pode ser o fato de serviços acessíveis de acolhimento para mulheres ou que pretendam entrar no mercado.	entrepreneurship, oman, smes, and sustainable future.
43.	MASON, M.; FLOREANI, J; BELTRAME, F; CAPPELLETTO, R.	Understanding the Impact of Entrepreneurial Orientation on Smes' Performance. the Role of the Financing Structure.	Procedia Economics and Finance	2015	Italia	SCIENCE DIRECT	Amostra de 300 pequenas e médias empresas (PME) situadas na Província de Udine (nordeste da Itália) e da Região Kärtner (Sul da Áustria).	Compreender o impacto da orientação empreendedora no Desempenho das PME, sob o papel da estrutura de financiamento.	Nossos resultados confirmam a hipótese de uma relação positiva entre inovação e risco. Existe uma resposta diferente de variáveis de controle entre empresas quanto ao tamanho e idade. Há um impacto negativo quanto a agressividade dessas empresas, e resposta positiva quanto a autonomia e energia competitiva.	financial structure, entrepr eneurial orientation, innovativeness, risk attitude, proactiveness, autonomy, aggressiveness.

Continuação.....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
44.	MAT, S. C; MAAT, S M MOHD, N.	Identifying Factors That Affecting the Entrepreneurial Intention among Engineering Technology Students.	Procedia - Social and Behavioral Sciences	2015	Malasia	SCIENCE DIRECT	Pesquisa com esudantes concluintes do curso tecnológico de engenharia em Bali, Indonésia, sobre empreendedorismo.	Identificar as características e competências empreendedoras entre os estudantes de tecnologia de engenharia.	Os estudantes de tecnologia de engenharia têm atitude para empreendedorismo, controle, necessidade de realização, e intenção ao empreendedorismo.	entrepreneurship, entrepreneurial intention, engineering technology.
45.	MAXFIELD, S.; SHAPIRO, M.; GUPTA, V; HASS, S.	Gender and Risk: Women, Risk Taking and Risk Aversion.	Gender in Management: An International Journal	2010	USA	SCOPUS	Pesquisa exploratória com 661 gerentes do sexo feminino, nos EUA.	Explorar a assunção de riscos e as razões para a persistência/estereótipo das mulheres, a fim de informar a prática de recursos humanos em desenvolvimento de carreira das mulheres.	O papel encontra provas de neutralidade de gênero na propensão ao risco e tomada de decisão em que não afetação de carteira contextos gerenciais específicas.	risk management, women, gender, mentoring.
46.	MAYSAMI, R. C.; ZIEMNOWICZ, C.	Ethnicity, Gender and Entrepreneurial Tendencies.	The Copenhagen Journal of Asian Studies	2007	India	SCOPUS	Amostra constituída por residentes de Desenvolvimento Habitacional Board (HDB), constituída por residentes de Desenvolvimento Habitacional Board (HDB) Estates, com 353 entrevistados.	Analisar as características empreendedoras de Cingapura, visando buscar motivos pelas quais algumas pessoas são mais facilmente dispostos a envolver-se em comportamento empreendedor, com base em fatores como raça, gênero e cultura.	Este estudo mostra semelhanças nas características empreendedoras. A principal razão para este nivelamento tem sido o governo de desenvolvimento pre-determinada de uma identidade nacional.	entrepreneurship, culture, innovation, risk propensity, singapore.
47.	MINNITI, M; NAUDÉ, W.	What Do We Know About The Patterns and Determinants of Female Entrepreneurship Across Countries?	The European Journal of Development Research	2010	USA	ISI WEB OF KNOWLEDGE	Pesquisa bibliográfica com base em 4 artigos.	Verificar padrões e determinantes do Empreendedorismo Feminino em vários países.	A auto-confiança, o medo do fracasso e da existência de oportunidades são mais associado a diferenças de gênero no comportamento empreendedor. Surpreendentemente, as mulheres nos países mais pobres tendem a ser mais auto-confiantes sobre suas habilidades (habilidades e conhecimento) .	entrepreneurship; women developing countries.

Continuação.....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
48.	NDHLOVU, T.; SPRING, A.	South African Women in Business and Management: Transformation in Progress.	Journal of African Business	2009	Africa	SCOPUS	Este artigo postula três quadros teóricos e conceituais para examinar empreendedorismo na África do Sul.	Verificar a transformação social ocorrida a partir do empreendedorismo feminino na África do Sul.	Enquanto a perspectiva neoclássica descarta o significado de gênero e raça, e a engenharia social centra-se sobre o problema organizacional no endereçamento das desigualdades, a abordagem de economia política e da transformação.	entrepreneurship, gender, social transformation, south africa.
49.	NICOLÒ, D.	Towards a Theory on Corporate Reputation and Survival of Young Firms.	Procedia Economics and Finance	2015	Romenia	SCIENCE DIRECT	Comparar a reputação corporativa tradicionais com as empresas que iniciam nos negócios, em Bucharest- Romania.	Verificação dos motivos que levam o fechamento de empresas nos primeiros anos de vida.	Novas empresas tem dificuldades para satisfazer as expectativas dos clientes e <i>stakeholders</i> . Por conseguinte, a principal causa da fragilidade das novas empresas é a falta de uma reputação..	startups, corporate reputation, sustainability.
50.	OLKAY, A. O. .	Entrepreneurial Subjectivities and Gendered Complexities: Neoliberal Citizenship in Turkey.	Feminist Economics	2014	Turquia	ISI WEB OF KNOWLEDGE	Usando observação participante e entrevistas semi-estruturadas realizadas durante 2011-12 em duas organizações da sociedade civil que executam programas de estímulo do empreendedorismo das mulheres.	Esta contribuição explora a promoção da atividade empresarial das mulheres na Turquia.	As empreendedoras priorizam o bem-estar de suas famílias do que os homens. Destaca-se as questões culturais, portanto, e falta de auto-suficiência.	women and work, women and development, entrepreneurship, gender roles, economic identities.
51.	PEAKE, W. O.; MARSHALL, M. I.	Uncoring what helps entrepreneurship start business	Journal of extension	2009	USA	SCOPUS	Criação de um modelo indicativo para criação de negócios empresariais	Fatores que afetam as empreendedoras emergentes, na Índia.	A educação afeta a transição de um empresários para novos empresários.	Entrepreneurship, firm birth, human capital, start-ups.
52.	PREMAND, P; BRODMANN, S.; ALMEIDA, R.; BAROUNI, M.	Entrepreneurship Education and Entry into Self-Employment Among University Graduates.	World Development	2016	Tunisia	SCOPUS	Pesquisas com jovens universitários concluintes após um ano da formatura, com 18.234 (2009/2010).	Examinar a eficácia da educação para o empreendedorismo, com estudantes universitários na Tunísia.	A educação para o empreendedorismo e os programas destinados a promover o empreendedorismo, são oportunidades de negócios .	entrepreneurship education, training, self-employment.

Continuação.....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
53.	RACHMANIA, I.; RAKHMANIAR, M.; SETYANINGSIH, S.	Influencing Factors of Entrepreneurial Development in Indonesia.	Procedia Economics and Finance	2012	Indonesia	SCIENCE DIRECT	Pesquisa exploratória na Indonésia, em 2012, com 61 empresários.	Identificar as características, atributos e orientações de crescimento de empresários indonésios que influenciam o desenvolvimento empresarial nas PME.	Os empresários indonésios são motivados pela alta renda, flexibilidade vida pessoal e familiar, e a segurança da família. A participação da família no negócio, e apoio financeiro tem significativa importância.	medium enterprises, indonesia, family, business development, entrepreneur.
54.	SASU, C.; SASU, L.	Demographic Determinant of the Entrepreneurship Intentions. The Case of Romania.	Procedia Economics and Finance	2015	Romenia	SCIENCE DIRECT	Pesquisa qualitativa com um grupo de empresárias na Romenia.	Identificar as intenções e motivações empresariais, bem como a forma como as pessoas vêem o sucesso empresarial, vislumbrando analisar as diferenças entre sexos e influências do ambiente familiar no contexto da escolha de começar um negócio na Romenia.	As características empreendedoras são percebidas de forma individual ou em grupo. Os resultados do nosso estudo confirmam que os homens têm intenções empresariais mais elevadas e consideram que recompensas monetárias são muito importantes. Do ponto de vista das mulheres, o que se valoriza é o sentido de suas vidas..	entrepreneurship, gender, family background, entrepreneurial intentions, motivations.
55.	SHAH, H.; SAURABH, P.	Women Entrepreneurs in Developing Nations: Growth and Replication Strategies and Their Impact on Poverty Alleviation.	Technology Innovation Management Review	2015	Asia	ISI WEB OF KNOWLED GE	Análise com 9 programas regionais criados para o combate e desenvolver empreendedorismo em mulheres, no Sul da Ásia.	Descrever a situação das mulheres no Sul da Ásia, e destaca o empreendedorismo por necessidade, como forma da redução da pobreza.	Os níveis de educação baixo, saúde precária, estado nutricional, e acesso limitado a recursos, não só reprimem a qualidade de vida das mulheres, mas limitam a produtividade e prejudicam a eficiência econômica e seu crescimento. Nos países da região, a sobrevivência e sustentabilidade das microempresas das mulheres dependem esmagadoramente em suportes externos. Elas necessitam de tecnologias adequadas de produção e habilidades, apoio financeiro e acesso a crédito para comercialização e de conhecimentos de gestão.	women entrepreneurs, replication strategies.

Continuação.....

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
56.	SIRI, T.; NIELS, B.; ERIK, S	Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: implications for entrepreneurship education.	Public Administration Review	2016	Índia	SCOPUS	Investigar as políticas públicas sobre três tipos de atividade empresarial que são vitais para o crescimento econômico (destacando o impacto econômico), feminino (impacto inclusivo) e social (sustentável).	Pesquisa exploratória com Microempresários da região central de pequeno porte, localizadas na Índia	As políticas públicas para apoiar o empreendedorismo feminino incluem esforços para proporcionar educação e treinamento empresarial, mentores de empreendedorismo e redes e assistência à infância	High-Growth, female e social
57.	TERJENSEN, S.; BOSMA, N.; STAM, E.	Advancing public policy for high-growth, female and social entrepreneurs	Public Administration Review	2016	Índia	SCOPUS	Verificar o impacto gerado pelas políticas públicas nos programas de treinamentos com mulheres na Índia	Pesquisa bibliográfica sobre o crescimento do número de empreendedoras, e o crescimento do empreendedorismo social	As ações políticas resultam em elevação do número de mulheres para o empreendedorismo.	high-growth entrepreneurship, social entrepreneurship
58.	TURKO, E. S	Business Plan Vs Business Model Canvas in Entrepreneurship Trainings: A Comparison of Students' Perceptions.	Asian Social Science	2016	Canadá	SCOPUS	Verificar a capacidade da criação de um plano de negócios a partir da realização de programa de treinamento sobre empreendedorismo com homes e mulheres.	Entrevistas com 79 alunos de duas turmas na Faculdade de Economia e Ciências Administrativas no ano letivo 2014-2015. Após treinamentos de empreendedorismo e realização de um plano de negócios.	Não foi possível identificar diferenças por gênero. 62% dos alunos afirmaram que eles acham mais difícil preparar um plano de negócios. Porém o plano de negócios é mais claro (64,6%), mais útil (60,8%), mais realista na fase da criação de negócios (77,2%), possibilita planejamento financeiro (74,7%), marketing (67,1%) e custo (70,9%), superior na descrição das necessidades dos clientes e proposta de valor (60,7%).	business model canvas, business plan, entrepreneurship, entrepreneurship training.
59.	URBIG; D.; WEITZEL, U.; ROSENKRANZ,S.; WITTELOOSTUIJN, A.	“Exploiting Opportunities at All Cost? Entrepreneurial Intent and Externalities.”	Journal of Economic Psychology	2012	Alemanha	SCOPUS	Pesquisa bibliográfica em consideração o comportamento dos investimentos de risco.	Como é explorada as oportunidades/intenção de negócios?	As pessoas com a intenção empresarial exploram as oportunidades de investimento de risco que estão associados a externalidades negativas e positivas. Onde os participantes consideram o empreendedorismo como uma ocupação futura, e são receosos em riscos mais complexos	entrepreneurship; entrepreneurial intent; externalities; altruism; fairness; laboratory experimente.

Continuação...

	<b>Autor</b>	<b>Título do Artigo</b>	<b>Journal</b>	<b>Ano</b>	<b>País</b>	<b>Site de Busca</b>	<b>Método</b>	<b>Objetivo do Artigo</b>	<b>Resultados</b>	<b>Palavras-Chaves</b>
60.	VENESAAR, U.; KALLASTE, M.; KUTTIM, M	Factors Influencing Students' Venture Creation Process.	Procedia – Social and Behavioral Sciences	2013	Estonia	SCIENCE DIRECT	Estudar o empreendedorismo na Estônia, em 2011. Os questionários foram distribuídos através de organizações estudantis, totalizando 52 899 estudantes de instituições de ensino superior de dezesseis países europeus.	Analisar o processo de criação e de apoio, com estudantes da Estônia e comparará-los com países europeus, visando melhoramentos no processo de criação nas universidades locais.	Os empreendedores são principalmente aqueles que estudam ciências relacionadas aos negócios e economia. A maioria não têm relação com parentes que possuam negócios. Empresas são fundadas com auto- financiamento. O estudo mostra a importância da antecedentes familiares.	entrepreneurship education, venture creation.
61.	VIDAL-SUÑÉ, A.; PANISELLO, M. B.	Institutional and Economic Determinants of the Perception of Opportunities and Entrepreneurial Intention.	Investigacion es Regionales	2013	Espanha	ISI WEB OF KNOWLED GE	Os dados para o estudo foram obtidos nos principais indicadores para o empreendedorismo a partir dos relatórios disponíveis a partir o estudo GEM de 17 regiões autônomas espanholas para o período 2004-2010, através da criação de um modelo.	Identificar os fatores institucionais e econômicos que influenciam a percepção de oportunidades de negócio, e a influência deste último sobre intenção empreendedora.	Um dos aspectos verificados é que o empreendedorismo é determinado pela percepção de valiosas oportunidades de negócios. Os indivíduos a partir de sua própria capacidade de identificar oportunidades de negócios é um dos principais fatores cognitivos que afetam o espírito ou intenções	entrepreneurship; business creation.
62.	ZAMAN, G.; CRISTEA, A; VASILE, V.	Outstanding Aspects of Sustainable Development and Competitiveness Challenges for Entrepreneurship in Romania.	Procedia Economics and Finance	2012	Romenia	SCIENCE DIRECT	Medir o impacto dos programas políticos governamentais na abertura de negócios e os mecanismos de financiamento.	Analisar a competitividade e sustentabilidade na economia das empreendedoras na Romania nos aspectos geográficos, educacionais, econômicos e sociais, nas áreas urbanas e rurais.	É relevante a criação da mentalidade empreendedora a partir de ações governamentais em favor das mulheres empreendedoras. Existem desconfiança dos credores, bancos e instituições financeiras, ambiente econômico desfavorável, cultura empresarial e organizacional e a qualificação para a gestão, atrelados pelo medo de falhar e o fato das mulheres serem mais avessos a riscos do que os homens.	motivation and obstacles of entrepreneurship; entrepreneurial sustainable development and competitiveness factors.



**APÊNDICE E – Questionário Sebrae/RS Diagnóstico Negócio A Negócio**

Figura: 34- Questionário Diagnóstico Negócio a Negócio – Sebrae/RS, parte A



Finanças - Crédito		Prováveis Respostas	Ferramentas
31	Sua empresa gerencia as cobranças de crédito em atraso?	1. ( ) Não, não tenho como realizar a cobrança dos créditos em atraso. 2. ( ) Gerencio a cobrança dos valores significativos em atraso. 3. ( ) Gerencio e controlo a cobrança e o fornecimento de novo crédito para todos os clientes em atraso.	Análise de crédito
32	Sua empresa consegue verificar a taxa de inadimplência?	1. ( ) Não, não sei como medir essa taxa. 2. ( ) Tenho uma estimativa de inadimplência. 3. ( ) Sim, tenho o valor exato da taxa de inadimplência e considero a taxa no cálculo do preço de venda.	
Finanças - Caixa		Prováveis Respostas	Ferramentas
33	Sua empresa controla as entradas e saídas de dinheiro?	1. ( ) Não, apenas no fim do dia faço o fechamento do caixa. 2. ( ) Tenho um controle informal das entradas e saídas de dinheiro. 3. ( ) Sim, tenho um controle formalizado e detalhado das entradas e saídas de dinheiro.	Planilha: Controle de caixa diário.
34	Você sabe calcular o preço de venda do serviço/ produto?	1. ( ) Não, pratico o preço estabelecido pelo mercado. 2. ( ) Faço o cálculo do preço de venda apenas considerando o preço de aquisição da mercadoria e a margem. 3. ( ) Sim, calculo de acordo com todos os meus custos e a margem de contribuição que desejo.	Planilha: Cálculo do preço de venda.
35	Você sabe como calcular a necessidade de capital de giro? (template Cálculo do Capital de Giro)	1. ( ) Não, solicito o capital de giro de acordo com o que estimo necessitar. 2. ( ) Faço um cálculo informal com base nas obrigações e informações da empresa. 3. ( ) Sim, calculo com base em uma planilha de custos e giro.	Planilha: Cálculo do capital de giro.
36	Sua empresa possui um controle para verificar os compromissos a pagar (pagamento ao fornecedor)?	1. ( ) Não, possuo arquivados os boletins bancários. 2. ( ) Possuo um controle informal dos valores a pagar. 3. ( ) Sim, possuo uma planilha de controle formal dos valores a pagar.	Planilha: Controle de contas a pagar.
37	Você possui informações referentes às suas disponibilidades financeiras existentes (Fluxo de Caixa)?	1. ( ) Não, não tenho essa informação. 2. ( ) Tenho uma estimativa do valor que disponho. 3. ( ) Sim, tenho a informação exata de quanto disponho.	Planilha: Fluxo de caixa.

Central de Relacionamento: 0800 570 0500 - Site: www.sebrae-rs.com.br



## Diagnóstico Situacional

Localizador: 11/4º Atendimento		Universidade:	
Agente:			
Empresa atendida:			
2º Seção			
Diagnóstico Situacional			
Planejamento - Empresa	Prováveis Respostas		Ferramentas
1	Você costuma colocar no papel aquilo que deseja para o seu negócio?	1. ( ) Não, vou tocando o meu negócio de acordo com o que vai acontecendo no mercado. 2. ( ) Tenho uma ideia clara do que desejo e vou executando conforme o que vai acontecendo, mas não está no papel. 3. ( ) Sim, tenho no papel o que desejo para minha empresa.	Planilha: Definição de papel, objetivos e metas.
2	Sua empresa possui definições de objetivos e metas?	1. ( ) Não, não tenho objetivos e metas definidos. 2. ( ) Tenho metas e objetivos traçados informalmente. 3. ( ) Sim, tenho planos de ação para o alcance de meus objetivos e minhas metas.	
3	Você busca informações a respeito do seu mercado de atuação (instituições de referência, jornais, revistas e Internet)?	1. ( ) Não, realizo as atividades de venda, compra e seleção de produto de acordo com minhas percepções. 2. ( ) No início do negócio, busquei o máximo de informações possíveis com instituições de referência, mas hoje não tenho mais essa necessidade. 3. ( ) Sim, busco continuamente informações sobre o meu mercado. Coleta informações mensalmente com instituições de referência e canais de comunicação.	Planilha: Analisando o mercado.
4	Você sabe quais são seus principais concorrentes, onde estão localizados e quais os seus diferenciais?	1. ( ) Não, não tenho informações dos meus concorrentes. 2. ( ) Conheço meus concorrentes e sei onde estão localizados, mas não realizo comparações entre o meu negócio e a concorrência. 3. ( ) Sim, realizo periodicamente uma análise da concorrência (condições de pagamento, promoções e atendimento).	Planilhas: Coleta de informações da concorrência; Matriz meu negócio e a concorrência; Ações para neutralizar a concorrência.
Mercado - Clientes		Prováveis Respostas	Ferramentas
5	Você sabe onde estão localizados seus clientes?	1. ( ) Não, não tenho ideia de onde encontrar meus clientes. 2. ( ) Tenho uma noção de onde estão localizados meus clientes. 3. ( ) Sim, tenho um mapa de potenciais clientes.	Planilha: Cadastro e acompanhamento do cliente.
6	Sua empresa possui um cadastro de clientes com informações como: nome, endereço, telefone, data de aniversário, produtos que comprou, etc.?	1. ( ) Não, não tenho nenhum controle de informações de clientes. 2. ( ) Tenho anotações simples sobre meus clientes. 3. ( ) Sim, tenho uma planilha para cadastro de informações de clientes.	
7	Você conhece as expectativas de seus clientes?	1. ( ) Não, as expectativas dos clientes não são conhecidas. 2. ( ) As expectativas dos clientes são conhecidas informalmente quando o cliente se manifesta. 3. ( ) Sim, são conhecidas com base em informações fornecidas pelo cliente por meio de um instrumento formalizado.	Planilha: Matriz fidelização do cliente.
8	Você cumpre os compromissos assumidos com seus clientes (prazos, preço e horário)?	1. ( ) Não, busco não me comprometer com os clientes. 2. ( ) Procuro atender à solicitação de clientes especiais. 3. ( ) Sim, procuro cumprir com os compromissos, mantendo sempre o cliente informado a respeito do status da sua situação.	

Figura 35 - Questionário Diagnóstico Negócio a Negócio – Sebrae/RS, parte B



Mercado - Pessoas	Prováveis Respostas	Ferramentas
9 Sua empresa possui uma equipe de vendas?	1. ( ) Não, não tenho funcionários. 2. ( ) Tenho apenas familiares. 3. ( ) Sim, tenho uma equipe de vendas.	Passo a passo da equipe de vendas.
10 Você consegue identificar necessidades de treinamento?	1. ( ) Trabalho sozinho e não tenho necessidade de treinamento. 2. ( ) Tenho funcionários/familiares, mas não consigo identificar necessidade de treinamento. 3. ( ) Sim, consigo identificar necessidades de treinamento para equipe e individual.	
11 Você treina seus funcionários para que eles conheçam os produtos/serviços de sua empresa?	1. ( ) Não, não tenho funcionário e eu não preciso de treinamento. 2. ( ) Procuro passar as informações que recebi do fornecedor sobre os produtos/serviços, mas nada específico. 3. ( ) Sim, realizamos oficinas para entender o produto/serviço que está sendo vendido.	
12 A equipe possui objetivos e estratégias de ação definidas?	1. ( ) Não, não tenho objetivos nem estratégias definidas. 2. ( ) Eu negocio com cada cliente (não é uma estratégia), os funcionários/familiares não têm autonomia para isso. 3. ( ) Sim, tenho objetivos e estratégias definidas para a equipe.	Passo a passo da equipe de vendas.
13 A equipe possui metas de venda?	1. ( ) Não, não possuo metas de vendas definidas. 2. ( ) As metas são definidas informalmente. 3. ( ) Sim, tenho metas definidas para equipe e por vendedor.	
14 Você tem conhecimento da legislação trabalhista (jornada de trabalho e encargos trabalhistas)?	1. ( ) Não, não tenho conhecimentos sobre a legislação trabalhista. 2. ( ) Tenho informações básicas sobre a legislação trabalhista. 3. ( ) Sim, tenho informações claras e completas sobre a legislação trabalhista.	Planilha: Informativa ref. questões trabalhistas.
Mercado - Fornecedores	Prováveis Respostas	Ferramentas
15 Você busca diversificar os fornecedores e pesquisar constantemente os valores dos itens que adquire?	1. ( ) Não, realizo a compra sempre com os mesmos fornecedores e não faço nenhum tipo de pesquisa de preço. 2. ( ) Realizo pesquisa de preço, mas sempre compro do mesmo fornecedor, mesmo que o preço dele seja maior. 3. ( ) Sim, realizo um rodízio com os fornecedores para garantir preço.	Planilha: Cadastro de fornecedores.
16 Você possui um cadastro básico de fornecedores?	1. ( ) Não, não tenho nenhum tipo de cadastro para fornecedor. 2. ( ) Tenho os contatos dos fornecedores mais importantes. 3. ( ) Sim, possuo uma planilha para cadastrado da maioria dos fornecedores com informações básicas.	
17 Você realiza anotações referentes ao desempenho do fornecedor?	1. ( ) Não, não registro nenhuma anotação a respeito do fornecedor. 2. ( ) Faço anotações informalmente sobre a conduta do fornecedor. 3. ( ) Sim, faço anotações sobre a conduta do fornecedor no controle de cadastro.	
Mercado - Qualidade e Produtividade	Prováveis Respostas	Ferramentas
18 Você sabe como calcular a produtividade de sua empresa?	1. ( ) Não, a produtividade não é calculada. 2. ( ) Tenho uma previsão informal da produtividade da empresa. 3. ( ) Sim, calculo e controlo a produtividade da empresa.	Planilha: Cálculo da produtividade.
19 Sua empresa possui alguma forma de padronização para garantir a qualidade e a agilidade?	1. ( ) Não, não tenho padrões definidos. 2. ( ) Algumas atividades são realizadas com padrões definidos. 3. ( ) Sim, todas as atividades realizadas possuem padrões definidos.	Planilha para análise da qualidade (empresário e clientes).
20 Você avalia se a qualidade oferecida por sua empresa está de acordo com a expectativa de seus clientes?	1. ( ) Não, não tenho essa informação. 2. ( ) Busco avaliar com os clientes especiais. 3. ( ) Sim, avalio com a maioria dos clientes a qualidade dos produtos/serviços.	



Mercado - Ponto de Venda - PDV	Prováveis Respostas	Ferramentas
21 Você se preocupa em destacar seu ponto de venda em relação aos da concorrência?	1. ( ) Não, não considero relevante. 2. ( ) Às vezes, busco destacar por meio de promoções. 3. ( ) Sim, sempre busco trabalhar a vitrine ou fachada para destacar minha empresa em relação à concorrência.	Check-list do Ponto de venda; Roteiro para o estabelecimento de ações de marketing.
22 Você costuma fazer promoções nas datas comemorativas do ano (Natal, Páscoa, Dia das Mães, etc.)?	1. ( ) Não, não realizo promoções. 2. ( ) Às vezes realizo promoções. 3. ( ) Sim, todos os meses procuro trabalhar alguma data para realizar uma ação promocional.	
23 Você busca conhecer quais os fatores que influenciam na decisão de compra de seu cliente?	1. ( ) Não, não tenho essa informação. 2. ( ) Busco obter essa informação por meio do cliente informalmente. 3. ( ) Sim, tenho instrumentos formais para conhecer os fatores que influenciam na compra.	
24 Você sabe quais são as ações de promoção que são mais adequadas ao seu negócio?	1. ( ) Não, desconheço. 2. ( ) Realizo as que acho interessantes. 3. ( ) Sim, tenho informações de instituições de referência sobre ações promocionais para o meu negócio.	
25 Você faz contato com seus clientes para informá-los de promoções?	1. ( ) Não, não divulgo as promoções. 2. ( ) Busco informar os clientes especiais. 3. ( ) Sim, busco informar todos os clientes que já realizam compras no meu negócio.	
Finanças - Estoques	Prováveis Respostas	Ferramentas
26 Você utiliza alguma ferramenta (anotações, planilha eletrônica, software, etc.) para gerir a entrada e saída de mercadorias?	1. ( ) Não, não tenho nenhum controle sobre as entradas e saídas de mercadorias. 2. ( ) Tenho um controle informal do estoque. 3. ( ) Sim, tenho um sistema para controle do estoque.	Planilha: Controle de estoque.
27 Você sabe quanto tem em produtos e em valores no seu estoque?	1. ( ) Não, não tenho essa informação. 2. ( ) Tenho uma estimativa de valor. 3. ( ) Sim, tenho um controle que me proporciona essa informação.	
28 Você controla os novos pedidos de mercadoria com o que já tem no estoque?	1. ( ) Não, compro de acordo com minha percepção (sem nenhuma informação do estoque). 2. ( ) Sei da compra por meio do meu controle informal. 3. ( ) Sim, sempre consulto meu estoque antes de realizar uma nova compra.	
Finanças - Venda	Prováveis Respostas	Ferramentas
29 Sua empresa possui uma previsão/controle de vendas?	1. ( ) Não, não realizo nenhuma previsão de vendas. 2. ( ) Faço a previsão de vendas de forma informal e de acordo com minha percepção. 3. ( ) Sim, faço a previsão de vendas com base em informações.	Planilha: Previsão e controle de vendas.
30 Sua empresa possui um controle formal para verificar os valores a receber de clientes?	1. ( ) Não, possuo anotações informais. 2. ( ) Posuo um controle formal dos valores significativos. 3. ( ) Sim, possuo uma planilha de controle formal dos valores a receber.	Planilha: Controle de contas a receber.

**APÊNDICE F** – Demonstrativo utilizado no programa NVivo, para criação de Nós e Sub-Nós

Quadro 41 – Criação de nós gerados pelo programa NVivo

<b>DEMONSTRATIVO UTILIZADO NO PROGRAMA NVIVO, PARA CRIAÇÃO DE NÓS E SUB-NÓS</b>			
		<b>NÓS</b>	<b>SUB-NÓS</b>
		Fonte 1: Entrevistas com especialistas	Codificações manuais
Temas por auto codificação	• Política		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Política pública</li> <li>• Ações governamentais</li> </ul>
	• Conhecimento		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auto conhecimento</li> <li>• Acesso ao conhecimento</li> <li>• Procura por conhecimento</li> <li>• Aquisição de conhecimento)</li> </ul>
	• Autoestima		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autoconhecimento</li> </ul>
	• Encaminhamento		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resultados das capacitações</li> </ul>
	• Educação		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formal,</li> <li>• Informal</li> <li>• Educação empreendedor</li> <li>• Treinamentos</li> <li>• Pedagogias</li> </ul>
	• Mulher		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Criação de negócios</li> <li>• Condições de vulnerabilidade</li> <li>• Grupos vulneráveis</li> </ul>
	• Política		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Política pública</li> <li>• Ações governamentais</li> </ul>
	• Conhecimento		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auto conhecimento</li> <li>• Acesso ao conhecimento</li> <li>• Aquisição de conhecimento</li> <li>• Conhecimentos acadêmicos</li> <li>• Conhecimentos prévios</li> </ul>
	• Autoestima		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autoconhecimento</li> </ul>
	• Encaminhamento		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resultados das capacitações</li> </ul>
	• Educação		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formal</li> <li>• Informal</li> <li>• Educação empreendedora</li> <li>• Pedagogias</li> </ul>
	• Treinamentos		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educacionais</li> <li>• Tipos</li> </ul>
	• Projetos pedagógicos		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Práticas</li> <li>• Tipos de abordagem</li> <li>• Didática</li> </ul>
• Formação	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizadas</li> </ul>		

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deficiências na formação</li> <li>• Formação concluídas</li> </ul>	
	• Empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Feminino</li> <li>• Busca pelo empreendedorismo</li> <li>• Atualização</li> </ul>	
	• apoio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Familiar</li> <li>• Econômico</li> <li>• Apoio governamental</li> </ul>	
	• vulnerabilidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Social</li> </ul>	
	• Fatores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Externos</li> <li>• Internos</li> </ul>	
Fontes 2: Revisão Bibliográfica	Codificações manuais	• Revista	
		• País	
		• Site de busca	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Isi Web Knowl</i></li> <li>• <i>Sciense Direct</i></li> <li>• <i>Scopus</i>)</li> </ul>
		• Palavras- Chaves	
		• Ano	
		• Gênero	
		• Social	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cultura</li> <li>• Sociedade</li> <li>• Valores</li> </ul>
		• Educação	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Universidade</li> <li>• Escolas</li> <li>• Educação formal</li> <li>• Ensino</li> <li>• Treinamentos</li> </ul>
		• Fatores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Riscos</li> <li>• Oportunidades</li> <li>• Necessidades</li> <li>• Comportamento</li> <li>• Motivação</li> <li>• Acesso</li> <li>• Treinamento</li> <li>• Intenções</li> <li>• Habilidades</li> <li>• Individuais</li> <li>• Mudança</li> <li>• Estado</li> <li>• Políticas</li> </ul>
		• Economia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renda</li> <li>• Mercado</li> <li>• Desenvolvimento</li> <li>• Empregos</li> </ul>
		• Vulnerabilidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vulnerabilidade social</li> <li>• Ciência da vulnerabilidade</li> </ul>
		• Empreendedor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Busca pelo empreendedorismo</li> <li>• Inibidores</li> <li>• Conhecimento empresarial</li> </ul>
		• Sucesso	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sucesso no empreendedorismo</li> <li>• Sucesso na capacitações</li> <li>• Aprendizado desenvolvido</li> </ul>
		• Maternidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precoce</li> <li>• Idade da maternidade</li> </ul>
		• Famílias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Numero de componentes</li> </ul>
• Apoio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Externo</li> </ul>		

Codificações automáticas		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Governamental</li> </ul>
	• Trabalho	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Discriminação</li> <li>• Trabalho informal</li> </ul>
	• Atividades	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atividades empresariais</li> <li>• Atividades rurais</li> <li>• Diferenças de atividades</li> <li>• Atividades econômicas</li> <li>• Atividades inovadoras</li> <li>• Atividades produtivas</li> <li>• Produção ocasional</li> <li>• Atividades permanentes</li> <li>• Atividades tradicionais</li> </ul>
	• Negócios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Negócios familiares</li> <li>• Negócios de risco</li> <li>• Expectativa de crescimento</li> <li>• Criação de negócios</li> <li>• Microempresas</li> <li>• Risco dos negócios</li> <li>• Sucesso</li> </ul>
	• Características	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Características individuais</li> <li>• Características demográficas</li> <li>• Características institucionais</li> <li>• Características masculinas</li> </ul>
	• Projetos Pedagógicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formação</li> <li>• Práticas</li> <li>• Programas</li> </ul>
	• Desenvolvimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sustentabilidade</li> <li>• Programas de desenvolvimento</li> <li>• Industrial</li> <li>• Econômico</li> <li>• Institucional</li> <li>• Mundial</li> <li>• Regional</li> <li>• Rural</li> </ul>
	• Economia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fatores econômicos</li> <li>• Independência econômica</li> <li>• Fatores econômicos</li> <li>• Sistemas econômicos</li> <li>• Sucesso econômico</li> </ul>
	• Empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Feminino</li> <li>• Empreendedorismo global</li> <li>• Definições</li> <li>• Nascimento do empreendedorismo feminino</li> <li>• Promoção do empreendedorismo</li> <li>• Empreendedorismo social</li> </ul>
	• Fatores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivação</li> <li>• Econômico</li> <li>• Influências</li> <li>• Externas</li> <li>• Internas</li> <li>• Estruturais</li> <li>• Intrínsecos</li> <li>• Ambientais</li> <li>• Institucionais</li> <li>• Educacionais, ligados a busca de conhecimento</li> </ul>

		•Família	•Negócios familiares •Tradicionais
		•Feminino/mulher	•Ambiente feminino •Diferenças de gênero •Perspectiva •Questões culturais •Aspectos emocionais •Psicológicos
		•Nível	•Nível de renda •Similaridade
		•Empresa	•Crescimento •Jovens empresas
		•Oportunidade	•Custo de oportunidade •Empresas jovens •Crescimento •Criação de oportunidades
		•Personalidade	•Características pessoais
		•Pesquisa	•Perspectivas de futuro •Previsões
		•Estudo	
		•Variáveis	
		•Trabalho	•Ambiente •Condições
		•Capital	
		•Crescimento	
		•Modelos	
		•Planejamento	
		•Política	•Ações governamentais, políticas públicas
•Serviços			
Fonte 3: Características do Estilo de gestão Sebrae/RS	Codificação manual	•Planejamento	
		•Mercado	•Clientes •Pessoas •Fornecedores •Qualidade e produtividade
		•Finanças	•Estoque •Vendas •Crédito •Caixa
	Codificação automática	•Trabalho	
		•Realização	
		•Qualidade	
		•Programa	
		•Porte	
		•Qualidade	
		•Negócios	
		•Gestão	
		•Distribuição	
		•Desempenho	
		•Comportamento	