



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas - CCSA

Curso de Administração - CADM

**OS SENTIDOS DO SUCESSO PARA AS EMPREENDEDORAS
VENCEDORAS DO PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS DO
ESTADO DA PARAÍBA**

RAYZZA RODRIGUES SOARES DA SILVA

**João Pessoa
Novembro 2017**

RAYZZA RODRIGUES SOARES DA SILVA

**OS SENTIDOS DO SUCESSO PARA AS EMPREENDEDORAS VENCEDORAS
DO PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS DO ESTADO DA PARAÍBA**

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba / UFPB.

Orientador: Prof. Dr. Rosivaldo de Lima Lucena

**João Pessoa
Novembro 2017**

S676o Soares da Silva, Rayzza Rodrigues .

Os sentidos do sucesso para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios do Estado da Paraíba / Rayzza Rodrigues Soares da Silva. – João Pessoa, 2017.
46f.: il.

Orientador(a): Profº Dr. Rosivaldo de Lima Lucena.
Trabalho de Conclusão de Curso (Administração) –
UFPB/CCSA.

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedorismo Feminino. 3.
Sentidos do Sucesso. I. Título.

UFPB/CCSA/B

CDU:658(043.

Folha de Aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso de Bacharelado em Administração

Aluna: Rayzza Rodrigues Soares da Silva

Trabalho: Os sentidos do sucesso para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios do Estado da Paraíba.

Área da pesquisa: Empreendedorismo

Data da aprovação:

Banca Examinadora

Prof. Dr. Rosivaldo de Lima Lucena
Orientador

Prof.^a Paula Luciana Bruschi Sanches
Examinadora

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela minha existência e por ter me dado força e coragem para chegar até aqui.

Ao Prof. Orientador Rosivaldo de Lima Lucena, pela presença constante, incentivo, dedicação, compreensão e brilhantismo em suas orientações acerca deste trabalho.

A meu esposo Leandro e a minha filha Ana Luísa, pela compreensão, amor e carinho de todos os dias.

Em especial minha mãe Joseana e ao meu pai Rogério, pelo apoio, carinho e incentivo e a todos os meus familiares.

As empreendedoras entrevistadas que disponibilizaram seu precioso tempo para me atender e sanar minhas dúvidas com atenção e simpatia.

A todos que contribuíram direta ou indiretamente para a realização deste trabalho.

SILVA, Rayzza Rodrigues Soares. **Os Sentidos do Sucesso para as Empreendedoras Vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios do Estado da Paraíba**. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de Graduação em Administração) Universidade Federal da Paraíba, Campos I, João Pessoa-PB.

RESUMO

Hoje em dia, cada vez mais se tem percebido uma mudança na sociedade atual, com o aumento da presença das mulheres no mercado de trabalho e o crescente número de famílias mantidas por mulheres. O empreendedorismo feminino está crescendo a cada dia e ganhando força, e fica evidente a busca dessas empreendedoras por um empreendimento de sucesso. Diante do sucesso dessas empreendedoras, a presente pesquisa tem por finalidade estudar quais os sentidos do sucesso para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios. Mais do que o simples ato de empreender, é importante entender o empreendedorismo feminino como um importante instrumento de transformação social, além disso, tornar-se uma empreendedora também ajuda na realização pessoal e profissional e alcançar o sucesso, a mulher empreendedora se sente muito mais satisfeita com a própria vida. Em um ambiente predominantemente masculino, a mulher que empreende traz novas soluções e oportunidades a serem exploradas.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Empreendedorismo Feminino. Sentidos de Sucesso.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

GEM.....	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
IBGE.....	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
PENG.....	Pequenas Empresas e Grandes Negócios
SEBRAE.....	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Características de empreendedores considerados de sucesso.....	18
Quadro 2 - Dados pessoais das empreendedoras estudadas.....	23
Quadro 3 - Dados profissionais das empreendedoras entrevistadas.....	24
Quadro 4: Resultados Obtidos Referente ao Segundo Objetivo Específico.....	31
Quadro 5: Resultados Obtidos Referente ao Terceiro Objetivo Específico.....	34
Quadro 6: Resultados Obtidos Referente ao Quarto Objetivo Específico.....	39

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA	11
1.2 OBJETIVOS	12
1.3 JUSTIFICATIVA	12
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	14
2.1 EMPREENDEDORISMO.....	14
2.2 EMPREENDEDORISMO FEMININO	16
2.3 SUCESSO EMPREENDEDOR	17
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	21
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	21
3.1.1 Quanto a abordagem.....	21
3.1.2 Quanto a natureza	21
3.1.2.1 PESQUISA APLICADA	21
3.1.3 Quanto ao objetivo	22
3.1.3.1 PESQUISA DESCRITIVA.....	22
3.1.4 Quanto aos procedimentos	22
3.1.4.1 PESQUISA DE CAMPO	22
3.2 MÉTODO PARA OPERACIONALIDADE DA PESQUISA	23
4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS	24
4.1 RESULTADOS DA PESQUISA REFERENTE AO PRIMEIRO OBJETIVO ESPECÍFICO (TRAÇAR O PERFIL DAS EMPREENDEDORAS ESTUDADAS) ..	24
4.2 RESULTADOS REFERENTES AO TERCEIRO OBJETIVO ESPECÍFICO (IDENTIFICAR OS FATORES DE SATISFAÇÃO QUE A ATIVIDADE EMPREENDEDORA TROUXE PARA AS EMPREENDEDORAS ESTUDADAS) ..	26
4.2.1 Entrevistada A	26
4.2.2 Entrevistada B	27
4.2.3 Entrevistada C	28

4.2.4 Entrevistada D	29
4.3 RESULTADOS REFERENTES AO TERCEIRO OBJETIVO ESPECÍFICO (IDENTIFICAR OS FATORES DE INSATISFAÇÃO QUE A ATIVIDADE EMPREENDEDORA TROUXE PARA AS EMPREENDEDORAS ESTUDADAS).	31
4.3.1 Entrevistada A	32
4.3.2 Entrevistada B	32
4.3.3 Entrevistada C	32
4.3.4 Entrevistada D	33
4.4 RESULTADOS REFERENTES AO TERCEIRO OBJETIVO ESPECÍFICO (ANALISAR OS CONCEITOS QUE EXPLICAM O SUCESSO DAS EMPREENDEDORAS ESTUDADAS)	34
4.4.1 Entrevistada A	34
4.4.2 Entrevistada B	36
4.4.3 Entrevistada C	37
4.4.4 Entrevistada D	38
CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
REFERÊNCIAS	42
APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA	45

1 INTRODUÇÃO

O objetivo principal deste trabalho é entender os sentidos do sucesso para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios, traçar o perfil dessas empreendedoras, identificar os fatores de satisfação e os fatores de insatisfação e analisar os conceitos que explicam o sucesso das empreendedoras estudadas. A seguir, teremos a introdução ao tema que é de grande importância, pois o empreendedorismo feminino impulsiona a economia do País.

1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

Hoje em dia, cada vez mais se tem percebido uma mudança na sociedade atual, com o aumento da presença das mulheres no mercado de trabalho e o crescente número de famílias mantidas por mulheres. O empreendedorismo é uma área que esse crescimento possibilita, ainda, vislumbrar um futuro em que ambos os gêneros venham a atuar neste contexto em situação de equilíbrio. A efetivação desta possibilidade, considerando o cenário econômico brasileiro para os próximos anos, representaria mais do que uma perspectiva particularmente otimista, mas um acontecimento necessário, tendo em vista a exigência de crescimento da economia brasileira.

De acordo com dados estatísticos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística IBGE (2011), o índice de mulheres brasileiras trabalhando por conta própria vem aumentando, segundo a pesquisa chega a 39,5% da população. Diante desse cenário, muitas mulheres, sejam por necessidade, independência financeira, oportunidade ou mesmo espírito empreendedor penetram na economia buscando sua realização profissional.

Destaca-se que as empreendedoras do gênero feminino e os empreendedores do gênero masculino possuem características que os diferem, tais características que diferenciam muitas vezes são cruciais para o sucesso do negócio; além do perfil é importante levar em consideração os conhecimentos que a empreendedoras possui acerca do negócio e de que forma eles foram adquiridos. As diferentes experiências de vida de cada empreendedora e a aprendizagem adquirida ao longo de suas vidas fornecem para ela, diferentes formas de ver o mercado. Os empreendedores possuem o seu próprio critério de sucesso.

Neste contexto, a presente pesquisa teve o propósito de responder a seguinte questão:

“Quais os Sentidos do Sucesso para as Empreendedoras Vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios do Estado da Paraíba?”

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GERAL

- Analisar quais os sentidos do sucesso para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Traçar o perfil das empreendedoras estudadas;
- Identificar os fatores de satisfação que a atividade empreendedora trouxe para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios no Estado da Paraíba
- Identificar os fatores de insatisfação que a atividade empreendedora trouxe para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios no Estado da Paraíba;
- Analisar os conceitos que explicam o sucesso das empreendedoras estudadas.

1.3 JUSTIFICATIVA

O presente estudo busca fazer um levantamento dos principais sentidos do sucesso para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de

Negócios. O SEBRAE reconhece e premia as melhores iniciativas do público feminino no empreendedorismo brasileiro com reconhecimento estadual e nacional.

De acordo com o SEBRAE (2016), “O Prêmio SEBRAE Mulher de Negócio tem como objetivo identificar, selecionar e premiar os relatos de vida de mulheres empreendedoras de todo o País”. Tal premiação reconhece as melhores iniciativas do público feminino no empreendedorismo no âmbito estadual e nacional.

Com o passar do tempo e com a vinda das novas gerações a mulher tem cada vez mais deixado de ser coadjuvante no mercado de trabalho e passado a atuar de forma determinada e autossuficiente nesse ambiente tão competitivo, buscando a realização de suas potencialidades.

Segundo Dolabela (2003, p.50), “como os empreendedores aprendem a partir do que fazem e o que eles fazem está em constante mudança, é razoável pensar que eles também precisam mudar e aprender a assumir diferentes papéis, de acordo com a evolução do seu negócio”. A mulher era vista como ser inferiorizada e constantemente discriminada, essa perspectiva vem mudando e as empreendedoras vêm desenvolvendo seu potencial e conquistando cada vez mais o seu espaço.

Para Maluf e Kahhale (2010), a mulher se mantém compromissada com sua carreira em virtude do interesse de realizar planos que lhe proporcionem independência financeira e desenvolvimento profissional, alicerçados em perspectivas de sucesso e de reconhecimento profissional.

Surgiu, a partir disso, a necessidade de se estudar o perfil dessas mulheres, suas principais motivações para desenvolver um projeto inovador, competindo de forma igualitária no mercado tão competitivo como o atual e o sentido do sucesso que a realização do seu trabalho trouxe para suas vidas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo tem como objetivo embasar com teorias os assuntos tratados neste estudo, com definições para empreendedorismo, empreendedorismo feminino, sucesso empreendedor, mostrando o pensamento de autores. Se fez necessária uma subdivisão em tópicos, sendo cada um destinado a assuntos específicos.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Leite e Melo (2008) apresentam o economista Schumpeter como o principal teórico clássico da área, um dos primeiros a associar o empreendedorismo à inovação. Segundo Schumpeter (1982, p) “O empreendedor é uma pessoa que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, criando novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos materiais”. Ou seja, ele atribuía aos empreendedores o papel de trazer a inovação para o mercado, gerando assim novas necessidades e uma nova demanda de mercado.

Para Drucker (1987), os empreendedores são eminentemente pessoas que inovam. Sentencia que a inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente.

Para Kirzner (1979), o empreendedor é aquele que se encontra sempre em estado de alerta, para descobrir e explorar novas oportunidades. Esta capacidade de estar alerta constituir-se-ia a principal característica de tais indivíduos. São, sempre, os primeiros a identificar oportunidades lucrativas de negócios. Sabem comprar em um determinado local e vender em outros ou em momentos distintos; compram insumos e vendem produtos processados, etc.

Segundo Carvalho (1996):

[...] os empreendedores são indivíduos que têm a capacidade de criar algo novo, assumindo responsabilidades em função de um sonho, o de obter sucesso em seu negócio, estas pessoas são ousadas, aprendem com os erros e encaram seu negócio como um desafio a ser superado; têm facilidade para resolverem problemas que podem influenciar em seu

empreendimento, e mais, identificam oportunidades que possibilitam melhores resultados; são pessoas incansáveis na procura de informações interessadas em melhorias para o seu setor ou ramo de atividade, elevando ao máximo sua gestão. (CARVALHO 1996, p.79-82)

Para Fillion (1999, p. 19), “um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”, está mobilizado a alcançar seus objetivos, buscando uma evolução constante, detectando oportunidades no sentido de explorá-las que lhe permita continuar a desempenhar seu papel como empreendedor. Segundo Dornelas (2001), empreendedor “é aquele que faz acontecer, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”.

Para o GEM (2014, p.07) empreendedorismo é, “qualquer tentativa de criação de um novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente”.

Segundo Custódio (2011, p.16), “o empreendedorismo está ligado à satisfação das necessidades com a disposição para enfrentar crises, explorando oportunidades e curiosidades com inovação e criatividade”.

Para Vale, Corrêa e Reis (2014), além do empreendedorismo pela oportunidade existe quem empreenda por necessidade de sobrevivência, esse tipo de empreendedor cresce cada vez mais pelo crescente índice de desemprego no País.

Portanto, o estudo do empreendedorismo é relevante atualmente não só porque ajuda os empreendedores a melhor atender a suas necessidades pessoais, mas também devido à contribuição econômica dos novos empreendimentos. Mais do que aumentar a renda nacional através da criação de novos empregos, o empreendedorismo atua como uma força positiva no crescimento econômico ao servir como ponte entre a inovação do mercado (HISRICH, PETERS e SHEPERD, 2009, p.43).

O empreendedorismo tem um papel importante na criação e desenvolvimento dos negócios, principalmente devido à contribuição econômica que faz com que nações e regiões prosperem.

2.2 EMPREENDEDORISMO FEMININO

Empreender é uma tarefa tanto para homens quanto para mulheres, independente de sua classe social ou profissão. O número de mulheres empreendedoras no Brasil aumenta gradativamente em comparação com número de homens. Segundo dados do GEM (2016) no Brasil a taxa de empreendimentos iniciais é de 19,9% para mulheres e 19,2% para homens, o que pode ser uma distribuição bastante equilibrada, contudo, este dado mostra a importância das mulheres empreendedoras, uma vez que a atividade de empreender correlaciona-se diretamente ao PIB e ao contexto socioeconômico brasileiro. O aumento da participação econômica feminina e até as mudanças na família tradicional brasileira apontam o potencial cada vez maior da mulher para o empreendedorismo.

Segundo Gomes (2004, p.216) “... o novo modelo de gestão das organizações modernas parece exigir um perfil de profissional mais flexível, sensível e cooperativo”, esse seria o jeito ‘feminino de administrar’, o que não torna superior ou substituto do modelo masculino, e sim o torna complementar, dessa forma, ambos podem contribuir com suas habilidades naturais para o sucesso de uma organização.

De acordo com dados estatísticos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), as mulheres brasileiras apesar de, em geral, alcançar o maior grau de escolaridade, são o grupo que ainda sofre diferenciação salarial em detrimento do gênero, no âmbito profissional (NATIVIDADE, 2009).

Pode-se considerar a mulher empreendedora como aquela que acredita no seu talento para empreender, está sempre disposta a tomar decisões, tem capacidade de assumir riscos, identifica novas oportunidades, possui habilidades de liderança e tem conhecimento do ramo empresarial (TAVARES, 2000).

Wilkens (1989, p.49) *apud* Tavares (2000, p.06-07) afirma que “a mulher enquanto profissional e empreendedora cria um ambiente desejado para que ela possa ser o que ela é como ser humano completo e para que possa usar todos os seus recursos pessoais quando e onde forem adequados”.

Moore e Buttner (1997) *apud* MACHADO *et al* (2009, p.4) conceituam as empreendedoras como “mulheres que iniciaram suas empresas, estão envolvidas na sua gestão e têm pelo menos 50 % do capital, tendo iniciado as empresas há pelo menos um ano”.

Já Wilkens (1989, p.20) *apud* Tavares (2000, p.06), afirma que “a empresária empreendedora é uma alma independente, uma pessoa criativa que gosta de arriscar, e que, por sua própria vontade, faz de uma ideia um empreendimento lucrativo”.

Para Oliveira e Neto (2011), as empresas geridas por mulheres têm alcançado uma sobrevivência significativa o estilo gerencial adotado por elas podem contribuir para este sucesso, sendo assim se faz necessário políticas de apoio voltadas à participação das mulheres em linhas de crédito.

A emancipação econômica das mulheres está acontecendo, e a iniciativa na abertura de novos empreendimentos cada vez mais crescente, se dar ao fato este explicado pela combinação de fatores: econômicos, culturais e sociais. Observa-se que a diversidade da atuação da mulher no mercado de trabalho e a sua competência para gerir empresas têm lhe proporcionado à oportunidade de aventurar-se no mundo dos negócios. O fato é que mulheres estão marcando presença no mercado de trabalho apesar das dificuldades e barreiras impostas, a população de mulheres empreendedoras também veem crescendo e esse crescimento é de suma importância para a economia do País.

2.3 SUCESSO EMPREENDEDOR

De acordo com Souza (2005, p.5), na visão de muitos autores o sucesso ou mesmo a sobrevivência de uma pequena empresa depende principalmente do comportamento e das características pessoais que marcam os empresários inovadores. Para essa autora, “a inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para negócios ou serviços diferentes, podendo ser aprendida e praticada”.

Filion (2000), apresenta algumas características de empreendedores bem-sucedidos, destacando entre elas: experiência em negócios, diferenciação, intuição, envolvimento, sonhadores realistas (visionários), líderes, aprendizagem dos seus próprios padrões.

No Quadro 1, de acordo com Dornelas (2011), podemos observar características de empreendedores considerados de sucesso:

Quadro 1: Características de Empreendedores de Sucesso

Visionários	Além de programarem sonhos, preveem o futuro para o seu negócio e sua vida.
Tomam Decisões	Sentem-se seguros e tomam decisões certas, principalmente em momentos de crise, além de programarem ações com muita destreza.
Exploram oportunidades	Identificam oportunidades e são indivíduos curiosos, atentos a informações como arma para ampliação de suas chances.
Determinados e dinâmicos	Programam ações com comprometimento. Mantêm-se sempre dinâmicos e não se acomodam com a rotina.
Dedicados	Dedicam-se em tempo integral ao seu negócio. Não desanimam mesmo quando os problemas surgem.
Otimistas e apaixonados	Realizam o seu trabalho com paixão, por isso são os melhores vendedores de seus produtos ou serviços. Enxergam sempre o sucesso, nunca o fracasso.
Independentes	Ambicionam ser donos do próprio negócio, modificar a realidade e gerar empregos.
Enriquecem	Acreditam que o dinheiro é consequência do sucesso dos negócios, no entanto, esse não é seu principal objetivo.
Líderes e formadores de equipes	Têm capacidade de liderança. Respeitam, valorizam, estimulam e recompensam seus funcionários, pois sabem que depende de sua equipe para obter sucesso. Além disso, captam os melhores profissionais para dar auxílio em áreas que não domina.
Realizam networking	Possuem contatos externos que o auxiliam junto a clientes e fornecedores.
Organizados	Captam e alocam os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio.
Planejam	Planejam desde o plano de negócios até a definição de estratégias de Marketing do negócio e o seu desenvolvimento.
Conhecem	Pesquisam, buscam informações em experiências práticas ou publicações sobre o negócio em que atuam, pois quanto maior o conhecimento, maiores as chances de êxito.
Assumem riscos calculados	Assumem riscos fazendo seu gerenciamento, de modo a não comprometer sua segurança.
Criam valor para a sociedade	Fazem uso de seu conhecimento para criar valor para a sociedade, com geração de empregos, dinamizando a economia e inovando a fim de facilitar a vida das pessoas.

Fonte: Adaptado de Dornelas (2011).

Dornelas (2011) ainda ressalta que há uma característica singular entre os empreendedores de sucesso, que se deve ao fato de conhecer o negócio em que atua como poucos, o que só o tempo e a experiência fará com que adquira.

Pilleggi (2014) lista as principais características que um empreendedor deve ter, se preza pelo sucesso de seu negócio. São elas:

- **Iniciativa:** a busca constante por oportunidades de negócios. Estar sempre atento ao que acontece no mercado em que vai atuar;
- **Perseverança:** as dificuldades vão acontecer, até porque o empresário de micro e pequena empresa muitas vezes é solitário.

- **Coragem para correr riscos:** arriscar-se faz parte do ato de empreender. O empreendedor corre perigo quando está desinformado. Se tem as informações, pode tomar decisões complexas com risco calculado;
- **Capacidade de planejamento:** ter a visão de onde está, onde quer chegar e o que é preciso fazer. Criar planos de ações e priorizá-las dentro do negócio. Monitorar, corrigir e rever. Isso pressupõe que se avalie as melhores alternativas para alcançar seus objetivos estabelecidos durante o planejamento.
- **Eficiência e qualidade:** as pequenas empresas dispõem de menos recursos, então precisam garantir que eles sejam bem aproveitados. É preciso conquistar o cliente, o público alvo e direcionar os esforços;
- **Rede de contatos:** é importante participar de eventos e feiras relacionados ao seu produto. Lembre-se também de que ambientes informais ajudam a formar bons contatos.
- **Liderança:** O empreendedor deve ser o líder na sua empresa. Ele deve ser um bom ouvinte e deve saber estimular permanentemente a equipe, motivá-la e deixá-la comprometida.

Moore e Buttner (1997) desenvolveram estudo que apresenta resultados que asseguram que as mulheres não medem o sucesso apenas por meio de resultados financeiros. Dentre os principais fatores atribuídos ao sucesso por mulheres, neste trabalho, estão como importantes: capacidade de realizar contatos e buscar influências e capacidades de realizar - fazer acontecer. Assim, a medida de sucesso para empreendedoras é a realização, ou seja, a capacidade de querer realmente fazer acontecer. No mesmo estudo ainda constam, como fatores de sucesso para mulheres empreendedoras: capacidade de realizar contatos e buscar influências; elevado autoconhecimento; existência de um plano pessoal; ser realista; ter um suporte emocional; gerenciar a auto-imagem; e assumir responsabilidades.

Para Machado (2000), é possível que exista uma relação entre o tempo de atividade e o significado de sucesso, sendo que as empreendedoras que possuem empresas há mais tempo tendem a priorizar valores humanistas e éticos, e, em contrapartida, as com menor tempo enfatizariam mais a obtenção de resultados financeiros.

Sendo assim, pode existir uma relação entre o modo como empreendedores e/ou empreendedoras constroem o significado de sucesso e a orientação adotada na gestão de suas empresas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esse capítulo abordará os procedimentos metodológicos que foram adotados na pesquisa e os principais motivos que levaram a sua escolha. Para Fonseca (2002), *methodos* significa organização, e *logos*, estudo sistemático, pesquisa, investigação; ou seja, metodologia é o estudo da organização, dos caminhos a serem percorridos, para se realizar uma pesquisa ou um estudo, ou para se fazer ciência.

3.1 TIPO DE PESQUISA

3.1.1 Quanto à abordagem

A pesquisa feita foi de caráter qualitativo. Segundo Minayo (2013), a abordagem qualitativa de pesquisa permite a identificação de elementos das dimensões objetiva, subjetiva e da relação entre as duas dimensões. Este método considera as realidades sociais dos sujeitos entrevistados, com suas crenças, valores e significados, e concebe a metodologia como influenciada socialmente e historicamente, entendendo todas as contradições e conflitos que permeiam seu caminho.

O desenvolvimento da pesquisa é imprevisível. O conhecimento do pesquisador é parcial e limitado. O objetivo da amostra é de produzir informações aprofundadas e ilustrativas: seja ela pequena ou grande, o que importa é que ela seja capaz de produzir novas informações (DESLAURIERS, 1991, p. 58).

A amostra que participou dessa pesquisa de campo, diz respeito à quatro empreendedoras de diferentes ramos de atividades, que venceram o prêmio SEBRAE Mulher de Negócios do Estado da Paraíba e que possuem seu próprio empreendimento na cidade de João Pessoa.

3.1.2 Quanto à natureza

3.1.2.1 PESQUISA APLICADA

Objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática, dirigidos à solução de problemas específicos. Envolve verdades e interesses locais.

3.1.3 Quanto ao objetivos

3.1.3.1 PESQUISA DESCRITIVA

A pesquisa descritiva exige do investigador uma série de informações sobre o que deseja pesquisar. Esse tipo de estudo pretende descrever os fatos e fenômenos de determinada realidade (TRIVIÑOS, 1987). São exemplos de pesquisa descritiva: estudos de caso, análise documental, pesquisa *ex-post-facto*. Para Triviños (1987, p. 112), os estudos descritivos podem ser criticados porque pode existir uma descrição exata dos fenômenos e dos fatos. Estes fogem da possibilidade de verificação através da observação.

Diante disso, buscou-se com o estudo a descrição da trajetória de vida das mulheres empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios, suas principais características ao longo de sua carreira, a partir de suas experiências profissional e pessoal, com o intuito de analisar quais os sentidos do sucesso para essas empreendedoras.

3.1.4 Quanto aos procedimentos

3.1.4.1 PESQUISA DE CAMPO

A pesquisa de campo caracteriza-se pelas investigações em que, além da pesquisa bibliográfica e/ou documental, se realiza coleta de dados junto a pessoas, com o recurso de diferentes tipos de pesquisa (pesquisa *ex-post-facto*, pesquisa-ação, pesquisa participante, etc.) (FONSECA, 2002).

O método de coleta de dados utilizado foi o roteiro de entrevista, que conteve quais os sentidos do sucesso para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios no Estado da Paraíba.

Ribeiro (2008) trata a entrevista como:

A técnica mais pertinente quando o pesquisador quer obter informações a respeito do seu objeto, que permitam conhecer sobre atitudes, sentimentos

e valores subjacentes ao comportamento, o que significa que se pode ir além das descrições das ações, incorporando novas fontes para a interpretação dos resultados pelos próprios entrevistadores. (Ribeiro 2008 p.141).

3.2 MÉTODO PARA A OPERACIONALIZAÇÃO DA PESQUISA

Utilizou-se a história oral como método para a coleta de dados junto as empreendedoras entrevistadas neste estudo.

Conforme Alberti (2005)

“A História Oral é uma metodologia de pesquisa e de constituição de fontes para o estudo da história contemporânea surgida em meados do século XX, após a invenção do gravador à fita. Ela consiste na realização de entrevistas gravadas com indivíduos que participaram de, ou testemunharam acontecimentos e conjunturas do passado e do presente”. (ALBERTI, 2005 p. 155).

Para Matos e Senna (2011, p.100) “a história oral possui maior proximidade com o presente, uma vez que depende da memória viva e de relatos já efetuados anteriormente”.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

O presente estudo, teve como objetivo analisar os sentidos do sucesso para as empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios no Estado da Paraíba, foram entrevistadas quatro empreendedoras de diferentes ramos de atuação. Através de depoimentos, foram coletadas as informações que viabilizaram esse estudo.

Para manter as identidades das entrevistadas preservadas, foram adotadas as letras A, B, C e D para identifica-las nos resultados da pesquisa.

4.1 RESULTADOS DA PESQUISA REFERENTE AO PRIMEIRO OBJETIVO ESPECÍFICO (IDENTIFICAR O PERFIL DAS EMPREENDEDORAS ESTUDADAS)

Quadro 2: Dados Pessoais das Empreendedoras Estudadas

Entrevistada	Faixa Etária	Naturalidade	Estado Civil	Grau de Escolaridade antes do Negócio	Grau de escolaridade Atualmente	Área de Atuação Antes do Negócio
A	27 anos	João Pessoa-PB	Solteira	2 grau	Pós Graduação	-
B	28 anos	Recife-PE	Solteira	2 grau	Técnico em Produção de Moda	-
C	51 anos	João pessoa-PB	Divorciada	Graduação em Ed. Física	Graduação em Ed. Física	Professora de Ed. Física
D	51 anos	Várzea Alegre-CE	Casada	Técnico em Contabilidade	Pós em Direito Tributário/ Pós em Contabilidade/ Pós em Gestão de Pessoas	Escritório de Contabilidade

Fonte: Pesquisa de Campo (2017)

O quadro 2 mostra o perfil das entrevistadas, apresentando as características de cada uma, inerentes a faixa etária, naturalidade, estado civil, grau de escolaridade antes do negócio e atualmente e área de atuação antes de abrir o

negócio. É possível identificar que a entrevistada D é a única que encontra-se em um relacionamento, as entrevistadas relataram a dificuldade do homem entender a mulher empreendedora, a mulher que toma a frente e que é independente financeiramente. Também podemos notar um elevado grau de escolaridade entre as entrevistadas e que após abrir o seu negócio as entrevistadas A, B e D passaram a buscar conhecimento e se especializar na área de atuação do negócio.

Quadro 3: Dados Profissionais das Empreendedoras Entrevistadas

Entrevistada	Tempo de Mercado	Natureza Jurídica	Ano de Fundação	N de Sócios	N de Funcionários	Horas trabalhadas por dia	Segmento do Empreendimento
A	7 anos	Formal	2010	1	5	12	Brindes e personalizados
B	10 anos	Formal	2007	0	1	8 a 10	Fabricação de bolsas e mimos
C	21 anos	Formal	2010	0	Carteira assinada 2 Prestadores de serviço 40	Podendo chegar a 24	Locação de brinquedos
D	21 anos	Formal	1996	0	30	10 a 11	Assessoria Contábil

Fonte: Pesquisa de Campo (2017)

O quadro 3, apresenta os dados referente ao empreendimento das entrevistadas, o tempo de mercado de cada empreendedora na área de atuação do negócio, a natureza jurídica, o ano de fundação, números de sócio, percebe-se que a entrevistada A é a única que tem sócio, as entrevistadas C e D relataram que já tiveram mas atualmente seguem gerindo o negócio por conta própria, números de funcionários, horas trabalhadas por dia, esse é um dos pontos que diferencia um empreendedor de um trabalhador de carteira assinada, todas relataram que têm mais horas de trabalho que muitos trabalhadores comuns, a entrevistada D por utilizar as redes sociais para atendimento, relatou que está disponível dependendo da demanda em suas redes sociais e eventos a serem cumpridos podendo chegar a 24 horas por dia de trabalho, e por fim o seguimento de atuação referente a cada empreendedora.

4.2 RESULTADOS REFERENTES AO SEGUNDO OBJETIVO ESPECÍFICO (IDENTIFICAR OS FATORES DE SATISFAÇÃO QUE A ATIVIDADE EMPREENDEDORA TROUXE PARA AS EMPREENDEDORAS VENCEDORAS DO PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS NO ESTADO DA PARAÍBA)

4.2.1 Empresária A

A empreendedora A sempre teve um espírito empreendedor, começou desde muito nova a empreender com pequenas atitudes que levaram a perceber que o empreendedorismo era algo inerente a sua vida. Sempre com um olhar cuidadoso para enxergar oportunidades que pudessem lhe trazer ganhos econômicos, características essas que a definem como uma empreendedora nata. Dornelas (2015) define o empreendedor nato como sendo: “Visionários, otimistas, estão à frente do seu tempo e comprometem-se 100% para realizar seus sonhos”.

“Eu sempre fui muito aquela empreendedora nata, eu lembro que eu sempre pequena eu sempre via uma oportunidade de criar um negócio, desde aquelas ideias de criar uma limonada, uma barraquinha... Eu tinha uns 8 anos aí eu lembro que na época do São João onde vendia fogos era bem distante do prédio que a gente morava, aí eu pegava minha bicicleta escondido comprava lá e vendia pros colegas da rua”.

De forma não planejada a ideia de criar a empresa surgiu através de uma amiga, que não encontrava no mercado um presente que fosse diferenciado, foi então que a empreendedora A enxergou uma oportunidade de negócio no ramo de presentes personalizados.

“... uma das minhas melhores amigas ela já namorava faz tempo e tipo estava cansada de dar as mesmas coisas sempre, perfume essas coisas, naquela época não existia muito esse nicho de produtos personalizados, há mais de 10 anos atrás, e aí ela queria criar uns presentes com fotos... Ela me chamou pra ajudar a criar um presente pra o namorado, aí quando eu criei ela que abriu os meus olhos e disse que como ela tinha várias meninas que também tinha interesse de fazer coisas criativas, só que as vezes não tinha habilidade pra fazer isso e aí foi quando eu tive a ideia de botar a empresa... então, naquele momento eu vi que era realmente uma oportunidade, eu vi um público ali, algo bem definido, de inicialmente era muitos adolescentes e casais e eu vi assim uma grande demanda, poucas empresas fornecendo, então eu vi uma oportunidade”.

As dificuldades encontradas se deu pela falta de conhecimento administrativo para poder melhor gerir o negócio:

“Eu era empreendedora, mas é bem diferente de ser empresária, eu tinha que aprender a ser empresária, estudar pra ser empresária a parte administrativa, empreendedorismo pra mim era fácil, mas essa parte de cuidar, eu não delegava as funções direito não tinha um controle muito bem de saída e entrada”.

Os fatores de satisfação que a empreendedora A descreve, se deve ao fato de que abrir seu próprio negócio lhe trouxe a possibilidade de fazer o que ama, obtendo assim sua realização pessoal.

“Pra mim a empresa é o maior sonho da minha vida, não tem preço acordar todos os dias vim fazer o que eu amo, tá aqui dentro e ver isso crescendo e a gente expandindo, são coisas assim que não tem, é o amor da minha vida, assim não me arrependo nunca, faria isso quantas vezes fosse necessário, faria qualquer sacrifício entendeu, pra mim a realização pessoal é enorme”.

4.2.2 Empresária B

A empreendedora B, desde criança sabia que queria trabalhar com moda, apesar de não saber em que seguimento de moda iria trabalhar, buscou conhecimento através de cursos que pudesse lhe trazer aprendizado, o desejo de fazer o gostava tornou-se o combustível para que pudesse seguir com o seu sonho.

“Foi chegando o ensino médio, e eu pensei o que é que eu vou fazer, porque não tem o curso de moda, eu disse vou fazer um curso de costura, que naquela época era de pano de prato, o que foi bom porque lá aprendi a costura básica, aprendi a manusear uma máquina, a fazer acabamentos”...

Foi diante de uma necessidade que a empreendedora B enxergou uma oportunidade, foi então que decidiu criar sua própria empresa.

“Eu via minhas amigas do cursinho todas de bolsas novas, e eu queria uma, sendo que meu pai não tinha condições, e eu disse pois eu vou fazer, não é possível que eu não sei fazer uma bolsa se eu já estou aprendendo a costurar, enfim, eu fiz a minha primeira bolsa...foi um sucesso, as meninas

começaram a mim encomendar. E em um determinado dia eu disse tchau, não volto mais para o cursinho, já sei o que eu quero para a minha vida”.

O seu início como empreendedora se deu quando ainda era muito nova, a falta de experiência profissional lhe trouxe muita desconfiança por parte de algumas pessoas, apesar das dificuldades encontradas a empreendedora B não se deixou abater, continuou persistindo para fazer com que sua empresa pudesse seguir em frente.

“Foi muito difícil no começo para me adaptar, para fazer as pessoas entenderem que não era uma brincadeira, era a minha profissão, era meu trabalho”.

O nível de satisfação que a empreendedora B descreve, é a necessidade de sentir-se útil, sua realização tanto pessoal quanto profissional se dá através de poder trabalhar com o que sempre sonhou.

“Depois de Deus e da minha família o meu negócio é a razão da minha vida, é algo que eu me sinto útil, é esse nível de satisfação que me traz, de sentir que tenho uma utilidade, um propósito de vida... eu amo o que eu faço, para mim não é um peso, apesar de me sentir exausta, cansada no final do dia, mas eu me sinto realizada”.

4.2.3 Empresária C

Desde cedo a empreendedora C entendeu o que é esforço e educação, foi atleta durante muitos anos o que lhe proporcionou entender que para alcançar os seus objetivos desejados é preciso ter disciplina. Se formou em educação física e exerceu durante muitos sua profissão.

“...meu pai por ser atleta, ele começou a me colocar para praticar alguns esportes... eu comecei a ver o quanto eu era determinada, quando eu cheguei para praticar esporte o professor olhou para mim e disse que eu não dava pra nada... e eu disse para mim mesma que eu iria mostrar que eu ia ser a melhor... eu fui a primeira mulher da Paraíba a ser convocada para a seleção brasileira de handebol”.

Porém o desejo de ter um negócio próprio e de ser financeiramente independente cresceu ao ponto de abrir sua empresa, só ao longo do tempo e de

estabilidade da empresa, deixou a carreira de professora de educação física para se dedicar exclusivamente ao seu negócio.

“Eu sempre fui uma pessoa de muitas ideias e de querer fazer diferente, então se eu tivesse meu próprio negócio eu ia fazer diferente... A necessidade primeira foi que eu estava numa situação financeira um pouco complicada e eu estava vendo as coisas ficarem difíceis, e na época eu estava namorando uma pessoa e ele acreditava muito no que eu falava, nas minhas ideias, e resolveu apostar na ideia que eu tive de trazer o primeiro brinquedo inflável...”

A maior dificuldade encontrada no ramo que atua foi o contato com a mão de obra que precisava ser homens de força, pois a empresa trabalha com material pesado, e no dia-a-dia da empresa a entrevistada citou o fato de precisar convencer o cliente que sua empresa tem valor, ela não tem preço, e o valor pago por eles, que as vezes acham caro, se dá pelo fato de que ele estará levando qualidade.

“... a maior dificuldade foi o contato com trabalhadores de força que não são geralmente pessoas de estudo, que tem opiniões um pouco diferente da gente, divergem, e as vezes não entendem uma mulher falando para eles”.
 “O meu valor é mais alto porque ele é um produto melhor, o cliente estará levando uma qualidade superior em tudo, em segurança, em higienização, pontualidade, compromisso, fidelidade, então assim, minha empresa hoje ela é conhecida e tenho clientes fieis a anos, porque eu consegui mudar esse conceito de preço e de valor para eles”.

O fatores de satisfação que a empreendedora C relatou, foi o fato de ser mulher e conseguiu vencer, a pesar do preconceito que muitos ainda hoje tem em relação a mulher no mercado de trabalho, e sua realização pessoal.

“Eu conquistei e ando conquistando tudo que eu desejo graças a Deus... a satisfação é imensa de saber que eu como uma mulher, que a mulher ainda é considerada uma pessoa frágil, conquistei coisas que homens não conquistaram e não teriam coragem de fazer o que eu fiz para conquistar.”
 “Eu vejo que os obstáculos que eu passei e continuo passando e enfrentando me levaram a uma realização pessoal maravilhosa”.

4.2.4 Empresária D

A empreendedora D nasceu em no estado do Ceará, a falta de oportunidade para concluir os estudos na sua cidade fez com que a entrevistada vinhesse aos 14 anos para João Pessoa, em busca de uma vida melhor.

“Terminei a 8 série aos 13 anos e como na minha cidade não tinha mais escolaridade pra mim, tinha um familiar aqui em João Pessoa e ela me convidou pra vim pra cá, na época eu fazia o ensino médio, morei com ela 5 anos, conclui o ensino médio, fiz vestibular não passei e comecei a trabalhar em um escritório de contabilidade, daí no escritório de contabilidade me apaixinei pela atividade e comecei a fazer o curso técnico em contabilidade... fiquei nesse escritório 10 anos”.

O início da empresa se deu através de uma oportunidade que surgiu sem querer, quando a empreendedora se viu, ela e seus colegas de trabalho, sem o emprego que teve durante muitos anos. Foi então que decidiu abrir sua própria empresa, com a experiência que adquiriu na função de gestora do escritório que exerceu na empresa anterior, se dedicou a continuar no ramo que tinha escolhido como profissão e se tornou empreendedora.

“O escritório que trabalei fechou, o dono simplesmente fechou, foi embora e ficamos nessa época com 25 funcionários e 300 empresas, daí, como foi uma coisa que já derrepente, no outro dia chegamos para trabalhar ele não estava e esperamos uma semana e não voltava, aí a gente descobriu que realmente ele tinha ido embora, foi quando um colega meu tinha um escritório, eu falei com ele se ele não queria juntar para a gente já que na época eu era gestora do escritório daí eu comandava tudo, uma equipe de 25 funcionários e as empresas... eu fui tomando conta do escritório. Foi daí que eu abri a empresa e estamos até hoje”.

A dificuldade que a entrevistada passou no início de sua carreira como contadora se deu pelo fato de ser mulher, pois era uma área predominantemente masculina.

“Quando eu trabalhava no escritório, eu era uma funcionária que tinha aquela credibilidade, mais quem estava atrás de mim era um homem como contador, hoje tá diferente mais antigamente os homens não tinham aquela confiança de uma mulher ser contadora... quando chegavam no escritório novos clientes e estávamos eu e meu sócio, o pessoal as vezes conversava com ele, quando eram empresas que não sabiam que eu podia dar aquelas informações então achavam que meu sócio era quem tinha mais credibilidade para passar as informações... hoje o índice de mulheres tá crescendo mais ainda a predominância é masculina, então a dificuldade é essa, de as pessoas as vezes não acreditarem por ser uma mulher que cuida e tem o conhecimento e tem uma segurança de passar a informação na área contábil. Ainda hoje eu tenho clientes que quando estão aqui

comigo eles dizem “eu tô no meu contador”, eles não dizem “eu tô na minha contadora”, até hoje existe isso.”

Os fatores de satisfação descritos pela entrevistada foram: a oportunidade de empregar e dar uma vida melhor para a sua família e o do reconhecimento no mercado.

“Quando a gente começou eu tinha nada, nenhum equipamento comecei com a ajuda de um colega dividindo um escritório com ele e hoje eu ter minha sede própria, ter meus filhos trabalhando comigo, meu esposo aqui, minha família todinha que eu trouxe do Ceará está toda aqui morando em João Pessoa, todos são casados, todos já construíram família, então é uma realização total, dos 30 funcionários 10 são familiares. “...é um sonho realizado, não tem uma satisfação maior de você ter sua empresa onde ela é reconhecida, onde ela tem uma credibilidade e você ser reconhecida no mercado”.

Ao longo dos resultados ao segundo objetivo específico, pode-se perceber a semelhança entre as respostas das entrevistadas A, B e C que citou a realização pessoal como sendo um fator de satisfação na atividade empreendedora.

Quadro 4: Resultados Obtidos Referente ao Segundo Objetivo Específico

ENTREVISTADAS	RESULTADOS OBTIDOS
A	Fazer o que ama; Realização pessoal.
B	Necessidade de sentir-se útil; Realização pessoal.
C	Conseguir vencer apesar do preconceito por ser mulher; Realização pessoal.
D	Oportunidade de dar uma vida melhor para sua família; Reconhecimento do mercado.

Fonte: Pesquisa de Campo (2017)

4.3 RESULTADOS REFERENTES AO TERCEIRO OBJETIVO ESPECÍFICO (IDENTIFICAR OS FATORES DE INSATISFAÇÃO QUE A ATIVIDADE EMPREENDEDORA TROUXE PARA AS EMPREENDEDORAS VENCEDORAS DO PRÊMIO SEBRAE MULHER DE NEGÓCIOS NO ESTADO DA PARAÍBA)

4.3.1 Empresária A

Quando perguntada sobre os fatores de insatisfação que a atividade empreendedora trouxe para a entrevistada, a mesma citou quatro fatores: a instabilidade econômica que o país está vivendo atualmente, a alta carga tributária, o risco que o lançamento de novos produtos com alto investimento pode gerar, e a falta de fornecedores na região em que atua, fazendo com que seja necessário comprar de outras regiões podendo ocasionar atrasos na entrega das mercadorias.

“... a instabilidade econômica do cenário que a gente tá vivendo, com a questão da carga tributária muito alta... essa questão de você tá arriscando, tô lançando produto novo, fazendo investimento alto, tem aquele friozinho na barriga... na Paraíba às vezes fica um pouco complicado essa questão de fornecedores, a maioria das indústrias são de São Paulo, Rio aí tem essa questão da tributação da diferença de ICMS, a demora pra chegar à mercadoria...”.

4.3.2 Empresária B

A entrevistada citou o fato de que no começo de sua carreira andou muito só, o que pode ser algo comum para quem está iniciando um pequeno negócio, além de cuidar do negócio, atender clientes e cuidar do financeiro, é preciso saber lidar com emoções, inseguranças e medos para fazer com que tudo dê certo.

“...de quebrar a cara muitas vezes, pelo fato de andar muito sozinha, era algo que era o meu sonho, então eu tinha que meter a cara muitas vezes sem ajuda de ninguém, enfrentar desafios de encomendas em recorde de tempo, e eu tinha que fazer só, no início isso foi muito difícil”.

A dificuldade em está sempre presente no meio familiar foi um dos fatores mencionados, é preciso saber a prioridade que o momento pede.

“... as vezes eu estou com muitas encomendas e tem algum evento em família, e eu preciso saber até que ponto a minha família ela vai ter preferência do que o meu negócio, tem casos e casos... já aconteceu de eu precisar ficar a semana toda sem ir em casa e eu chegara a dizer... eu preciso da minha casa, da minha cama, ver minha família... e termina que a gente vai perdendo o convívio, é o sacrifício que a gente tem que fazer”.

4.3.3 Empresária C

Pode-se perceber uma semelhança nas respostas das Entrevistada B e a entrevistada C, ambas descrevem a solidão que a atividade empreendedora trouxe para ela no início de suas carreiras como um fator de insatisfação, do mesmo modo falta de tempo com a família como sendo outro fator de insatisfação na atividade empreendedora. Strobino e Teixeira (2014) no estudo feito com mulheres no setor de comércio de material de construção da cidade de Curitiba, classificou a dimensão de tempo dentro dos conflitos trabalho-família, pela indefinição do horário de trabalho das empreendedoras, poucas horas dedicadas à família, devido à alto grau de envolvimento na empresa, as dificuldades encontradas em compartilhar das atividades familiares com os demais membros da família, foram os conflitos trabalho-família relacionados a dimensão de tempo.

“A insatisfação era porque eu deixava de ter ano novo, natal, não tinha São João, eu não tinha esses momentos no começo... depois que você chega a um certo patamar você consegue administrar isso... mais a minha insatisfação era antes, quando eu passava ano novo chorando, sozinha, com minha menina em outro lugar e eu tendo que trabalhar na noite de ano e as vezes com o carro quebrado, passando ano novo sozinha, sem ninguém... mais que eu sabia que um dia as coisas iriam mudar... eu ia poder ter uma vida depois normal se eu lutasse muito para conquistar isso”.

4.3.4 Empresária D

A Entrevistada D cita como fator de insatisfação a dificuldade quem encontra em obter informações e documentos de seus clientes, que se faz necessário para uma prestação de serviços de qualidade, a falta de uma abertura maior de seus clientes em suas empresas também foi outro fator de insatisfação, às vezes esses clientes acabam colocando barreiras que fazem com que ocorram dificuldades para fazer um trabalho.

“A gente só tem cobrança, nada de incentivo, principalmente na área contábil que a gente trabalha muito com números, com empresas, tem as dificuldades dos empresários de achar que a gente não tem que fazer uma contabilidade regular, e às vezes acha que a gente quer interferir demais nas empresas deles... a gente ainda sofre com as empresas que não querem entregar a documentação necessária para a gente trabalhar com ela”.

Quadro 5: Resultados Obtidos Referente ao Terceiro Objetivo Específico

ENTREVISTADA	RESULTADOS OBTIDOS
A	Instabilidade econômica; Alta carga tributária; O risco que o lançamento de novos produtos com alto investimento pode gerar; Falta de fornecedores na região em que atua.
B / C	Solidão que a atividade empreendedora trouxe no início de suas carreiras; Falta de tempo com a família.
D	Dificuldade para obter informações e documentos de seus clientes; Falta de abertura das empresas para melhor executar seu trabalho.

Fonte: Pesquisa de Campo (2017)

4.4 RESULTADOS REFERENTES AO QUARTO OBJETIVO ESPECÍFICO (ANALISAR OS CONCEITOS QUE EXPLICAM O SUCESSO DAS EMPREENDEDORAS ESTUDADAS)

4.4.1 Empresária A

Para a empreendedora A, o sucesso é a consequência de um trabalho bem feito, que se dar pelo foco, pela determinação e pela persistência, que teve ao longo da sua trajetória e que juntos serviram de combustível para que pudesse alcançar seus objetivos, e se errar levantar, continuar e se reinventar e como consequência o resultado vem.

“eu acredito que o sucesso é a consequência ou resultado de um trabalho bem feito, de foco, determinação, persistência e que eles juntos formam o sucesso... você quer muito algo, deseja, você corre atrás, você foca, você tá disposto a tá ali, a se errar continuar, levantar e reinventar... você tá buscando aí não tem resultado diferente, uma hora você vai ter sucesso, pode ser que você tenha vários fracassos antes... eu errei várias vezes antes... mais uma hora o sucesso vai chegar, então é fato, não tem segredo pra mim, o sucesso é uma consequência... tem gente que pensa assim, gente que não conhece minha trajetória, e pensa... a ela montou uma empresa e agora tá bombando... mas não conhece todo o esforço que foi

até eu chegar aqui, então pra mim o sucesso foi resultado de tudo, das horas trabalhadas, todos os meus esforços, tudo que eu me dediquei”.

Continua dizendo que um dos principais fatores para a sua permanência no mercado como um empreendimento de sucesso se dar pela inovação, o atendimento aos seus clientes e a qualidade de seus produtos.

“Nosso maior diferencial é essa questão de inovação, eu tô sempre buscando coisas diferentes, pela minha formação, mexo muito com tecnologia... então eu sempre tento diferenciar... a questão também do atendimento, da qualidade, pra mim se tem uma coisa mal feita eu não me importo às vezes de perder tudo aquilo, mas mando refazer tudo, entendeu... porque pra mim é necessário qualidade, prazo, eficiência... essas coisas... o respeito que o cliente sente... busco diferenciais no produto mesmo... exclusividade pra mim eu acho que é o grande diferencial da empresa ter grande sucesso”.

Quanto às condições de ter sucesso como empreendedora no ambiente atual, a entrevistada A acredita que mesmo estando complicada a situação econômica do país, empresas que trouxeram inovação para o mercado conseguiram superar esse momento de crise, lembra ainda que sua empresa no primeiro semestre do ano teve um crescimento entre 20% e 30% a pesar da crise.

“Eu acho que esse cenário tá meio complicado... muitas empresas fechando... eu acho que é a hora que você tem que inovar, é o cenário que você tem que mostrar o seu diferencial, a pesar da crise você tem que crescer com a crise, você tem que se adaptar e se reinventar na verdade, é o momento que eu acho que as pessoas que estavam acomodadas elas estão sentindo na pele essa instabilidade... isso pra mim não me assusta não, a pesar da crise a gente conseguiu um crescimento até agora no primeiro semestre de 20% a 30%, então a pesar da crise onde tá todo mundo caindo a gente tá crescendo, então eu acho que isso é resultado disso do esforço de sempre tá buscando diferenciais, tá enxugando custos.... no caso as redes sociais a gente utiliza bastante, questão do atendimento 90% das vendas da gente é feita pelo o whatsapp, o pessoal vem muito aqui só pegar, poucas pessoas veem aqui antes, então hoje as pessoas querem eficiência”.

Quando perguntada, se tivesse que fazer tudo novamente se faria da mesma forma, a entrevistada respondeu que sim, porque até os erros que cometeu lhe serviram de aprendizado.

“Faria, porque eu acredito que até os erros cometidos, hoje eu vejo que até os altos e baixos fazem parte, foram no mínimo uma lição um ensinamento pra o que a gente tá vivendo hoje entendeu então eu acho que tudo faz parte essa questão de fracasso, erros, no meu caso como eu comecei muito nova, não tinha experiência então eu errei muito, tive que aprender com os meus erros, tive altos e baixos e eu vejo que não tem como fazer diferente, eu acho que faz parte, toda trajetória, tudo que aconteceu hoje eu vejo que agora eu vejo que tudo faz sentido, naquele momento eu tive um aprendizado que eu acho que hoje me complementa de alguma maneira

4.4.2 Empresária B

Para a entrevistada B, definição de sucesso é fazer o que ama, do lado das pessoas que ama. A realização vem de dentro para fora, se você for bem resolvido dentro, tudo se tornará mais fácil.

“Sucesso é fazer o que ama, apesar dos fracassos que vão fazer parte da nossa história, e do lado das pessoas que você ama... tem o sacrifício da família, mais a família tá ali apoiando você... independente de você ser milionário ou não, você ser bem resolvido aqui dentro de você, tudo vai se tornar mais fácil do lado de fora”.

A entrevistada B coloca como fator de sucesso a parceria que busca sempre ter com o cliente e a sua fé em Deus.

“Deus, Ele sempre está na minha história, a parceria muito forte com o meu cliente, que na verdade é ele quem vai fazer o meu negócio acontecer, é ele quem vai comprar... então eu preciso ter um laço muito bem resolvido com meu cliente... um laço muito forte”.

Segundo a empresária B, no ramo em que atua ela não tem sentido dificuldades, a pesar da instabilidade econômica, porém, lembra que não tem ficado parada e que está sempre procurando trazer novidades com produtos menores e fazendo promoções para atrair as clientes.

“...bolsa toda mulher sempre vai querer... é um ramo que eu não tenho dificuldade... apesar de ter meses que são melhores que outros... as novidades, os mimos que eu sempre coloco motivam minhas clientes a retornar, nem que seja por curiosidade, as peças promocionais que são peças de menores valores atraem as clientes a vim a loja e isso faz circular até as que são mais caras, porque elas olham pessoalmente e sempre dizem que são muito melhores do que nas fotos e eu consigo fazer a venda”.

Perguntada, se faria tudo novamente se faria da mesma forma, a entrevistada respondeu que “sim”, usaria a mesma garra só evitaria alguns erros.

“Eu faria com a mesma garra, mas evitaria alguns erros primários que a gente vai fazendo e não sabe... às vezes as pessoas ficavam dizendo que eu era uma adolescente em um ambiente de adulto no ramo de empreendedores e isso queria me intimidar muitas vezes... eu disse eu vou provar que eu posso... que eu também posso fazer meu negócio dar certo”.

4.4.3 Empresária C

A entrevistada C define o sucesso como ser feliz no que faz, complementa dizendo que o sucesso é intangível, acredito que sua definição quis mostrar que por nunca ter um ponto final, que qualquer empresa que hoje esteja em uma boa situação corre o risco de ter fracasso. O que irá definir o sucesso são as ações diárias que surgem desde a concepção da ideia até o funcionamento da empresa, como por exemplo, organização, planejamento, gerenciamento e a inovação.

“O sucesso para mim é ser feliz no que você faz, é você acordar de manhã e saber que vale a pena cada dia você lutar pelo o seu sonho... o sucesso é inatingível, porque o sucesso você nunca vai chegar lá... ele é um complemento de um dia a pós o outro, porque se você fracassar acabou o sucesso, então o sucesso tem que ser uma busca diária... quantas quedas eu já levei no meio do caminho... mas não me abalaram e eu não deixei transparecer, não me abalaram porque eu estava firme e conhecia a minha empresa, era um momento crítico mais que eu me mantive e não transpareci, porque o cliente ele nunca deve saber que você fracassou, porque pra você levantar de novo, ou a empresa, pode ser que o cliente não acredite em você depois de ter caído”.

Os fatores que levaram a empresa ao sucesso foram à busca pelo conhecimento de seus produtos e a constante procura por novidades em brinquedos pelo mundo.

“meus produtos, o ponto chave da minha empresa é a diferença dos produtos... eu sempre fiz questão de comprar, não por causa do valor do preço, mais por causa da qualidade dos produtos, eu tive que pagar muito caro pra ter ele, mais foram 21 anos... um ano que eu só dava para eu

comprar um brinquedo, porque o investimento era muito alto... eu chegava com uma grande novidade em brinquedo que ninguém nunca tinha visto”.

A entrevistada coloca que hoje em dia, em comparação a quando iniciou seu negócio, existem mais facilidades em conseguir um empréstimo para iniciar seu próprio negócio, cita os programas de governos como uma boa alternativa para quem está iniciando.

“Hoje tem programas como empreender, tem o SEBRAE... hoje as coisas estão mais fáceis para você conseguir um valor para investir, embora que você também tem que saber os meios certos... minha empresa hoje é capaz de me sustentar sem eu precisar pegar empréstimo com ninguém, graças ao trabalho e a dedicação que eu tive e de acreditar”.

A empreendedora relata que se pudesse fazer tudo novamente, só evitaria pegar alguns empréstimos, mas que faria novamente da mesma forma.

“Eu não teria pego alguns empréstimos que eu peguei... é só... mais eu teria feito da mesma forma, porque é o meu jeito de ser, então eu não poderia mudar o meu jeito de ser”.

4.4.4 Empresária D

A empreendedora D define sucesso pelo o reconhecimento que sua atividade empreendedora lhe proporciona, para o filósofo Mario Sergio Cortela “Reconhecimento é a melhor forma de estimular alguém”, porém, esse reconhecimento só acontece se o trabalho com os parceiros do negócio (funcionários, clientes, fornecedores) for bem executado.

“Sucesso é o que a gente vive e das coisas boas que a gente consegue, como reconhecimento, porque não tem coisa melhor do que você ser reconhecido... até por um cliente seu indicar, falar bem da sua empresa pra outros, divulgar sua empresa... eu vivo isso ultimamente, o reconhecimento é isso tudo”.

A preocupação em fornecer um atendimento de qualidade para seus clientes fica claro na fala da entrevistada.

“O fator importante é o diferencial que fazemos nas empresas, a gestão, o comprometimento, o engajamento... motivar a equipe, os treinamentos que fazemos, para que o cliente que venha até aqui seja bem atendido”.

A empreendedora D entende que as dificuldades que enfrentou fizeram com que ela chegasse ao sucesso, à forma como as pessoas reagem às dificuldades da vida, ao tentar conquistar suas metas e objetivos poderá prever seu sucesso.

“Faria, porque foi daí que a gente chegou onde chegou, não tem o que mudar não... apesar das dificuldades que eu passei nunca tive vontade de desistir... eu dou graças a Deus as coisas que aconteceram porque a gente valoriza e faz com que você vá procurando melhorias de sempre está se saindo bem... e sempre com ética, e amor ao que faz... se você não tiver, você pode ganhar rios de dinheiro, você pode ter o que for se você não tiver amor a sua profissão de nada adianta”.

Quadro 6: Resultados Obtidos Referente ao Quarto Objetivo Específico

ENTREVISTADAS	RESULTADOS OBTIDOS
A	“...o sucesso é a consequência ou resultado de um trabalho bem feito”, (foco, determinação, e persistência).
	A permanência no mercado como empreendimento de sucesso se dar pela (inovação, atendimento e qualidade dos produtos).
B	“Sucesso é fazer o que ama, a pesar dos fracassos que vão fazer parte da nossa história e ao lado das pessoas que você ama”.
	Como continuidade desse sucesso, a entrevistada cita a parceria que busca ter com os clientes , trazer novidades em produtos com menor custo para atrair clientes.
C	“O sucesso para mim é você ser feliz no que faz... é um complemento de um dia após o outro”.
	A entrevistada cita a organização, o planejamento, o gerenciamento e a inovação como base para um bom funcionamento e continuidade de uma empresa de sucesso.
D	“Sucesso é o que a gente vive e das coisas boas que a gente consegue, como reconhecimento, porque não tem coisa melhor do que ser reconhecida”.
	A entrevistada entende que as dificuldades que passou fizeram com que ela alcançasse o sucesso do seu empreendimento.

Fonte: Pesquisa de Campo (2017)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo compreender quais os sentidos do sucesso para empreendedoras vencedoras do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios observou-se a importância que o empreendimento tem na vida dessas empreendedoras, não apenas pelo ganho material, mas também por outros aspectos mais subjetivos, como o sentimento de realização pessoal e o reconhecimento da sociedade.

Para o primeiro objetivo específico que tinha como finalidade identificar o perfil das empreendedoras, pôde-se verificar algumas similaridades entre as empreendedoras entrevistadas A e B, que iniciaram sua trajetória com empreendedoras ainda muito novas, passaram por dificuldades parecidas. As entrevistadas B e D também se assemelham em vários pontos, idade, tempo de atuação no negócio, com filhos. Todas têm suas empresas formalizadas.

Na questão do segundo objetivo específico, que procurou identificar os fatores de satisfação que a atividade empreendedora trouxe para as entrevistadas, houveram algumas similaridades em suas respostas, principalmente pelo fato de que as principal fator de satisfação mencionado foi a realização pessoal, três das quatro entrevistadas colocaram como um ponto de satisfação.

Em relação terceiro objetivo específico, procurou identificar os fatores de insatisfação que a atividade empreendedora trouxe para as entrevistadas, as entrevistadas B e D citaram os mesmos pontos de insatisfação, são eles: solidão no início de carreira e a falta de tempo para a família. Outros pontos citados foram: instabilidade econômica, alta carga tributária, risco de lançar novos produtos com alto grau de investimentos, falta de interesse de cliente em fornecer documentação necessária para o bom funcionamento de ambas as empresas, esse ponto está diretamente ligado à entrevistada D que fornece assessoria contábil para as empresas.

No último objetivo específico, que buscou analisar os conceitos que explicam o sucesso das empreendedoras estudadas, pôde-se concluir que ter foco, determinação, persistência, qualidade e as ações diárias. A entrevistada C explica essas ações diárias como sendo, organização, planejamento, gerenciamento e inovação que são fundamentais para o bom funcionamento da empresa. E como consequência de um trabalho bem feito vem o reconhecimento do mercado.

O estudo observou que os sentidos atribuídos ao sucesso são oriundos de experiências e vivências de cada empreendedora entrevistada, e que a criação de um negócio pelo qual o a empreendedora se interessa, com tarefas que corresponda a seus gostos e preferências pessoais é um fator que poderá determinar o sucesso do negócio.

E como continuidade do sucesso do empreendimento, são necessárias ações diárias como: foco, determinação e persistência desde a concepção da ideia até o funcionamento da empresa.

Novas pesquisas, no entanto, devem ser realizadas com o propósito de ampliar o escopo de observações, e conceitos referentes ao empreendedorismo feminino e o sentido do sucesso.

REFERÊNCIAS

ALBANAZ, F.; MATITZ, Q. R. S. **Uso do conceito oportunidade em livros nacionais de empreendedorismo à luz da literatura científica da área.** Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v.5, n.2, 2016.

ALBERTI, Verena. **Histórias dentro da História.** In: PINSKY, Carla Bassanezi (Org.). Fontes históricas. São Paulo: Contexto, 2005.

CARVALHO, Antônio Pires de. **Os empreendedores da nova era.** São Paulo: APC Consultores Associados, 1996.

CORTELLA, Mario Sergio. **O reconhecimento é a melhor forma de estimular.** Só Escola. Disponível em: ><http://www.soescola.com/2016/10/reconhecimento-e-a-melhor-forma-de-estimular-alguem-mario-sergio-cortella.html>< Acesso em: 01 Fevereiro de 2017.

CUATÓDIO, Telma Padilha. **A importância do empreendedorismo como estratégia de negócio.** UNISALESIANO, São Paulo, 2011.

DOLABELA, F. **Pedagogia empreendedora.** O ensino de empreendedorismo na educação básica, voltado para o desenvolvimento sustentável. São Paulo: Editora de Cultura, 2003.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 6 ed. – São Paulo: Empreende/Atlas, 2016.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso.** 3 ed. - Rio de Janeiro : LTC, 2015.

DRUCKER, P. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios.** São Paulo: Editora Pioneira, 1987.

FILION, L. J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios.** **Revista de Administração**, São Paulo v.34, n.2, p.05-28, abril/junho 1999.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica.** Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo,** 2014. Disponível em: >
<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/g>

em%202014_rel%C3%B3rio%20executivo.pdf< Acesso em: 31 de Outubro de 2017.

GOMES, Almiralva Ferraz. **O perfil empreendedor de mulheres que conduzem seu próprio negócio:** um estudo na cidade de Vitória da Conquista - BA. Revista Alcance - UNIVALI - Vol. 11 - n.2 p. 207 - 226 - Maio/Ago. 2004.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD A. Dean. **Empreendedorismo.** 7 ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Mulher no mercado de trabalho: perguntas e respostas,** 2012. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/Mulher_Mercado_Trabalho_Perg_Resp_2012.pdf>. Acesso em: 18 de Agosto de 2017.

Kirzner, I. M. (1979). **Perception, opportunity, and profit:** studies in the theory of entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press.

LEITE, Elaine da Silveira. MELO, Natalia Maximo. **Uma nova noção de empresário:** a naturalização do “empreendedor”. Curitiba: Revista de Sociologia e Política. v16, n31, 2008.

MACHADO, Hilka Vier. **Concepções do papel empreendedor por mulheres empresárias:** estudo com mulheres paranaenses. Temática, Londrina, n. 18, p. 19-37, 2000a. _____. Empreendedoras e o preço do sucesso. Revista de Estudos Organizacionais, Maringá, v. 1, n. 2, p. 75-87, 2000b.

MALUF, V. M. D.; KAHHALE, E. M. S. P. **Mulher, trabalho e maternidade:** uma visão contemporânea. Polêmica Revista Eletrônica, v. 9, n. 3, p. 143-160, 2010.

MATOS, Júlia Silveira; SENNA, Adriana Kivanski. **História oral como fonte:** problemas e métodos. Rio Grande. Historiæ, 2011.

MINAYO, M. **O desafio do conhecimento:** pesquisa qualitativa em saúde. São Paulo: Hucitec, 2013.

MINAYO, M. C. S. (Org.). **Pesquisa social:** teoria, método e criatividade. Petrópolis: Vozes, 2001.

MOORE, D.P., BUTTNER, E.H. **Women entrepreneurs moving beyond the glass ceiling.** London: Sage, 1997.

NATIVIDADE, Daise Rosas da. **Empreendedorismo feminino no Brasil:** políticas públicas. Revista de Administração Pública, Rio de Janeiro, 2009.

OLIVEIRA, Pâmella Gabriela. NETO, Bazamat de Souza. **Empreendedorismo e Gestão Feminina: Uma Análise do Estilo Gerencial de Mulheres Empreendedoras no Município de São João del-Rei/MG.** ANPAD, XXV Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, Brasília, Outubro/2008.

PILLEGGI, Marcus Vinicius. **As principais características de um empreendedor de sucesso:** O empresário, solitário nas decisões, deve ter perseverança para não desistir. Pequenas Empresas e Grandes Negócios. Disponível em ><http://revistapegn.globo.com/noticias/noticia/2014/07/principais-caracteristicas-de-um-empresario-de-sucesso.html>< Acesso em 25 de Agosto de 2017.

RIBEIRO, Elisa Antônia. **A perspectiva da entrevista na investigação qualitativa.** Evidência: olhares e pesquisa em saberes educacionais, Araxá/MG, n. 04, p.129-148, maio de 2008.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico:** uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SEBRAE. **Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios,** 2016. Disponível em: <<http://www.mulherdenegocios.sebrae.com.br/>>. Acesso em 28 de Julho de 2017.

STROBINO, Márcia R. de C.; TEIXEIRA, Rivanda M. **Empreendedorismo feminino e o conflito trabalho-família:** estudo de multicasos no setor de comércio de material de construção da cidade de Curitiba. R.Adm., São Paulo, v.49, n.1, p.59-76, jan./fev./mar. 2014

TAVARES, Fernanda Pereira. **Uma tipologia de mulher empreendedora de microempresa.** Convibra, Congresso Virtual Brasileiro de Administração. Faculdade Santa Helena – FASH, Pernambuco.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S.; REIS, R. F. **Motivações para o Empreendedorismo:** Necessidade Versus Oportunidade?. RAC, Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, art. 4, pp. 311-327, Maio/Jun. 2014.

APÊNDICE A - ROTEIRO DE ENTREVISTA

Dados Pessoais:

1. Data de nascimento.
2. Naturalidade.
3. Ocupação dos pais.
4. Condição em que se encontrava quando abriu o negócio (solteiro(a)/casado(a) com filhos pequenos/viúvo(a)/outros).
5. Grau de escolaridade quando começou o negócio e atualmente.
6. Tempo de atuação neste negócio.
7. Trabalhava antes de abrir a empresa? Em que área?
8. Qual o ano você ganhou o Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios?

Dados da Empresa:

1. Natureza jurídica do negócio: () Formal () Informal
2. Ano de fundação.
3. Tem sócios? Em caso positivo, quantos? Como é sua relação com eles?
4. Origem do capital inicial (empréstimo de familiares, economias pessoais, recursos do Empreender JP, outra fonte).
5. Tem funcionários? Em caso afirmativo, quantos?
6. Que tipo de produto você fabrica/comercializa?
7. Quantas horas, em média, você trabalha por dia?
8. Fale como é seu dia a dia na empresa.

Trajétoria do (a) Empresário (a)

1. Conte sua história de vida desde a infância até os dias atuais.
2. Fale como se deu o início de sua carreira, como surgiu a idéia de ser empreendedora. Houve influência de algum homem ou mulher? Se houve, como essa aconteceu?
3. O que a levou a entrar neste ramo de negócio?
4. Quais as dificuldades encontradas no dia a dia da empresa e como as enfrenta? Alguém apoia você? Se sim, quem e como?
5. Você diria que o fato de ser mulher interfere na gestão da sua empresa?

6. Se sim, como se dá essa interferência?
7. Você acha que ser mulher facilita na gestão da empresa?
8. Como você descreve conflitos trabalho X família?
9. Você se sente realizada como empreendedora? Por quê?

Ação Empreendedora

1. Quais fatores de satisfação à atividade empreendedora trouxe para você?
2. Quais os fatores de insatisfação a atividade empreendedora trouxe para você?
3. Como se dá as relações com funcionários, clientes, fornecedores e concorrentes?
4. O que você como empreendedora entende por sucesso? E quais os sentidos do sucesso para você?
5. Qual(is) os fatores mais importantes para o sucesso do seu empreendimento?
6. O que você considera a sua principal competência e que tem sido determinante para o sucesso do seu negócio?
7. Como você descreve o ambiente atual quanto às condições de ter sucesso como empreendedora?
8. Qual importância você atribui ao sistema de relação com parceiros do negócio (clientes, fornecedores, outros empreendedores) como fator de sucesso?
9. Se você tivesse que fazer tudo novamente, faria da mesma forma?
10. Há algo mais que você gostaria de dizer, que não foi abordado na entrevista?