UNIVERSIDADE PAULISTA – UNIP

ROSILEINE MENDONÇA DE LIMA

EMPREENDEDORISMO FEMININO INFORMAL:

desafios e superação na condução e formalização dos negócios

SÃO PAULO

2026

ROSILEINE MENDONÇA DE LIMA

EMPREENDEDORISMO FEMININO INFORMAL:

desafios e superação na condução e formalização dos negócios

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Paulista – UNIP, para obtenção do título de Doutora em Administração.

Área de Concentração: Redes Organizacionais

Linha de Pesquisa: Abordagens Sociais nas Redes

Orientador: Prof. Dr. Victor Silva Corrêa

SÃO PAULO

2026

Lima, Rosileine Mendonça de
Empreendedorismo feminino informal: desafios e superação na condução e formalização dos negócios / Rosileine Mendonça de Lima. - 2026.
192 f.: il. color. + CD-ROM.

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Paulista, São Paulo, 2026.

Área de concentração: Redes Organizacionais.
Orientador: Prof. Dr. Victor Silva Corrêa.

1. Empreendedorismo feminino. 2. Empreendedorismo informal. 3. Desafios. 4. Superação. 5. Formalização. I. Corrêa, Victor Silva (orientador). II. Título.

Ficha elaborada pelo Bibliotecário Rodney Eloy CRB8-6450

ROSILEINE MENDONÇA DE LIMA

EMPREENDEDORISMO FEMININO INFORMAL:

desafios e superação na condução e formalização dos negócios

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Paulista – UNIP, para obtenção do título de Doutora em Administração.

Aprovado em: ____/____/_____

BANCA EXAMINADORA

_____

Prof. Dr. Victor Silva Corrêa
Universidade Paulista – UNIP

_____

Prof. Dr. Pedro Lucas de Resende Melo
Universidade Paulista – UNIP

_____

Prof. Dr. Roberto Bazanini
Universidade Paulista – UNIP

_____

Prof. Dr. Júlio Araújo Carneiro da Cunha
Escola Superior de Propaganda e Marketing – ESPM

_____

Profª. Dra. Liliane de Oliveira Guimarães
Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais - PUC-MG

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por toda força, cuidado e sustento ao longo desta caminhada. O que seria de mim sem o consolo e o ânimo divino nos momentos mais difíceis? Houve momentos em que seguir em frente não foi fácil, mas Deus me sustentou e me permitiu chegar até aqui.

À minha filha, Liz Lima, minha dose de motivação diária. Muitas vezes, foi pensando em você que encontrei forças para continuar, mesmo quando o cansaço e as dificuldades pareciam maiores do que eu.

Ao meu pai, João Ribeiro, que sempre me ensinou que não devemos desistir nunca e que o investimento intelectual é um dos melhores investimentos que podemos fazer. Seu esforço e sua história sempre foram um grande exemplo para mim.

À minha mãe, Rosa Lima, meu melhor exemplo de paciência, força e perseverança. Seu jeito de enfrentar a vida também me ensinou muito sobre continuar mesmo diante das dificuldades.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Victor Silva Corrêa, por toda dedicação, paciência e conhecimento compartilhado ao longo desta trajetória. Agradeço pelas orientações, pelas conversas, pelos questionamentos que me fizeram pensar e por acreditar no desenvolvimento deste trabalho. Mais do que as contribuições acadêmicas, levo comigo a forma humana e empática com que conduziu esta caminhada.

Aos membros da banca examinadora, Prof. Dr. Pedro Lucas de Resende Melo, Prof. Dr. Roberto Bazanini, Prof. Dr. Júlio Araújo Carneiro da Cunha e Prof.ª Dra. Liliane de Oliveira Guimarães, agradeço pelas contribuições, sugestões e questionamentos que ajudaram a aprimorar esta pesquisa e contribuíram para o meu desenvolvimento acadêmico.

Agradeço à Universidade Paulista – UNIP e aos professores do Programa de Pós-Graduação em Administração, por todo conhecimento compartilhado e pelas oportunidades de aprendizagem proporcionadas ao longo do doutorado.

Ao Adriano Rodrigues de Souza, pela ajuda, disponibilidade e cuidado com a formatação deste trabalho, desde a versão apresentada na qualificação até a versão final da tese. Sua contribuição foi importante para que eu pudesse organizar e apresentar este trabalho com mais tranquilidade ao longo dessa caminhada.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pelo apoio financeiro que contribuiu para a realização desta pesquisa.

A todas as mulheres que participaram desta pesquisa e compartilharam comigo suas histórias, experiências, dificuldades e formas de superar os desafios. Sem a disponibilidade e a confiança de vocês, esta tese não seria possível. Cada relato contribuiu para que eu pudesse compreender melhor a realidade do empreendedorismo feminino informal.

Aos amigos e colegas que fizeram parte desta caminhada, agradeço pelas conversas, pela troca de conhecimentos, pelas palavras de incentivo e pela ajuda nos momentos em que precisei. Algumas pessoas participaram mais de perto, outras de maneira pontual, mas todas, de alguma forma, contribuíram para que eu chegasse até aqui.

Por fim, agradeço a todos que, direta ou indiretamente, fizeram parte desta trajetória. Esta tese representa muito mais do que uma etapa acadêmica concluída. Representa também a superação de muitos desafios e a realização de um sonho.

RESUMO

Segundo o Sebrae (2024), cerca de um terço dos empreendedores no Brasil são mulheres. Isso representa mais de 10 milhões. Contudo, as principais motivações femininas para empreender estão relacionadas às dificuldades em encontrar um emprego formal adequado às suas demandas familiares e/ou à necessidade de suprir as necessidades de renda para o sustento familiar. Como esses empreendimentos nascem movidos pela carência de renda, provavelmente enfrentarão uma barreira intrínseca: a restrição de capital financeiro. Consequentemente, os recursos escassos tornam-se um obstáculo à formalização do negócio, visto que não é possível arcar com os custos do processo. Tal fato também implica outros desafios. Sem as vantagens advindas da legalização, haverá impedimentos à obtenção de direitos de propriedade, o que facilita a imitação e contribui para o aumento da concorrência, além de restrições para operar por meio de contratos com outras instituições e de acesso a financiamentos bancários limitados. Assim, os empreendimentos informais podem ter que enfrentar obstáculos superiores aos enfrentados por empresas formalizadas. Apesar disso, algumas mulheres conseguem superar suas limitações e formalizar seus empreendimentos. Esta pesquisa analisou os desafios e as formas de superação relacionados à condução e à formalização de empreendimentos femininos informais. Para isso, foi realizada uma pesquisa qualitativa, com base em entrevistas com 31 mulheres empreendedoras. Os resultados foram organizados em quatro conjuntos: desafios na condução, formas de superação na condução, desafios na formalização e formas de superação na formalização. Na condução dos empreendimentos, destacaram-se a falta de recursos financeiros e a dificuldade de captação de clientes. Para enfrentar essas dificuldades, as empreendedoras mobilizaram diferentes estratégias, com destaque para as redes de relacionamento, utilizadas para obter apoio, conhecimento, recursos, divulgação e clientes. Na formalização, destacaram-se desafios relacionados aos custos, ao conhecimento e às exigências institucionais, enquanto as formas de superação envolveram principalmente a busca de informações, o apoio de pessoas e instituições e a adequação às exigências da formalização. Esses resultados ampliam a compreensão sobre as formas de superação na formalização, aspecto que permanece pouco explorado na literatura, conforme identificado no Estudo 2 (**https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4**) estudo paralelo de apoio ao desenvolvimento da tese, realizado por meio de revisão

sistemática da literatura sobre desafios e formas de superação no empreendedorismo informal), no qual não foram encontrados estudos que apresentassem formas de superação especificamente relacionadas aos desafios da formalização. A partir da síntese dos resultados, foi proposto um modelo analítico que integra os desafios e as formas de superação relacionados à condução e à formalização dos empreendimentos. A pesquisa contribui teoricamente para a compreensão do empreendedorismo feminino informal ao integrar essas dimensões, detalhar o papel das redes de relacionamento e identificar formas de superação relacionadas especificamente à formalização. Empiricamente, amplia o conhecimento sobre o empreendedorismo feminino informal a partir das experiências de 31 empreendedoras no contexto brasileiro.

Palavras-chave: Empreendedorismo feminino; Empreendedorismo informal; Desafios; Superação; Formalização.

ABSTRACT

According to Sebrae (2024), approximately one third of entrepreneurs in Brazil are women. This represents more than 10 million women. However, the main motivations for women to become entrepreneurs are related to difficulties in finding formal employment that adequately meets their family demands and/or to the need to generate income to support their families. As these businesses emerge driven by income needs, they are likely to face an intrinsic barrier: limited financial capital. Consequently, scarce resources become an obstacle to business formalization, as it may not be possible to afford the costs involved in the process. This also entails other challenges. Without the advantages associated with legalization, there may be limitations in obtaining property rights, which facilitates imitation and contributes to increased competition, as well as restrictions on operating through contracts with other institutions and accessing limited bank financing. Thus, informal businesses may face greater obstacles than formalized businesses. Despite this, some women are able to overcome their limitations and formalize their businesses. This research analyzed the challenges and coping strategies related to the operation and formalization of informal women-owned businesses. To this end, a qualitative study was conducted based on interviews with 31 women entrepreneurs. The results were organized into four sets: challenges in business operation, coping strategies in business operation, challenges in formalization, and coping strategies in formalization. In operating their businesses, the most prominent challenges were lack of financial resources and difficulty attracting customers. To address these difficulties, the entrepreneurs mobilized different strategies, particularly relationship networks, which were used to obtain support, knowledge, resources, publicity, and customers. In the formalization process, the main challenges were related to costs, knowledge, and institutional requirements, while the main coping strategies involved seeking information, receiving support from individuals and institutions, and adapting to formalization requirements. These results contribute to understanding coping strategies in formalization, an aspect that remains underexplored in the literature, as identified in Study 2 (a parallel study supporting the development of this thesis, conducted through a systematic literature review on challenges and coping strategies in informality), in which no studies were found that presented coping strategies specifically related to formalization challenges. Based on the synthesis of the results, an analytical model was proposed that integrates the

challenges and coping strategies related to business operation and formalization. The research contributes theoretically to the understanding of informal women-owned businesses by integrating these dimensions, detailing the role of relationship networks, and identifying coping strategies specifically related to formalization. Empirically, it expands knowledge about informal women-owned businesses based on the experiences of 31 women entrepreneurs in the Brazilian context.

Keywords: Female entrepreneurship; Informal entrepreneurship; Challenges; Overcoming; Formalization.

LISTA DE ABREVIAÇÕES E SIGLAS

CNAE – Classificação Nacional de Atividades Econômicas

DC – Desafios na Condução

DF – Desafios na Formalização

EI – Empreendimento Informal

FSC – Formas de Superação na Condução

FSF – Formas de Superação na Formalização

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

MEI – Microempreendedor Individual

OIT – Organização Internacional do Trabalho

ONU – Organização das Nações Unidas

PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

RSL – Revisão Sistemática da Literatura

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

WoS – Web of Science uturas

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 – Principais estratégias de superação identificadas na literatura sobre empreendedorismo feminino informal 37
Figura 1 – Modelo conceitual da pesquisa 40
Figura 2 – Organização das participantes segundo as dimensões analíticas ……...44
Quadro 2 – Composição da amostra segundo as trajetórias empreendedoras e dimensões analíticas ……..…… 45
Quadro 3 – Síntese da caracterização da amostra……..…….. 47
Quadro 4 – Categorias analíticas utilizadas na codificação das entrevistas …… 49
Quadro 5 – Síntese dos procedimentos metodológicos ……..…... 49
Quadro 6 – Caracterização das participantes …… 52
Quadro 7 – Desafios e formas de superação relacionados ao capital humano na condução dos empreendimentos ……..…… 63
Quadro 8 – Desafios e formas de superação relacionados ao capital social na condução dos empreendimentos …….. 74
Quadro 9 – Desafios e formas de superação relacionados à dimensão estrutural na condução dos empreendimentos ……..…… 79
Quadro 10 – Desafios e formas de superação relacionados à família na condução dos empreendimentos ..……..…… 85
Quadro 11 – Desafios e formas de superação relacionados aos recursos financeiros na condução dos empreendimentos ……..…….. 93
Quadro 12 – Desafios e formas de superação relacionados aos aspectos institucionais na condução dos empreendimentos ……..…… 102
Quadro 13 – Desafios e formas de superação relacionados ao Mercado na condução dos empreendimentos ……..…….. 109
Quadro 14 – Desafios e formas de superação relacionados à saúde na condução dos empreendimentos ……..…… 120
Quadro 15 – Desafios e formas de superação relacionados aos aspectos socioculturais na condução dos empreendimentos ……..…….. 123
Quadro 16 – Desafios e formas de superação relacionados às condições operacionais na condução dos empreendimentos ..……..…… 129
Quadro 17 – Desafios e formas de superação relacionados aos custos na formalização dos empreendimentos ……..…..…. 134

Quadro 18 – Modelo analítico final: desafios e formas de superação na condução e formalização de empreendimentos femininos informais ……..151
Quadro 19 – Estrutura de códigos relacionados aos Desafios na Condução …. 185
Quadro 20 – Estrutura de códigos relacionados às Formas de Superação na Condução ……..186
Quadro 21 – Estrutura de códigos relacionados aos Desafios na Formalização ……..….... 187
Quadro 22 – Estrutura de códigos relacionados às Formas de Superação na Formalização …… 187
Quadro 23 – Síntese dos resultados da análise qualitativa ……..…… 190

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO 15
2. REFERENCIAL TEÓRICO 22
2.1 Empreendedorismo informal 22
2.2 Empreendedorismo Feminino em Contextos de Informalidade..... 24
2.3 Desafios enfrentados por mulheres no empreendedorismo informal 28
2.4 Formalização 32
2.5 Estratégias de Superação 33
2.5.1 Estratégias de superação na condução dos empreendimentos..... 34
2.5.2 Estratégias de superação no processo de formalização 35
2.6 Estratégias de Superação no Empreendedorismo Feminino Informal ……36
2.7 Modelo Conceitual da Pesquisa ……39

3. MÉTODO 42
3.1 Delineamento da pesquisa 42
3.2 Unidade de análise e delimitação dos casos 43
3.3 Seleção das participantes 44
3.4 Instrumentos e processo de coleta de dados 46
3.5 Tratamento e análise dos dados..... 47

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS 51
4.1 Caracterização das participantes 51
4.2 Desafios e formas de superação na condução dos empreendimentos…. 60
4.2.1 Capital humano 61
4.2.2 Capital Social 73
4.2.3 Estrutural 78
4.2.4 Família 84
4.2.5 Financeiro 92
4.2.6 Institucional 101
4.2.7 Mercado 107
4.2.8 Saúde 120
4.2.9 Sociocultural 122
4.2.10 Operacional 128

4.3 Desafios na formalização 133
4.3.1 Financeiro..... 135
4.3.2 Institucional 136
4.3.3 Capital Humano 139
4.3.4 Benefícios sociais e confiança nas instituições 144

5. MODELO ANALÍTICO..... 145

6. CONCLUSÃO 156
6.1 Objetivo específico 1 158
6.2 Objetivo específico 2 158
6.3 Objetivo específico 3 159
6.4 Objetivo específico 4 160
6.5 Objetivo geral 161
6.6 Implicações 162
6.6.1 Implicações teóricas 162
6.6.2 Implicações práticas e gerenciais 167
6.6.3 Implicações para as empreendedoras 168
6.6.4 Implicações para instituições de apoio 169
6.6.5 Implicações para políticas públicas 169
6.7 Limitações da pesquisa 171
6.8 Sugestões para pesquisas futuras 171

REFERÊNCIAS 174

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA 183
APÊNDICE B – ESTRUTURA DOS CÓDIGOS DA ANÁLISE QUALITATIVA 186
APÊNDICE C – QUADRO DE SÍNTESE DOS RESULTADOS DA ANÁLISE QUALITATIVA 189

1. INTRODUÇÃO

A prevalência do empreendedorismo informal é mais evidente em países emergentes (Wolfe *et al.,* 2022; Henderson e Ross, 2025; Grangeiro *et al.,* 2026). A Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2024), afirma que cerca de 82,5% dos empreendimentos informais estão localizadas nessas regiões. No Brasil, 20 milhões de empreendedores estão operando na informalidade, representando quase 70% dos empreendimentos no país (SEBRAE-RIO, 2025).

Os empreendedores informais que estão iniciando seus negócios podem se dividir, basicamente, em dois grupos. No primeiro grupo, estão aqueles que decidem empreender informalmente e propositalmente, para diminuir custos e perdas, caso o negócio não prospere (Autio e Fu, 2015; Silupu *et al.*, 2023) ou buscam operar em um determinado setor que lhes permita obter mais benefícios e menos burocracia, fugindo do excesso de regulamentos (Williams e Martínez, 2014; Estevão *et al.*, 2022). Já no segundo grupo, estão aqueles que iniciam e conduzem uma empresa por necessidade de sobrevivência, não podendo arcar com os custos da formalização (Massenot e Straub, 2016; Oppedal Berge e Garcia Pires, 2020). Este último grupo abarca a maior parte (Silupu *et al.*, 2023; Estevão *et al.*, 2022; Williams e Bezeredi, 2018).

No âmbito desta pesquisa, compreende-se por empreendimento informal aquele que não é registrado junto aos órgãos do governo (Webb *et al.*, 2020; James e Onoshakpor, 2025; Appiah *et al.,* 2025).

A informalidade pode gerar efeitos negativos não apenas para os empreendedores, mas também para a economia local e, em última instância, para toda a sociedade (Martins *et al.*, 2024; Williams *et al.*, 2017). Em contrapartida, a formalização traz benefícios ao negócio, ao possibilitar a celebração de contratos com outras instituições, o acesso a linhas de crédito diferenciadas e a garantia de direitos de propriedade, elementos que contribuem para proteger a inovação e limitar a concorrência desleal (Berdiev e Saunoris, 2018; Adbi e Shukla, 2023). Do ponto de vista coletivo, a formalização favorece ainda, a economia e a sociedade por meio do aumento da arrecadação tributária, da geração de empregos e da redução das desigualdades sociais (Martins *et al.*, 2024; Laing *et al.*, 2021).

Apesar da relevância contextual do empreendedorismo informal, ainda existe limitação significativa de estudos que busquem entender esse fenômeno (Williams, 2014; Simba *et al.,* 2023; James e Onoshakpor, 2025). Com efeito, Omri (2020)

destaca que os fatores que influenciam o empreendedorismo informal diferem fortemente daqueles que afetam o empreendedorismo formal, sugerindo que a informalidade merece estudos específicos e dedicados.

De forma semelhante, Simba *et al.* (2023) salienta que, embora o empreendedorismo informal seja teórica e empiricamente relevante, a literatura está dispersa e difícil de navegar, destacando a necessidade de novos estudos estruturantes. Entre os estudos relevantes para a compreensão desse fenômeno, destacam-se as revisões de Salvi (2023) e Simba *et al.* (2023), além de pesquisas mais recentes voltadas especificamente ao empreendedorismo feminino informal (James e Onoshakpor, 2025; Appiah *et al.*, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026). Salvi (2023) analisou mais de 200 artigos e apresentou uma revisão integrativa com foco na construção de uma tipologia para o empreendedorismo informal. Mais recentemente, James e Onoshakpor (2025) investigaram os desafios e as oportunidades enfrentados por mulheres empreendedoras informais, enquanto Appiah *et al.* (2025) analisaram as estratégias de sobrevivência utilizadas por mulheres empreendedoras na economia informal. Grangeiro *et al.* (2026), por sua vez, investigaram o empreendedorismo feminino informal em economias emergentes, com evidências do contexto brasileiro. Em conjunto, esses estudos evidenciam importantes avanços na compreensão do empreendedorismo informal, mas também revelam a necessidade de ampliar e integrar o conhecimento produzido sobre os desafios enfrentados pelas mulheres empreendedoras informais e, sobretudo, sobre as formas utilizadas para superá-los e avançar em direção à formalização.

No Brasil, segundo o Relatório de Monitoramento de Empreendedorismo Global (GEM, 2024), aproximadamente, 74% dos empreendedores pesquisados alegam terem sido motivados a iniciar o negócio por desejo de "ganhar a vida devido à escassez de empregos", ou seja, parte expressiva desses empreendedores foi impelida ao empreendedorismo pela necessidade de obter meios de subsistência (Meyer *et al.*, 2016; Grangeiro *et al.*, 2026). Contudo, empreendimentos que nascem motivados pela carência de renda já possuem uma barreira intrínseca: a restrição de capital financeiro (Afutu-Kotey e Gough, 2022; Appiah *et al.*, 2025). Como resultado, os recursos escassos tornam-se um obstáculo para, entre outros desafios (Silupu *et al.*, 2023), a formalização do negócio, visto que não é possível arcar com os custos do processo (Koirala, 2021). Há ainda outros desafios (Nawaz *et al.*, 2021; Madichie e Agu, 2023; James e Onoshakpor, 2025). Entre eles, inserem-se dificuldades na

gestão financeira, fragilidade da infraestrutura empresarial, sazonalidade dos negócios, limitações na administração do tempo (Madichie e Agu, 2023), ausência de apoio governamental (Nawaz *et al.*, 2021), além de problemas relacionados à criminalidade e à exigência de subornos por parte de agentes públicos (Villanueva *et al.*, 2020).

Estudos apontam que empreendimentos iniciados principalmente por necessidade, e em grande parte inseridos na informalidade, apresentam menor probabilidade de sucesso, justamente por estarem expostos a um conjunto mais amplo de obstáculos (Marques *et al.*, 2017; Corrêa *et al.*, 2022; Oppedal Berge e Garcia Pires, 2020). Segundo pesquisa sobre sobrevivência de empresas promovida pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, quanto menor for a empresa, maior é a taxa de mortalidade (SEBRAE, 2021). Entre os pequenos negócios que encerram suas atividades em até cinco anos, os microempreendedores individuais (MEIs) apresentam taxa de mortalidade de 29%, seguidos das microempresas, com aproximadamente 22%, e das empresas de pequeno porte, com cerca de 17% (SEBRAE, 2021). Considerando que mesmo os pequenos negócios formalizados enfrentam riscos significativos de encerramento nos primeiros anos de atividade, torna-se relevante investigar as vulnerabilidades específicas dos empreendimentos informais, que estão expostos a múltiplas restrições e desafios (James e Onoshakpor, 2025; Appiah *et al.*, 2025).

Entre os empreendimentos informais, aqueles conduzidos por mulheres merecem especial atenção (Silupu *et al.*, 2023; Martins *et al.*, 2024; Grangeiro *et al.*, 2026). Mulheres são mais propensas a começar um empreendimento informal que homens (Silupu *et al.*, 2023; Martins *et al.*, 2024). Contudo, a participação das mulheres no empreendedorismo informal apresenta diferenças entre os contextos nacionais, conforme evidenciado por estudos realizados em diferentes economias em desenvolvimento (Silupu *et al.*, 2023; James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026). No Brasil, dados recentes sugerem que mais de 70% dos empreendimentos informais pertencem a mulheres (PNAD Contínua/IBGE, 2024). Isso representa 7,34 milhões de mulheres empreendedoras no setor informal. A maioria delas é casada e possui filhos (Silupu *et al.*, 2023). Segundo James e Onoshakpor (2025), mulheres em países em desenvolvimento, empreendem informalmente, principalmente, para superar dificuldades de inserção no mercado formal de trabalho compatível com suas

responsabilidades familiares e/ou para complementar a renda destinada ao sustento da família.

Nos últimos anos, a produção acadêmica sobre o empreendedorismo feminino em contextos informais tem avançado, com estudos examinando motivações por necessidade, barreiras estruturais e desigualdades de gênero que moldam esse tipo de atividade (James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026). Embora os estudos sobre o tema tenham crescido, autores apontam que ainda se trata de um campo fragmentado e incipiente, sobretudo no contexto da informalidade (Corrêa *et al.*, 2022; Martins *et al.*, 2024). Paralelamente, pesquisas vêm projetando luzes sobre as formas de superação que as mulheres encontram na condução de seus empreendimentos. Entre elas, destacam-se programas de suporte educacional e de treinamento (Shet *et al.*, 2024), o apoio governamental e de instituições privadas (James e Onoshakpor, 2025; Madichie e Agu, 2023) e o fortalecimento do capital social e das redes de relacionamento (Appiah *et al.*, 2025; Boafo *et al.*, 2022). A importância desses estudos está em mostrar que, mesmo em contextos adversos, as empreendedoras desenvolvem estratégias para enfrentar as restrições encontradas na condução dos negócios, abrindo perspectivas para políticas de fomento mais ajustadas às suas necessidades (James e Onoshakpor, 2025; Appiah *et al.*, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026).

Embora haja grande número de trabalhos que buscam compreender o empreendedorismo feminino, ainda existem lacunas sobre o tema a serem exploradas (Corrêa *et al.*, 2022; Deng *et al.*, 2025). A primeira delas associa-se à carência de estudos sobre o empreendedorismo feminino no setor informal (Ejaz, 2023; Rahman *et al.*, 2024; James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026). Com efeito, estudos recentes continuam apontando a necessidade de ampliar a compreensão sobre as experiências das mulheres que desenvolvem atividades empreendedoras na informalidade, considerando os desafios e as condições específicas em que esses negócios são conduzidos (James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026). Da mesma forma, Salvi (2023) demonstra, em revisão integrativa, que o empreendedorismo informal continua sendo um campo subteorizado e disperso, destacando a necessidade de maior sistematização e aprofundamento do conhecimento produzido sobre o fenômeno.

Quando se trata especificamente do empreendedorismo feminino informal, essa lacuna torna-se ainda mais evidente em países emergentes e em

desenvolvimento (Shet *et al.*, 2024; James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026). Além disso, revisões sistemáticas recentes apontam reduzida representação da América Latina nas pesquisas internacionais (Corrêa *et al.*, 2022), evidenciando a necessidade de ampliar investigações contextualizadas sobre o empreendedorismo feminino informal na região. Estudos recentes realizados no Brasil reforçam essa necessidade ao evidenciarem particularidades e desafios associados à atuação de mulheres em contextos de informalidade (Grangeiro *et al.*, 2026).

A segunda lacuna relaciona-se às pesquisas sobre formas de superação dos desafios enfrentados por empreendedoras informais (Silupu *et al.*, 2023; Shet *et al.*, 2024). Martins *et al.* (2024) observam que, embora haja avanços na compreensão dos desafios vivenciados por mulheres em contextos de informalidade, permanecem escassos estudos empíricos comparativos e aprofundados que investiguem como essas empreendedoras superam tais obstáculos em diferentes contextos. Estudos mais recentes começam a avançar nessa direção, investigando estratégias de sobrevivência e formas de enfrentamento utilizadas por mulheres empreendedoras informais diante das restrições encontradas na condução de seus negócios (Appiah *et al.*, 2025; James e Onoshakpor, 2025). Ainda assim, permanece a necessidade de ampliar a compreensão sobre como essas estratégias são mobilizadas diante de diferentes tipos de desafios e, particularmente, como podem contribuir para a superação das barreiras relacionadas à formalização dos negócios (Martins *et al.* 2024; James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026).

A terceira lacuna refere-se à escassez de estudos sobre a formalização de empreendimentos femininos, especialmente quanto aos desafios enfrentados e às formas de superação durante esse processo (Thapa Karki *et al.*, 2021; Silupu *et al.*, 2022). Embora existam pesquisas sobre o tema (Silupu *et al.,* 2022), estudos mais recentes sobre empreendedorismo feminino informal têm ampliado a compreensão dos desafios enfrentados pelas empreendedoras e das estratégias utilizadas para lidar com as restrições da informalidade (Appiah *et al.*, 2025; James e Onoshakpor, 2025). Entretanto, permanece limitada a compreensão integrada dos desafios e das formas de superação mobilizadas pelas empreendedoras durante o processo de formalização, especialmente em contextos de economias emergentes, como o Brasil.

Embora esses estudos abordem aspectos relacionados à formalização, tratam o fenômeno de maneira segmentada e não oferecem um modelo integrador capaz de articular os desafios enfrentados pelas empreendedoras e as estratégias utilizadas

para superá-los. Além disso, o contexto brasileiro permanece pouco explorado pela literatura internacional (Corrêa *et al.,* 2022; Grangeiro *et al.*, 2026). Estudos recentes têm contribuído para ampliar a compreensão do empreendedorismo feminino informal em economias emergentes, incluindo o Brasil (Grangeiro *et al.*, 2026), mas permanecem lacunas quanto à compreensão integrada dos desafios enfrentados pelas empreendedoras e das estratégias utilizadas para superá-los durante o processo de formalização. Essa limitada produção reforça a necessidade de ampliar estudos que considerem, de forma específica, as características do empreendedorismo feminino informal brasileiro. Diante dessas lacunas, esta pesquisa tem como objetivo geral:

Analisar os principais desafios enfrentados por mulheres no empreendedorismo informal e interpretar as estratégias de superação e formalização, a fim de propor um modelo integrado analítico que explique essas dinâmicas.

Propõem-se, como objetivos específicos:

(1) Analisar os desafios que surgem na condução de empreendimentos informais femininos;

(2) Examinar as dificuldades encontradas no processo de formalização desses negócios;

(3) Interpretar as estratégias de superação utilizadas por mulheres para enfrentar os desafios da condução dos empreendimentos informais;

(4) Avaliar as formas de superação adotadas por mulheres durante o processo de formalização de seus empreendimentos informais.

Para alcançar tais objetivos, este estudo utilizou a estratégia qualitativa e o método do estudo de caso, por meio de entrevistas semiestruturadas com 31 proprietárias de negócios informais. Ambos permitem estudos em profundidade, característica para a qual a literatura vem projetando luzes (Weng *et al.*, 2021; Pineda Duque e Castiblanco Moreno, 2022; Teyi *et al.*, 2023). Em trabalho de Pineda Duque e Castiblanco Moreno (2022), os autores salientam a carência de estudos qualitativos nesse contexto, identificando a importância de ampliar o escopo de pesquisas sobre gênero, empreendedorismo e informalidade. Outros autores, como Weng *et al.* (2021)

e Teyi *et al.* (2023), também sugerem a relevância de abordagens qualitativas, tais como o estudo de caso. A seleção foi teórica e a quantidade de casos baseou-se no critério de saturação de sentido (Minayo, 2017).

Esta tese oferece contribuições tanto para a literatura quanto para a prática. No campo acadêmico, amplia o conhecimento sobre os desafios enfrentados por empreendedoras que atuam na informalidade, a partir de uma análise integrada entre a produção científica existente e os dados empíricos coletados. Além disso, contribui para a compreensão das formas de superação desses desafios ao conectar os mecanismos identificados na literatura com aqueles observados em campo, propondo um modelo analítico que integra os desafios, as formas de superação e os recursos mobilizados pelas empreendedoras. No que se refere ao processo de formalização, a pesquisa contribui ao detalhar os obstáculos específicos vivenciados por mulheres nesse percurso e ao evidenciar estratégias de enfrentamento que possibilitam superar barreiras burocráticas, sociais e institucionais.

No plano prático, os resultados subsidiam o desenvolvimento de políticas públicas de fomento mais sensíveis às necessidades das empreendedoras informais, bem como orientam a formulação de programas de apoio e capacitação que considerem não apenas os desafios, mas também as soluções desenvolvidas pelas próprias empreendedoras.

Do ponto de vista gerencial, o estudo oferece um referencial para que as próprias empreendedoras visualizem caminhos de superação tanto na condução cotidiana quanto na formalização de seus negócios, fortalecendo sua atuação e ampliando suas possibilidades de sustentabilidade e crescimento.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo Informal

O empreendedorismo informal apresenta maior incidência em países emergentes (Wolfe *et al.,* 2022). Segundo a Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2024), aproximadamente 82,5% das empresas informais estão localizadas nessas regiões. No Brasil, cerca de 20 milhões de empreendedores atuam na informalidade, representando aproximadamente 70% dos empreendimentos existentes no país (SEBRAE, 2025). Esses dados evidenciam a relevância econômica e social da informalidade, justificando o crescente interesse da literatura em compreender esse fenômeno (Wolfe *et al.,* 2022).

No âmbito desta pesquisa, compreende-se por empreendimento informal aquele que não é registrado junto aos órgãos do governo (James e Onoshakpor, 2025; Appiah *et al.,* 2025). Williams e Nadin (2014) propõem quatro classificações para os empreendimentos informais: (1) permanente e totalmente informal; (2) temporário e totalmente informal; (3) permanente e parcialmente informal; e (4) temporário e parcialmente informal. Os empreendedores classificados como permanentes e totalmente informais operam empresas não registradas e não demonstram intenção de formalizá-las. Aqueles inseridos na categoria temporário e totalmente informal também atuam sem registro, porém manifestam interesse em formalizar seus negócios. Já os empreendimentos permanentes e parcialmente informais correspondem às empresas formalmente registradas que deixam de declarar total ou parcialmente seus rendimentos ao fisco. Por fim, os empreendimentos temporários e parcialmente informais compreendem empresas registradas que ainda omitem parte de seus rendimentos, mas se encontram em processo de transição ou demonstram intenção de regularizar integralmente suas atividades.

Os empreendedores que iniciam seus negócios na informalidade podem ser agrupados, de maneira geral, em dois grandes grupos. O primeiro reúne aqueles que optam estrategicamente pela informalidade, buscando reduzir custos, minimizar perdas em caso de insucesso do negócio (Autio e Fu, 2015; Silupu *et al.*, 2023) ou evitar o excesso de burocracia e regulamentações (Berguiga e Adair, 2021; Laing *et al.*, 2021). O segundo grupo é composto por empreendedores que ingressam na informalidade por necessidade de sobrevivência, em razão da insuficiência de

recursos financeiros para suportar os custos da formalização (Estevão *et al.*, 2022; Grangeiro *et al.*, 2026). A literatura indica que este último representa a maior parcela dos empreendimentos informais (Silupu *et al.*, 2023; Grangeiro *et al.*, 2026).

A informalidade produz impactos que extrapolam os limites dos próprios empreendimentos. Além de restringir o acesso a crédito, contratos formais e mecanismos institucionais de proteção, ela pode comprometer o desenvolvimento dos negócios e limitar sua capacidade de crescimento (Berdiev e Saunoris, 2018). Sob uma perspectiva coletiva, elevados níveis de informalidade também repercutem sobre a arrecadação tributária, a geração de empregos e o desenvolvimento econômico e social (Martins *et al.,* 2024).

Considerando a complexidade do fenômeno e sua elevada incidência em países emergentes, torna-se também importante compreender como a informalidade se manifesta em grupos específicos de empreendedores (Salvi, 2023; Henderson e Ross, 2025). Entre esses grupos, destacam-se as mulheres empreendedoras, cuja participação na economia informal tem recebido atenção da literatura em razão das especificidades que caracterizam sua trajetória empreendedora (Silupu *et al.,* 2023; James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.,* 2026).

Embora a informalidade represente uma alternativa de inserção econômica para milhões de pessoas, especialmente em países emergentes, sua permanência pode gerar limitações tanto para os empreendedores quanto para a economia e a sociedade (Salvi, 2023; Martins *et al.*, 2024). Empreendimentos informais tendem a enfrentar maiores dificuldades de acesso ao crédito, à celebração de contratos com outras organizações, à proteção jurídica de seus ativos e ao usufruto de políticas públicas voltadas ao desenvolvimento empresarial (Laing *et al.,* 2021; Xheneti e Madden, 2025). Em consequência, a informalidade pode restringir as possibilidades de crescimento e de consolidação dos negócios (Berdiev e Saunoris, 2018; Martins *et al.*, 2024).

Em contrapartida, a formalização oferece diferentes benefícios aos empreendedores (Xheneti e Madden, 2025). Além de ampliar o acesso a linhas de crédito, contratos formais e direitos de propriedade, a formalização fortalece a legitimidade do negócio perante clientes, fornecedores e instituições, favorecendo sua inserção em mercados mais estruturados (Laing *et al.*, 2021; Xheneti e Madden, 2025). Sob uma perspectiva coletiva, também contribui para o aumento da

arrecadação tributária, a geração de empregos e a redução das desigualdades sociais (Martins *et al.*, 2024).

Apesar desses benefícios, a literatura demonstra que a transição da informalidade para a formalidade nem sempre ocorre de maneira espontânea (James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026). Muitos empreendedores permanecem atuando informalmente não por desconhecerem as vantagens da formalização, mas porque encontram obstáculos econômicos, institucionais e sociais que dificultam esse processo (Laing *et al.*, 2021; Xheneti e Madden, 2025). Entre esses obstáculos, destacam-se a limitação de recursos financeiros, os custos envolvidos na regularização dos negócios e a complexidade dos procedimentos burocráticos (Silupu *et al.*, 2023; Koirala, 2021).

No contexto brasileiro, a predominância do empreendedorismo por necessidade reforça essa realidade (GEM, 2024). Segundo o relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2024), parcela significativa dos empreendedores inicia um negócio motivada pela escassez de oportunidades de trabalho formal. Nesses casos, a restrição de recursos financeiros constitui uma barreira presente desde a criação do empreendimento, influenciando não apenas sua condução cotidiana, mas também as possibilidades de formalização (Afutu-Kotey e Gough, 2022; Grangeiro *et al.,* 2026).

Embora essas dificuldades possam ser observadas em diversos perfis de empreendedores, elas tendem a assumir características particulares quando analisadas sob a perspectiva de gênero (James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.,* 2026). A literatura recente demonstra que mulheres empreendedoras inseridas em contextos de informalidade enfrentam condicionantes adicionais relacionados às desigualdades de acesso a recursos, às responsabilidades familiares e às normas socioculturais, aspectos que justificam uma análise específica do empreendedorismo feminino em contextos de informalidade (Silupu *et al.*, 2023; Mehtap *et al.*, 2019; Grangeiro *et al.,* 2026).

2.2 Empreendedorismo Feminino em Contextos de Informalidade

A participação das mulheres na atividade empreendedora tem crescido significativamente nas últimas décadas, despertando crescente interesse da comunidade científica (GEM, 2024; Martins *et al.*, 2024). Embora os estudos sobre

empreendedorismo remontem aos trabalhos clássicos de Richard Cantillon (1755), as pesquisas voltadas especificamente ao empreendedorismo feminino consolidaram-se apenas a partir da década de 1970, inicialmente concentrando-se na comparação entre homens e mulheres quanto às diferenças psicológicas e sociológicas (Mehtap *et al.*, 2019; Marques *et al.*, 2017). Desde então, esse campo de investigação cresceu progressivamente, incorporando novas perspectivas relacionadas às desigualdades de gênero, ao acesso a recursos e às diferentes condições sob as quais as mulheres desenvolvem suas atividades empreendedoras (Silupu *et al.*, 2023; Grangeiro *et al.*, 2026).

O crescimento da participação feminina na atividade empreendedora também ampliou o reconhecimento das mulheres como importantes agentes do desenvolvimento econômico e social (GEM, 2024; Martins *et al.*, 2024). Estudos recentes evidenciam que os empreendimentos liderados por mulheres contribuem para a geração de renda, criação de empregos, redução da pobreza, promoção da igualdade de gênero e desenvolvimento das comunidades onde estão inseridas (Henderson e Ross, 2025; Grangeiro *et al.,* 2026). Em razão dessa relevância, o empreendedorismo feminino passou a ocupar espaço crescente nas pesquisas em Administração, Economia e áreas correlatas, ampliando a compreensão acerca dos fatores que favorecem ou limitam o desenvolvimento dos negócios conduzidos por mulheres (James e Onoshakpor, 2025; Lingappa *et al.*, 2023).

Esse avanço da produção científica também permitiu ampliar a compreensão de que o empreendedorismo feminino não constitui um fenômeno homogêneo (Henderson e Ross, 2025; Grangeiro *et al.,* 2026). Mulheres empreendem em diferentes contextos econômicos, institucionais e sociais, apresentando motivações, oportunidades e desafios distintos (Ejaz, Grinevich e Karatas-Ozkan, 2023; Borham *et al.,* 2024). Consequentemente, a literatura passou a reconhecer a necessidade de investigar grupos específicos de empreendedoras, considerando que características como informalidade, contexto institucional, responsabilidades familiares e acesso a recursos podem influenciar significativamente a criação, a condução e o desenvolvimento dos empreendimentos (Mehtap *et al.*, 2019; Silupu *et al.*, 2023; James e Onoshakpor, 2026).

Entre esses grupos, destacam-se as mulheres que atuam na economia informal. Embora a participação feminina nesse contexto seja expressiva em diversos

países, especialmente nas economias emergentes, a literatura dedicada especificamente ao empreendedorismo feminino em contextos de informalidade permanece relativamente recente e ainda pouco consolidada (Ejaz, 2023; Salvi, 2023; James e Onoshakpor, 2025). Esse movimento representa um avanço importante, pois reconhece que as experiências vividas por essas empreendedoras apresentam especificidades que não podem ser plenamente compreendidas a partir dos estudos desenvolvidos sobre empreendedorismo feminino em sentido amplo (Grangeiro *et al.*, 2026; Silupu *et al.*, 2023).

Embora mulheres estejam presentes em diferentes segmentos da atividade empreendedora, estudos recentes indicam que elas apresentam maior propensão a iniciar empreendimentos informais do que os homens (Silupu *et al.*, 2023; Martins *et al.*, 2024). Essa participação, entretanto, apresenta diferenças entre os contextos. Na América Latina, aproximadamente metade dos empreendedores em estágio inicial é composta por mulheres (Banco Mundial, 2024). No Brasil, essa participação é ainda mais expressiva no setor informal: mais de 70% dos empreendimentos informais pertencem a mulheres, o que representa cerca de 7,34 milhões de empreendedoras (PNAD Contínua/IBGE, 2024). Além da elevada participação feminina, o contexto brasileiro apresenta características próprias. A maioria dessas empreendedoras é casada e possui filhos (Silupu *et al.*, 2023), e estudos apontam que a entrada na informalidade está relacionada, entre outros fatores, às dificuldades de encontrar empregos formais compatíveis com as responsabilidades familiares e à necessidade de complementar ou garantir a renda familiar (Mehtap *et al.*, 2019; Grangeiro *et al.*, 2026). Essas características mostram que o empreendedorismo feminino informal precisa ser compreendido considerando as particularidades do contexto em que essas mulheres desenvolvem seus negócios (Ejaz, 2023; Salvi, 2023; Shet *et al.*, 2024).

Em países em desenvolvimento, como o Brasil, o ingresso das mulheres na informalidade está frequentemente associado à dificuldade de inserção em empregos formais compatíveis com suas responsabilidades familiares, bem como à necessidade de complementar ou garantir a renda destinada ao sustento da família (Mehtap *et al.*, 2019; Grangeiro *et al.,* 2026).

A literatura mais recente tem reconhecido que o empreendedorismo feminino desenvolvido em contextos de informalidade apresenta características distintas daquelas observadas em empreendimentos formais (Appiah *et al.*, 2025; Grangeiro *et*

al., 2026). Além das limitações normalmente enfrentadas pelos pequenos negócios, essas empreendedoras convivem com restrições de acesso a recursos financeiros, capital humano, redes de relacionamento, apoio institucional e políticas públicas, aspectos frequentemente agravados pelas desigualdades de gênero presentes em diferentes contextos sociais e econômicos (James e Onoshakpor, 2025; Silupu e Reyes, 2024; Martins *et al.*, 2024).

Embora a literatura sobre empreendedorismo feminino tenha apresentado avanços significativos nas últimas décadas, autores recentes apontam que o empreendedorismo feminino informal permanece como um campo ainda incipiente, fragmentado e disperso (Martins *et al.*, 2024; Corrêa *et al.*, 2022; James e Onoshakpor, 2026). Salvi (2023) observa que o empreendedorismo informal, de modo geral, ainda constitui um campo subteorizado, havendo limitada compreensão acerca da interação entre gênero, informalidade e desenvolvimento econômico. Da mesma forma, Martins *et al.* (2024) destacam a necessidade de ampliar estudos que considerem as especificidades das mulheres que atuam na economia informal, especialmente em países emergentes.

No contexto brasileiro, essa necessidade torna-se ainda mais evidente. Apesar da elevada participação feminina na economia informal, o Brasil apresenta baixa representação na literatura internacional sobre empreendedorismo feminino informal (Santos, Marques e Ferreira, 2018; Corrêa *et al.,* 2022; Grangeiro *et al.,* 2026). Essa lacuna também se insere em um cenário mais amplo de reduzida presença da América Latina nas pesquisas internacionais sobre o tema (Corrêa *et al.,* 2022), enquanto estudos recentes destacam a necessidade de ampliar as investigações sobre mulheres empreendedoras informais em países emergentes e em desenvolvimento (Martins *et al.,* 2024; Shet *et al.,* 2024; James e Onoshakpor, 2026). No Brasil, poucos estudos investigaram diretamente essa realidade, destacando-se Marques *et al.* (2018). Essa lacuna evidencia a necessidade de estudos sobre o contexto brasileiro, considerando suas particularidades econômicas, institucionais e socioculturais (Grangeiro *et al.,* 2026).

As brasileiras enfrentam diferentes dificuldades para iniciar, conduzir e formalizar seus empreendimentos (Grangeiro *et al.*, 2026; James e Onoshakpor, 2026). Entre essas dificuldades estão as responsabilidades familiares, a necessidade de gerar ou complementar a renda, as limitações de acesso a recursos e as

dificuldades relacionadas à formalização (Silupu *et al.*, 2023; Grangeiro *et al.*, 2026). Marques *et al.* (2018), ao estudarem empreendedoras informais no Brasil, também identificaram dificuldades relacionadas às condições financeiras e às exigências para regularizar o negócio. Embora esses estudos contribuam para compreender essa realidade, ainda são poucos os trabalhos que tratam especificamente dos obstáculos enfrentados por mulheres no Brasil (Martins *et al.*, 2024; Grangeiro *et al.*, 2026). Isso mostra a necessidade de ampliar as pesquisas sobre os desafios enfrentados por essas mulheres e sobre as formas que encontram para lidar com essas dificuldades (Appiah *et al.*, 2025; James e Onoshakpor, 2026).

A compreensão dessas especificidades constitui um passo importante para explicar por que mulheres inseridas na economia informal enfrentam desafios distintos daqueles observados em outros contextos empreendedores (Martins *et al.,* 2024; James e Onoshakpor, 2026; Grangeiro *et al.,* 2026). Assim, antes de examinar os mecanismos de superação e os processos de formalização, torna-se necessário compreender os principais desafios descritos pela literatura.

2.3 Desafios enfrentados por mulheres no empreendedorismo informal

A literatura sobre empreendedorismo feminino em contextos de informalidade evidencia que os desafios enfrentados pelas empreendedoras são multidimensionais e podem ser agrupados, para fins analíticos, em diferentes dimensões que se inter-relacionam ao longo da trajetória empreendedora (Silupu *et al.,* 2023; Martins *et al.,* 2024; James e Onoshakpor, 2026).

Diversos estudos vêm demonstrando que mulheres empreendedoras enfrentam obstáculos que ultrapassam aqueles normalmente associados à criação e à gestão de pequenos negócios (Cardella *et al.*, 2020; Martins *et al.*, 2024; James e Onoshakpor, 2026). No contexto da informalidade, essas dificuldades tendem a ser potencializadas pelas limitações de acesso a recursos, pelas desigualdades de gênero e pelas características institucionais presentes, sobretudo, em países emergentes (Appiah *et al.*, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026).

Entre os desafios mais recorrentes descritos pela literatura destacam-se aqueles relacionados ao capital humano, ao capital financeiro e ao capital social (Estevão *et al.*, 2022; Silupu *et al.*, 2022; James e Onoshakpor, 2026).

O capital humano compreende conhecimentos, habilidades, experiências e competências que contribuem para a criação, condução e desenvolvimento dos empreendimentos (Silupu e Reyes, 2024; Lingappa *et al.*, 2023). A literatura evidencia que mulheres empreendedoras informais frequentemente apresentam limitações relacionadas à formação gerencial, educação empreendedora, gestão financeira, marketing, planejamento e domínio de aspectos técnicos necessários ao desenvolvimento dos negócios (Silupu e Reyes, 2024; James e Onoshakpor, 2026). Essas limitações dificultam a tomada de decisões, restringem a capacidade de adaptação às mudanças do mercado e podem comprometer tanto a sustentabilidade quanto o crescimento dos empreendimentos (Appiah *et al.*, 2025; Estevão *et al.*, 2022).

Além do capital humano, o acesso ao capital financeiro constitui um dos principais desafios enfrentados por mulheres na economia informal (James e Onoshakpor, 2026; Appiah *et al.*, 2025). A insuficiência de recursos próprios, a dificuldade de obtenção de crédito, a ausência de garantias reais e as restrições impostas pelas instituições financeiras limitam investimentos, aquisição de equipamentos, expansão das atividades e, em muitos casos, a própria formalização dos negócios (Estevão *et al.*, 2022; Silupu *et al.*, 2023; Appiah *et al.*, 2025). Em empreendimentos iniciados por necessidade, essa restrição costuma estar presente desde a criação da empresa, tornando-se um dos fatores que contribuem para a permanência na informalidade (Silupu *et al.*, 2023; Grangeiro *et al.*, 2026).

Outro aspecto, amplamente discutido pela literatura, refere-se ao capital social (Henderson e Ross, 2025; James e Onoshakpor, 2026). Redes de relacionamento constituem importantes fontes de informação, apoio emocional, compartilhamento de experiências, oportunidades de negócio e acesso a recursos (Appiah *et al.*, 2025). Entretanto, estudos demonstram que mulheres empreendedoras frequentemente dispõem de redes menores ou menos diversificadas quando comparadas aos homens, reduzindo suas oportunidades de acesso a informações estratégicas, parcerias, clientes e fontes de financiamento (Henderson e Ross, 2025; Silupu e Reyes, 2024). Essa limitação tende a ser ainda mais acentuada em contextos de informalidade, nos quais a ausência de vínculos institucionais reduz as possibilidades de inserção em redes formais de apoio empresarial (James e Onoshakpor, 2026; Xheneti e Madden, 2025).

Embora esses desafios sejam apresentados separadamente para fins analíticos, a literatura demonstra que eles se encontram fortemente inter-relacionados (Appiah *et al.,* 2025; Xheneti e Madden, 2025). Limitações de capital humano podem restringir o acesso ao capital financeiro, enquanto redes de relacionamento mais frágeis reduzem oportunidades de aprendizagem, financiamento e desenvolvimento dos empreendimentos (Silupu e Reyes, 2024; Henderson e Ross, 2025). Além disso, essas limitações podem ocorrer simultaneamente, reforçando as dificuldades enfrentadas pelas mulheres na condução de seus negócios (James e Onoshakpor, 2026).

Além das limitações relacionadas ao capital humano, financeiro e social, a literatura evidencia que mulheres empreendedoras inseridas na economia informal enfrentam desafios decorrentes do ambiente de mercado em que desenvolvem suas atividades (Appiah *et al.,* 2025; Grangeiro *et al.*, 2026). Entre esses desafios destacam-se a elevada concorrência, a sazonalidade da demanda, a dificuldade de acesso a novos mercados e clientes, a fragilidade da infraestrutura empresarial e as limitações para ampliar a competitividade dos negócios (Madichie e Agu, 2023; Nawaz *et al.,* 2021; James e Onoshakpor, 2026). Em muitos casos, essas condições restringem o crescimento dos empreendimentos e dificultam sua permanência em mercados cada vez mais competitivos (Xheneti e Madden, 2025).

Outro aspecto amplamente discutido pela literatura refere-se à influência da família sobre a trajetória empreendedora das mulheres (Mehtap *et al.,* 2019; James e Onoshakpor, 2026). Diferentemente do que ocorre em muitos empreendimentos masculinos, as mulheres frequentemente conciliam a gestão do negócio com responsabilidades relacionadas ao cuidado dos filhos, das atividades domésticas e de outros membros da família (Martins *et al.*, 2024; Grangeiro *et al.*, 2026). Essa dupla ou tripla jornada reduz o tempo disponível para planejamento, capacitação, expansão dos negócios e participação em redes de relacionamento, podendo comprometer o desempenho dos empreendimentos (Appiah *et al.,* 2025; James e Onoshakpor, 2026). Em alguns contextos, normas familiares e expectativas sociais também limitam a autonomia feminina na tomada de decisões empresariais (Grangeiro *et al.*, 2026; Silupu *et al.,* 2023).

A literatura também aponta que a atuação do Estado exerce influência significativa sobre o desenvolvimento dos empreendimentos informais (Aljarodi *et al.*,

2021; James e Onoshakpor, 2026). A ausência de políticas públicas direcionadas às necessidades das mulheres empreendedoras, as dificuldades de acesso a programas governamentais, o excesso de burocracia, a elevada carga regulatória e a limitada oferta de mecanismos de apoio institucional figuram entre os obstáculos mais frequentemente mencionados (Estevão *et al*., 2022; Martins *et al*., 2024; Xheneti e Madden, 2025). Em alguns países, somam-se ainda problemas relacionados à corrupção, à criminalidade e à exigência de pagamentos ilícitos por agentes públicos, fatores que aumentam a vulnerabilidade dos empreendimentos informais (Villanueva *et al.*, 2020).

Esses desafios são frequentemente influenciados por aspectos socioculturais que atravessam a experiência empreendedora feminina (Shet *et al.*, 2024; James e Onoshakpor, 2026). Normas de gênero, estereótipos sociais, discriminação e estruturas patriarcais podem limitar o acesso das mulheres a oportunidades econômicas, recursos produtivos e espaços de decisão (Martins *et al.*, 2024; Grangeiro et al., 2026). Em diferentes contextos culturais, espera-se que as mulheres priorizem responsabilidades familiares em detrimento da atividade empreendedora, situação que pode reduzir sua autonomia econômica e dificultar tanto a consolidação quanto o crescimento dos negócios (James e Onoshakpor, 2026; Appiah *et al.*, 2025).

Observa-se, portanto, que os desafios enfrentados por mulheres empreendedoras informais extrapolam questões estritamente econômicas ou gerenciais (Martins *et al.*, 2024; James e Onoshakpor, 2026; Appiah *et al.*, 2025). Eles resultam da interação entre fatores individuais, familiares, institucionais, mercadológicos e socioculturais, formando um ambiente complexo que influencia diferentes etapas da trajetória empreendedora (Grangeiro *et al.*, 2026; Xheneti e Madden, 2025).

Embora esses desafios influenciem diretamente a condução dos empreendimentos informais, eles também se manifestam durante o processo de formalização dos negócios, podendo dificultar a transição da informalidade para a formalidade (Xheneti e Madden, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026). Assim, compreender o fenômeno da formalização requer analisar não apenas seus benefícios e barreiras, mas também reconhecer que as empreendedoras enfrentam desafios específicos nessa etapa de sua trajetória empreendedora (Koirala, 2021; James e Onoshakpor, 2026).

2.4 Formalização

A formalização constitui uma das principais etapas da trajetória de desenvolvimento dos empreendimentos informais e tem recebido crescente atenção da literatura sobre empreendedorismo (Cavotta e Dalpiaz, 2022; Xheneti e Madden, 2025). Embora a informalidade represente, em muitos casos, uma estratégia inicial de inserção econômica, a formalização amplia as possibilidades de crescimento dos negócios e favorece sua integração ao ambiente institucional (Silupu *et al.,* 2022; Xheneti e Madden, 2025).

De modo geral, compreende-se por formalização o processo por meio do qual empreendimentos informais passam a atender às exigências legais e institucionais estabelecidas pelo Estado, tornando-se oficialmente registrados e sujeitos às normas tributárias, trabalhistas e regulatórias vigentes (Adbi e Shukla, 2023; Laing *et al.*, 2021). Entretanto, a literatura recente ressalta que esse processo não deve ser compreendido apenas como um procedimento administrativo (Cavotta e Dalpiaz, 2022; Xheneti e Madden, 2025). A formalização envolve mudanças nas relações entre o empreendimento e seu ambiente institucional, influenciando sua legitimidade, seu acesso a recursos e suas oportunidades de desenvolvimento (Adbi e Shukla, 2023; Xheneti e Madden, 2025).

Diversos estudos destacam que a formalização pode proporcionar benefícios tanto para os empreendedores quanto para a sociedade (Laing *et al.*, 2021; Martins *et al.*, 2024). No âmbito empresarial, destacam-se o acesso a linhas de crédito diferenciadas, a possibilidade de celebração de contratos formais, a proteção dos direitos de propriedade e o fortalecimento da legitimidade perante clientes, fornecedores e instituições (Xheneti e Madden, 2025). Em termos coletivos, a formalização contribui para o aumento da arrecadação tributária, a geração de empregos e a redução das desigualdades sociais (Martins *et al.*, 2024).

Apesar desses benefícios, a literatura demonstra que a transição da informalidade para a formalidade constitui um processo complexo, especialmente em países emergentes (Xheneti e Madden, 2025; James e Onoshakpor, 2025). A decisão de formalizar um empreendimento é influenciada por fatores econômicos, institucionais e sociais, envolvendo desde a disponibilidade de recursos financeiros até a percepção dos empreendedores acerca dos custos e benefícios da formalização

(Moussa e Yilmaz, 2023; Cavotta e Dalpiaz, 2022; Koirala, 2021). Dessa forma, a formalização não pode ser compreendida como um evento isolado, mas como um processo gradual, condicionado pelas características do empreendimento e do contexto em que está inserido (Cavotta e Dalpiaz, 2022; Laing *et al.*, 2021).

No caso das mulheres empreendedoras, a literatura indica que esse processo tende a apresentar desafios adicionais (James e Onoshakpor, 2025; Xheneti e Madden, 2025). Estudos evidenciam que barreiras relacionadas ao acesso a recursos, às responsabilidades familiares, às desigualdades institucionais e às normas socioculturais podem influenciar tanto a decisão quanto as possibilidades efetivas de formalização dos negócios (Thapa Karki *et al.*, 2021; Koirala, 2021; Grangeiro *et al.*, 2026). Embora esses estudos reconheçam a importância da formalização para o fortalecimento dos empreendimentos femininos, também apontam que esse processo ocorre de maneira heterogênea, variando conforme o contexto institucional e as experiências vivenciadas pelas empreendedoras (Thapa Karki *et al.*, 2021; Xheneti e Madden, 2025).

Embora a literatura tenha avançado na identificação dos desafios associados à formalização de empreendimentos femininos, observa-se que a maior parte dos estudos se concentra nos desafios enfrentadas pelas empreendedoras durante esse processo (Thapa Karki *et al.*, 2021; Xheneti e Madden, 2025). Em contrapartida, permanecem reduzidas as pesquisas que investigam as estratégias utilizadas para superar tais dificuldades e viabilizar a transição da informalidade para a formalidade (Thapa Karki *et al.*, 2021; Koirala, 2021). Nesse contexto, compreender o empreendedorismo feminino informal requer analisar não apenas os desafios relacionados à condução dos empreendimentos e ao processo de formalização, mas também as estratégias mobilizadas pelas próprias empreendedoras para enfrentar essas limitações (Appiah *et al.*, 2025; James e Onoshakpor, 2025; Xheneti e Madden, 2025).

2.5 Estratégias de Superação

A literatura sobre empreendedorismo feminino em contextos de informalidade tem demonstrado que, embora mulheres empreendedoras enfrentem diferentes desafios ao longo de sua trajetória empreendedora, elas também desenvolvem estratégias para enfrentá-los (James e Onoshakpor, 2025; Grangeiro *et al.*, 2026).

Essas estratégias envolvem a mobilização de recursos individuais, sociais e institucionais capazes de minimizar limitações relacionadas ao acesso a conhecimentos, recursos financeiros, mercados e apoio externo (Appiah *et al.*, 2025; Silupu e Reyes, 2024). Entretanto, observa-se que a produção científica se concentra predominantemente nas estratégias utilizadas durante a condução dos empreendimentos, permanecendo reduzido o número de estudos que investigam as estratégias utilizadas pelas mulheres durante o processo de formalização dos negócios (Xheneti e Madden, 2025; Thapa Karki *et al.*, 2021).

2.5.1 Estratégias de superação na condução dos empreendimentos: redes de relacionamento, desenvolvimento do capital humano e apoio institucional

A literatura sobre empreendedorismo feminino tem demonstrado que, embora mulheres empreendedoras enfrentem diferentes obstáculos ao longo da criação e condução de seus negócios, elas também desenvolvem estratégias para superar essas dificuldades (Appiah *et al.*, 2025; James e Onoshakpor, 2025). Entre as formas de superação mais frequentemente discutidas destacam-se o fortalecimento das redes de relacionamento, o desenvolvimento do capital humano e o apoio oferecido por instituições públicas e privadas (Adike *et al.*, 2022; Silupu e Reyes, 2024; James e Onoshakpor, 2025).

Os achados das entrevistas, portanto, corroboram a literatura ao mostrar que as redes de relacionamento podem contribuir para enfrentar dificuldades na condução dos empreendimentos. Estudos como Adike *et al.* (2022) e Appiah *et al.* (2025) aparecem no referencial teórico relacionados ao fortalecimento das redes de relacionamento como forma de superação, enquanto Silupu e Reyes (2024) e Henderson e Ross (2025) discutem limitações relacionadas ao capital social.

Outra estratégia amplamente discutida refere-se ao desenvolvimento do capital humano (Mehtap *et al.*, 2019; Silupu e Reyes, 2024). Estudos apontam que programas de educação empreendedora, treinamentos técnicos e iniciativas voltadas ao desenvolvimento de competências gerenciais contribuem para ampliar conhecimentos, fortalecer a autoconfiança e melhorar a capacidade de gestão dos negócios (Mehtap *et al.*, 2019; Silupu e Reyes, 2024). Essas iniciativas favorecem o desenvolvimento de competências relacionadas ao planejamento, à gestão financeira,

ao marketing e à tomada de decisão, aspectos frequentemente associados à sustentabilidade dos empreendimentos (Mehtap *et al.*, 2019; Silupu e Reyes, 2024).

O apoio institucional também se destaca como importante mecanismo de superação (James e Onoshakpor, 2025; Madichie e Agu, 2023). A literatura evidencia que governos, instituições financeiras, organizações não governamentais, universidades e entidades de apoio ao empreendedorismo podem contribuir para o fortalecimento dos empreendimentos femininos por meio da oferta de crédito, assistência técnica, programas de incubação, consultorias e ações de capacitação (Appiah *et al.*, 2025; Shet *et al.*, 2024). Em contextos de informalidade, esse apoio tende a reduzir parte das limitações enfrentadas pelas empreendedoras, ampliando suas oportunidades de desenvolvimento e inserção em mercados mais estruturados (James e Onoshakpor, 2025; Appiah *et al.*, 2025).

Além dessas estratégias, estudos identificam outras formas de enfrentamento utilizadas pelas empreendedoras durante a condução dos negócios, como o autofinanciamento, a localização estratégica do empreendimento, o crescimento controlado, a imitação de práticas consideradas bem-sucedidas e a inovação na gestão dos negócios (Shava e Chinyamurindi, 2022; Silupu e Reyes, 2024; Mehtap *et al.*, 2019). Embora apresentem características distintas, essas estratégias evidenciam a capacidade das empreendedoras de adaptar seus empreendimentos às limitações impostas pelo ambiente informal (Appiah *et al.*, 2025; James e Onoshakpor, 2025).

Embora apresentadas separadamente para fins analíticos, essas estratégias tendem a atuar de forma complementar (Appiah *et al.*, 2025; James e Onoshakpor, 2025). Redes de relacionamento podem facilitar o acesso à capacitação e ao apoio institucional, enquanto o desenvolvimento do capital humano amplia a capacidade das empreendedoras de utilizar os recursos disponíveis e identificar oportunidades de crescimento (Silupu e Reyes, 2024; Henderson e Ross, 2025). Em conjunto, essas estratégias contribuem para a manutenção e o fortalecimento dos empreendimentos informais (James e Onoshakpor, 2025; Silupu e Reyes, 2024).

2.5.2 Estratégias de superação no processo de formalização

Enquanto as estratégias de superação relacionadas à condução dos empreendimentos têm recebido atenção crescente da literatura, observa-se que o processo de formalização permanece significativamente menos explorado sob essa

perspectiva (Xheneti e Madden, 2025). A maior parte dos estudos concentra-se na identificação das barreiras enfrentadas pelas empreendedoras para formalizar seus negócios, dedicando menor atenção às estratégias utilizadas para superar essas dificuldades (Marques *et al.*, 2018; Thapa Karki *et al.*, 2021; Xheneti e Madden, 2025).

Os estudos existentes sugerem que algumas estratégias mobilizadas durante a condução dos empreendimentos também podem contribuir para o processo de formalização. Redes de relacionamento, por exemplo, favorecem o acesso a informações sobre exigências legais, oportunidades de apoio institucional e experiências compartilhadas por outras empreendedoras (Thapa Karki *et al.*, 2021; Xheneti e Madden, 2025). Da mesma forma, o desenvolvimento do capital humano, por meio da capacitação e da aquisição de conhecimentos gerenciais, pode ampliar a compreensão sobre aspectos tributários, financeiros e administrativos envolvidos na transição para a formalidade (Thapa Karki *et al.*, 2021).

Apesar dessas evidências, observa-se que a literatura ainda oferece poucas explicações sobre como as empreendedoras efetivamente superam os desafios específicos da formalização (Xheneti e Madden, 2025). Permanecem escassos estudos que analisem, de forma integrada, as barreiras enfrentadas nesse processo e as estratégias mobilizadas para superá-las, especialmente em empreendimentos femininos inseridos na economia informal (Marques *et al.*, 2018; Thapa Karki *et al.*, 2021).

Essa lacuna reforça a necessidade de investigações que avancem além da identificação dos obstáculos à formalização, buscando compreender os mecanismos utilizados pelas próprias empreendedoras para enfrentar essas dificuldades (Xheneti e Madden, 2025; Thapa Karki *et al.*, 2021).

2.6 Estratégias de Superação no Empreendedorismo Feminino Informal

Embora a literatura sobre empreendedorismo feminino tenha apresentado crescimento nos últimos anos, estudos que investigam especificamente as estratégias utilizadas por mulheres para superar os desafios do empreendedorismo informal ainda permanecem reduzidos (Appiah *et al.*, 2025; James e Onoshakpor, 2025; Xheneti e Madden, 2025). Além disso, observa-se que essas pesquisas se concentram predominantemente nas estratégias mobilizadas durante a condução dos empreendimentos, permanecendo limitada a compreensão das estratégias utilizadas

pelas mulheres para superar os desafios relacionados ao processo de formalização (Xheneti e Madden, 2025; Thapa Karki *et al.*, 2021). Com o objetivo de compreender como esse tema vem sendo abordado na literatura internacional, a autora realizou, em estudo anterior, uma revisão sistemática da literatura nas bases Scopus e Web of Science, contemplando artigos publicados entre 2014 e 2024. Após a aplicação dos critérios de inclusão, exclusão e qualidade metodológica, foram selecionados 19 artigos para análise (Veja em: https://figshare.com/s/06ef8f5a03448a4).

Inicialmente, buscou-se identificar quais estratégias de superação têm sido descritas pela literatura sobre empreendedorismo feminino informal e em que contexto essas estratégias são discutidas. A análise dos estudos permitiu identificar oito estratégias recorrentes, apresentadas no Quadro 1. Além disso, observou-se que a maior parte dessas estratégias está relacionada à condução dos empreendimentos, enquanto poucos estudos investigam estratégias voltadas especificamente ao enfrentamento dos desafios da formalização.

Quadro 1 – Principais estratégias de superação identificadas na literatura sobre empreendedorismo feminino informal

Estratégias de superação	Estudos que abordam a estratégia
Redes de relacionamento	Mehtap *et al.* (2019); Dungy e Ndofor (2019); O. Ama *et al.* (2014); Gadedjisso-Tossou *et al.* (2024); Warnecke (2016); Marongedza *et al.* (2024); Galdino *et al.* (2018); Lata *et al.* (2021); Igwe *et al.* (2020); Lent *et al.* (2019).
Localização estratégica do negócio	Mehtap *et al.* (2019); Dungy e Ndofor (2019); Lent *et al.* (2019); Lata *et al.* (2021); Silupu e Reyes (2024).
Autofinanciamento	Mehtap *et al.* (2019); Dungy e Ndofor (2019); O. Ama *et al.* (2014).
Crescimento controlado	Mehtap *et al.* (2019); Shava e Chinyamurindi (2022).
Desenvolvimento do capital humano	Lent *et al.*,. (2019).
Imitação	Shava e Chinyamurindi (2022).
Inovação	Mehtap *et al.* (2019).
Pagamento de suborno	Gadedjisso-Tossou *et al.* (2024).

Fonte: Adaptado pela autora a partir do Estudo 2 (Ver: **https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4**).

Observa-se que as redes de relacionamento constituem a estratégia de superação mais recorrente entre os estudos analisados, estando presente em dez dos dezenove artigos da amostra (Mehtap *et al.,* 2019; Dungy e Ndofor, 2019; Ama *et al.,*

2014; Gadedjisso-Tossou *et al.,* 2024; Warnecke, 2016; Marongedza *et al.,* 2024; Galdino *et al.,* 2018; Lata *et al.,* 2021; Igwe *et al.,* 2020; Lent *et al.,* 2019). Esses estudos mostram que as redes favorecem o acesso a informações, oportunidades de negócio, apoio emocional e recursos que auxiliam a condução dos empreendimentos (Mehtap *et al.,* 2019; Warnecke, 2016; Lata *et al.,* 2021; Appiah *et al.,* 2025).

Em seguida, destacam-se estratégias relacionadas à localização estratégica do negócio, utilizadas para aproximar o empreendimento dos clientes, aumentar a segurança ou facilitar a conciliação entre trabalho e responsabilidades familiares (Mehtap *et al.,* 2019; Dungy e Ndofor, 2019; Lent *et al.,* 2019; Lata *et al.,* 2021; Silupu e Reyes, 2024). Também são recorrentes estratégias de autofinanciamento, por meio das quais as empreendedoras utilizam recursos próprios para iniciar ou manter seus negócios, reduzindo a dependência de crédito externo (Mehtap *et al.,* 2019; Dungy e Ndofor, 2019; Ama *et al.,* 2014).

Em menor número, os estudos abordam estratégias relacionadas ao crescimento controlado, caracterizado pela decisão deliberada de limitar a expansão do empreendimento para preservar flexibilidade, reduzir riscos e facilitar a conciliação entre trabalho e família (Mehtap *et al.,* 2019; Shava e Chinyamurindi, 2022). Também aparecem estratégias voltadas ao desenvolvimento do capital humano, por meio da busca de orientação com pessoas experientes e da participação em processos de aprendizagem (Lent *et al.,* 2019), bem como imitação de práticas consideradas bem-sucedidas (Shava e Chinyamurindi, 2022), inovação na condução dos negócios (Mehtap *et al.,* 2019) e, em contextos específicos, o pagamento de suborno para evitar fiscalização e permanecer na informalidade (Gadedjisso-Tossou *et al.,* 2024).

Observa-se também, que essas estratégias são analisadas sob diferentes perspectivas (Appiah *et al.,* 2025; James e Onoshakpor, 2025). Alguns estudos concentram-se nas redes de relacionamento, outros enfatizam o desenvolvimento de competências empreendedoras ou o apoio institucional, enquanto pesquisas mais recentes discutem criatividade, inovação e adaptação dos modelos de negócio (Appiah *et al.,* 2025; James e Onoshakpor, 2025). Entretanto, observa-se que essas estratégias são investigadas principalmente durante a condução dos empreendimentos informais (Appiah *et al.,* 2025; James e Onoshakpor, 2025). Permanecem escassos os estudos que procuram compreender como mulheres

superam os desafios específicos relacionados ao processo de formalização de seus negócios (Xheneti e Madden, 2025).

Diante dessa análise, nota-se que a literatura internacional avançou na identificação de diferentes estratégias de superação utilizadas por mulheres empreendedoras em contextos de informalidade (Appiah *et al.,* 2025; James e Onoshakpor, 2025). Contudo, essas estratégias permanecem dispersas entre os estudos e, em geral, são examinadas de forma fragmentada (Salvi, 2023; Appiah *et al.,* 2025; James e Onoshakpor, 2025). Permanecem escassas pesquisas que integrem, em um mesmo modelo analítico, os desafios enfrentados pelas empreendedoras e as estratégias mobilizadas para superá-los tanto na condução dos empreendimentos quanto no processo de formalização (Xheneti e Madden, 2025).

2.7 Modelo Conceitual da Pesquisa

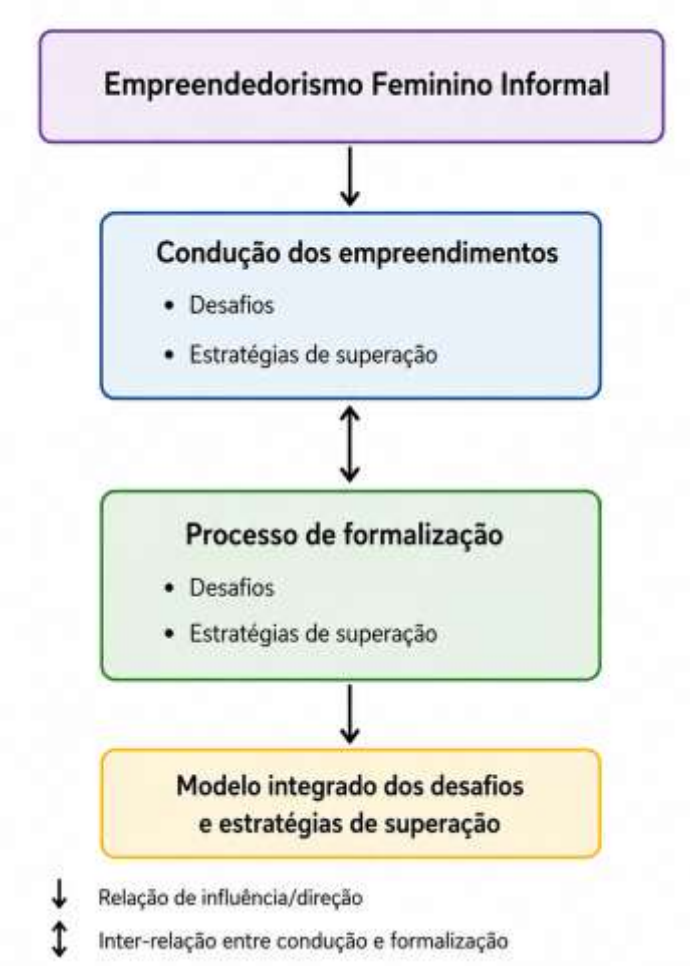
As reflexões teóricas apresentadas ao longo deste capítulo evidenciam que o empreendedorismo feminino em contextos de informalidade constitui um fenômeno complexo, influenciado por diferentes fatores individuais, sociais, econômicos e institucionais (Martins *et al.*, 2024; Appiah *et al.*, 2025). Da mesma forma, a literatura demonstra que os desafios enfrentados pelas empreendedoras e as estratégias utilizadas para superá-los são multidimensionais e se manifestam tanto na condução cotidiana dos empreendimentos quanto no processo de formalização (James e Onoshakpor, 2025; Xheneti e Madden, 2025).

Conforme discutido nas seções anteriores, os estudos analisados identificam diferentes desafios relacionados ao capital humano, ao capital financeiro, ao capital social, ao mercado, à família, ao Estado e aos aspectos socioculturais (Martins *et al.*, 2024; Appiah *et al.*, 2025). Em contrapartida, também apontam diversas estratégias de superação, como redes de relacionamento, desenvolvimento do capital humano, localização estratégica do negócio, autofinanciamento, crescimento controlado, imitação, inovação e pagamento de suborno, utilizadas pelas empreendedoras para enfrentar essas limitações (Mehtap *et al.*, 2019; Shava e Chinyamurindi, 2022; James e Onoshakpor, 2025).

Com base nos conceitos e nas argumentações apresentadas ao longo deste referencial teórico, observa-se a necessidade de representar, de forma integrada, as relações entre os desafios enfrentados por mulheres empreendedoras informais e as

estratégias mobilizadas para superá-los ao longo de sua trajetória empreendedora. Considerando que esses desafios e estratégias se manifestam tanto na condução dos empreendimentos quanto no processo de formalização, apresenta-se o modelo conceitual da pesquisa, ilustrado na Figura 1.

Figura 1 - Modelo Conceitual de Pesquisa



Fonte: Elaborado pela autora.

Conforme ilustrado na Figura 1, o modelo conceitual parte do pressuposto de que mulheres inseridas no empreendedorismo informal enfrentam desafios ao longo de toda a sua trajetória empreendedora (Martins *et al.*, 2024; Grangeiro *et al.*, 2026). Esses desafios manifestam-se tanto na condução dos empreendimentos quanto durante o processo de formalização, exigindo das empreendedoras a mobilização de diferentes estratégias de superação (James e Onoshakpor, 2025; Xheneti e Madden, 2025; Appiah *et al.*, 2025). Assim, o modelo sintetiza as relações discutidas ao longo

do referencial teórico, evidenciando que essas duas dimensões são complementares e orientam a investigação empírica desenvolvida nesta tese.

O modelo apresentado possui caráter teórico e foi elaborado com base na literatura revisada. Sua finalidade consiste em organizar os principais conceitos discutidos neste capítulo e orientar a análise dos dados empíricos. Ao longo da pesquisa, esse modelo será confrontado com as evidências obtidas nas entrevistas, permitindo verificar em que medida as relações identificadas pela literatura se confirmam, são ampliadas ou apresentam especificidades no contexto investigado.

3. MÉTODO

3.1 Delineamento da pesquisa

Esta pesquisa adotou abordagem qualitativa, buscando compreender em profundidade o fenômeno investigado a partir das experiências vivenciadas pelas próprias empreendedoras (Bauer *et al.*, 2002; Neves, 1996). A escolha dessa abordagem mostrou-se adequada por permitir compreender os significados atribuídos pelas participantes aos desafios enfrentados e às estratégias utilizadas ao longo de suas trajetórias empreendedoras (Godoy, 2006; Teyi *et al.*, 2023).

A pesquisa caracteriza-se como descritivo-exploratória. Seu caráter descritivo decorre da busca por compreender como os desafios e as estratégias de superação se manifestam na realidade das empreendedoras investigadas, enquanto a perspectiva exploratória justifica-se pelo interesse em aprofundar um tema ainda pouco explorado pela literatura, especialmente no que se refere à compreensão integrada dos desafios e das estratégias de superação relacionados à condução dos empreendimentos e ao processo de formalização (Godoy, 2006).

Como estratégia metodológica, adotou-se o estudo de casos múltiplos. Segundo Yin (2015), o estudo de caso é apropriado quando se pretende compreender fenômenos contemporâneos inseridos em seus contextos reais, especialmente quando o pesquisador busca responder questões do tipo "como" e possui reduzido controle sobre os acontecimentos investigados. Além disso, essa estratégia possibilita aprofundar a compreensão do fenômeno estudado e contribuir para o desenvolvimento teórico em determinada área do conhecimento (Bonoma, 1985; Lindgreen *et al.*, 2021).

Considerando os objetivos desta pesquisa, a utilização de casos múltiplos possibilitou analisar diferentes trajetórias de mulheres empreendedoras, permitindo compreender como os desafios e as estratégias de superação se manifestam tanto na condução dos empreendimentos quanto no processo de formalização. A comparação entre os diferentes casos também contribuiu para identificar elementos comuns e particularidades das experiências vivenciadas pelas participantes, subsidiando a construção do modelo analítico proposto nesta tese (Yin, 2015; Lindgreen *et al.*, 2021).

3.2 Unidade de análise e delimitação dos casos

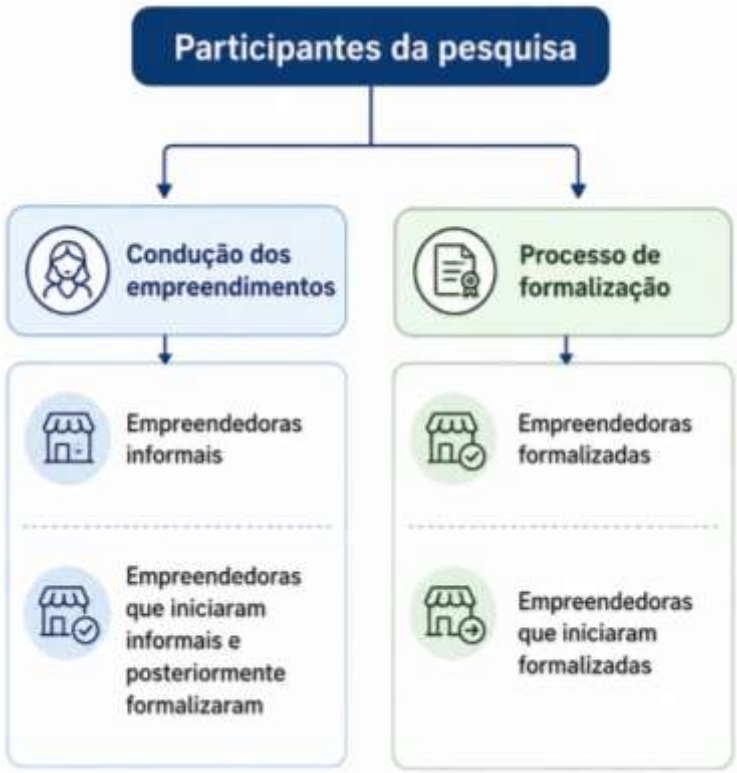
A unidade de análise desta pesquisa corresponde às mulheres empreendedoras que conduzem ou conduziram empreendimentos em contextos de informalidade, bem como àquelas que formalizaram seus negócios desde o início de suas atividades. Cada empreendedora constitui um caso de estudo, permitindo compreender, a partir de sua trajetória, os desafios enfrentados e as estratégias utilizadas ao longo da condução dos empreendimentos e do processo de formalização (Yin, 2015).

Trata-se de um estudo de casos múltiplos, no qual diferentes casos foram investigados de forma comparativa, buscando identificar padrões recorrentes e particularidades presentes nas experiências das participantes (Yin, 2015). Conforme destaca Bonoma (1985), a utilização de múltiplos casos amplia as possibilidades de comparação entre diferentes contextos, contribuindo para o aprofundamento da compreensão do fenômeno estudado.

A delimitação da pesquisa compreendeu mulheres empreendedoras atuantes nos setores de comércio, serviços e produção artesanal, localizadas principalmente na Baixada Santista. Foram incluídas empreendedoras que permaneciam na informalidade, mulheres que iniciaram seus negócios informalmente e posteriormente realizaram a formalização, bem como empreendedoras que formalizaram seus negócios desde o início das atividades. Essa composição permitiu analisar diferentes trajetórias empreendedoras relacionadas aos objetivos da pesquisa.

Embora tenham sido identificadas três trajetórias empreendedoras, elas não foram tratadas como grupos independentes de análise. As entrevistas foram organizadas conforme a dimensão investigada. Na dimensão referente à condução dos empreendimentos, analisaram-se as experiências das mulheres que permaneciam na informalidade e daquelas que iniciaram seus negócios informalmente antes da formalização. Já na dimensão relacionada ao processo de formalização, foram analisadas as experiências das empreendedoras que efetivamente passaram por esse processo, independentemente de terem iniciado suas atividades na informalidade ou já formalizadas. Figura 2, abaixo, apresenta a organização da amostra segundo as dimensões analíticas adotadas na pesquisa:

Figura 2 – Organização das participantes segundo as dimensões analíticas



Fonte: Elaborado pela autora, com auxílio de inteligência artificial para a representação gráfica (2026).

3.3 Seleção das participantes

A seleção das participantes ocorreu por meio de amostragem intencional, uma vez que as empreendedoras foram escolhidas em função de sua capacidade de contribuir para os objetivos da pesquisa (Eisenhardt, 1989; Creswell, 2007). Essa estratégia mostrou-se adequada por possibilitar a inclusão de mulheres com diferentes trajetórias empreendedoras relacionadas ao fenômeno investigado (Creswell, 2007).

Durante o processo de identificação das participantes também foi utilizada a técnica de bola de neve (*snowball sampling*), na qual novas empreendedoras foram indicadas por entrevistadas já participantes da pesquisa ou por pessoas que conheciam os objetivos do estudo (Meyer, 2001). Além dessas indicações, algumas participantes já eram conhecidas da pesquisadora e outras foram identificadas durante visitas a feiras e espaços de comercialização da região. Dessa forma, a composição da amostra ocorreu de maneira gradual, buscando contemplar diferentes

experiências relacionadas ao empreendedorismo feminino informal e ao processo de formalização.

Foram incluídas na pesquisa empreendedoras pertencentes a três trajetórias distintas: (i) mulheres que permaneciam atuando na informalidade; (ii) mulheres que iniciaram seus empreendimentos na informalidade e posteriormente formalizaram seus negócios; e (iii) mulheres que formalizaram seus empreendimentos desde o início das atividades. A inclusão dessas diferentes trajetórias permitiu compreender experiências distintas relacionadas ao fenômeno investigado.

Entretanto, essas trajetórias não constituíram grupos independentes de análise. A organização dos casos ocorreu em função das dimensões analíticas definidas para a pesquisa. Na dimensão referente à condução dos empreendimentos, foram analisadas as entrevistas das mulheres que permaneciam na informalidade e daquelas que iniciaram seus negócios informalmente antes da formalização, uma vez que ambas vivenciaram os desafios e as estratégias relacionados à condução de empreendimentos informais. Já na dimensão referente ao processo de formalização, foram analisadas as entrevistas das empreendedoras que efetivamente passaram por esse processo, incluindo aquelas que iniciaram seus negócios na informalidade e posteriormente formalizaram suas atividades, bem como as mulheres que optaram pela formalização desde o início do empreendimento.

O encerramento da coleta ocorreu pelo critério da saturação teórica, isto é, quando as entrevistas passaram a apresentar recorrência de informações, sem acrescentar novos elementos relevantes para a compreensão do fenômeno investigado (Glaser e Strauss, 1967; Godoy, 2006). O Quadro 2, abaixo, apresenta a composição da amostra segundo as trajetórias empreendedoras e as dimensões analíticas consideradas na pesquisa:

Quadro 2 – Composição da amostra segundo as trajetórias empreendedoras e dimensões analíticas

Trajetória empreendedora	**Condução dos empreendimentos**	**Processo de formalização**
Permanece na informalidade	✓	—
Iniciou informal e posteriormente formalizou	✓	✓
Formalizou desde o início	—	✓

Fonte: Elaborado pela autora.

3.4 Instrumentos e processo de coleta de dados

O principal instrumento de coleta de dados utilizado nesta pesquisa foi a entrevista semiestruturada em profundidade. Essa técnica possibilita compreender as experiências, percepções e interpretações das participantes acerca do fenômeno investigado, ao mesmo tempo em que oferece flexibilidade para aprofundar aspectos considerados relevantes ao longo das entrevistas (Kvale, 1996; Godoy, 2006).

O roteiro de entrevistas foi elaborado com base nos objetivos da pesquisa e no referencial teórico, contemplando questões relacionadas à trajetória empreendedora, aos desafios enfrentados na condução dos empreendimentos, às estratégias utilizadas para superá-los e, quando aplicável, ao processo de formalização dos negócios. Embora o roteiro tenha sido previamente estruturado, novas perguntas foram realizadas sempre que necessário para aprofundar temas considerados relevantes pelas entrevistadas (Kvale, 1996).

Considerando as diferentes trajetórias empreendedoras contempladas na pesquisa, foram utilizados dois roteiros de entrevista. O primeiro destinou-se às empreendedoras que permaneciam na informalidade e concentrou-se nos desafios enfrentados e nas estratégias utilizadas durante a condução dos empreendimentos. O segundo foi aplicado às empreendedoras que haviam formalizado seus negócios, incluindo, além das questões relacionadas à condução dos empreendimentos, perguntas específicas sobre o processo de formalização, seus desafios e as estratégias utilizadas durante essa trajetória. O roteiro completo das entrevistas é apresentado no Apêndice A.

As entrevistas foram realizadas de forma presencial ou remota, conforme a disponibilidade das participantes. As entrevistas presenciais ocorreram em locais previamente acordados entre a pesquisadora e as empreendedoras, enquanto as entrevistas remotas foram conduzidas por meio da plataforma Zoom. Em ambos os casos, as entrevistas foram registradas em áudio, utilizando aplicativo de gravação em telefone celular ou a ferramenta de gravação da própria plataforma.

Antes do início de cada entrevista, a pesquisadora apresentou os objetivos da pesquisa e solicitou autorização para a gravação em áudio. O consentimento foi obtido verbalmente e registrado no início de cada gravação. Também foi solicitado às participantes que informassem se autorizavam a utilização de seus nomes

verdadeiros na pesquisa ou se preferiam ser identificadas por pseudônimos. Todas autorizaram expressamente a utilização de seus nomes ao longo da tese.

Após a realização das entrevistas, todo o material foi transcrito integralmente pela pesquisadora, preservando o conteúdo das falas para as etapas posteriores de organização e análise dos dados (Kvale, 1996).

A coleta de dados contemplou 31 empreendedoras, distribuídas entre diferentes trajetórias empreendedoras. O Quadro 3 apresenta uma síntese da caracterização da amostra.

Quadro 3 – Síntese da caracterização da amostra

Característica	Descrição
Número de participantes	31 empreendedoras
Trajetórias empreendedoras	Empreendedoras informais; empreendedoras que iniciaram na informalidade e posteriormente formalizaram; empreendedoras que formalizaram seus negócios desde o início
Dimensões analisadas	Condução dos empreendimentos e processo de formalização
Setores de atuação	Comércio, serviços e produção artesanal
Localização	Predominantemente municípios da Baixada Santista
Modalidade das entrevistas	Presenciais e on-line (Zoom)
Duração das entrevistas	Aproximadamente 20 a 73 minutos
Registro das entrevistas	Gravação em áudio mediante consentimento verbal
Transcrição	Integral, realizada pela pesquisadora

Fonte: Elaborado pela autora.

3.5 Tratamento e análise dos dados

Após a realização das entrevistas, os áudios foram transcritos integralmente pela pesquisadora, preservando o conteúdo das falas para as etapas posteriores de organização e análise dos dados. Em seguida, as transcrições foram importadas para o software ATLAS.ti, utilizado como ferramenta de apoio à organização, codificação e recuperação das evidências empíricas (Friese, 2019).

A análise dos dados foi realizada por meio da análise de conteúdo temática (Bardin, 2011), buscando identificar padrões de significado presentes nos relatos das

empreendedoras e compreender como os desafios e as estratégias de superação se manifestam ao longo de suas trajetórias empreendedoras.

Inicialmente, procedeu-se à leitura integral das transcrições, permitindo uma aproximação com o material empírico e a identificação dos primeiros elementos de interesse para a pesquisa. Na sequência, as entrevistas foram codificadas no ATLAS.ti por meio da atribuição de códigos aos trechos considerados relevantes para responder aos objetivos da pesquisa. Esses códigos foram posteriormente agrupados em categorias analíticas, possibilitando a organização e a comparação das evidências entre os diferentes casos (Miles e Huberman, 1994).

A construção das categorias ocorreu a partir de uma abordagem predominantemente dedutiva, fundamentada nas categorias identificadas no referencial teórico, especialmente aquelas relacionadas aos desafios enfrentados pelas empreendedoras e às estratégias de superação descritas na literatura. Entretanto, durante o processo de codificação, a análise permaneceu aberta à identificação de categorias emergentes, permitindo incorporar aspectos recorrentes nas entrevistas que não haviam sido previamente identificados pela literatura (Miles e Huberman, 1994).

A organização da análise ocorreu em duas dimensões principais. A primeira correspondeu à condução dos empreendimentos, contemplando os desafios enfrentados pelas empreendedoras e as estratégias utilizadas para superá-los durante o período de atuação empresarial. A segunda dimensão concentrou-se no processo de formalização, reunindo os desafios relacionados à formalização dos negócios e as estratégias mobilizadas pelas empreendedoras para enfrentar essa etapa. Essa estrutura analítica foi definida com base nos objetivos da pesquisa e orientou todo o processo de codificação e interpretação dos dados.

O Quadro 4 apresenta as principais categorias analíticas utilizadas durante o processo de codificação das entrevistas.

Quadro 4 – Categorias analíticas utilizadas na codificação das entrevistas

Dimensão	Categoria analítica	Código utilizado
Condução dos empreendimentos	Desafios da condução	DC
Condução dos empreendimentos	Formas de superação da condução	FSC
Processo de formalização	Desafios da formalização	DF
Processo de formalização	Formas de superação da formalização	FSF

Fonte: Elaborado pela autora.

Embora essas categorias tenham orientado a codificação inicial das entrevistas, sua utilização não restringiu a identificação de novos aspectos empíricos. Ao longo da análise foram incorporadas subcategorias e códigos específicos sempre que as evidências demonstravam elementos recorrentes relevantes para a compreensão do fenômeno investigado. Dessa forma, a estrutura analítica foi sendo refinada progressivamente durante a interpretação dos dados (Miles e Huberman, 1994).

Por fim, os resultados obtidos foram interpretados à luz da literatura apresentada no referencial teórico, buscando identificar convergências, divergências e contribuições da pesquisa para o avanço do conhecimento sobre empreendedorismo feminino informal. Conforme proposto por Yin (2015), a análise dos casos teve como objetivo promover uma generalização analítica, relacionando as evidências empíricas às proposições teóricas discutidas ao longo desta tese.

Quadro 5 – Síntese dos procedimentos metodológicos

Etapa	Procedimentos realizados
Delineamento	Pesquisa qualitativa, descritivo-exploratória e estudo de casos múltiplos
Participantes	31 empreendedoras com diferentes trajetórias empreendedoras
Coleta de dados	Entrevistas semiestruturadas presenciais e on-line
Registro	Gravação em áudio e transcrição integral
Organização dos dados	ATLAS.ti
Análise dos dados	Análise de conteúdo temática
Estratégia analítica	Categorias dedutivas e categorias emergentes
Finalidade	Generalização analítica e proposição de um modelo integrador

Fonte: Elaborado pela autora.

Os procedimentos metodológicos apresentados neste capítulo orientaram o desenvolvimento da pesquisa empírica e forneceram as bases para a análise dos dados. No capítulo seguinte são apresentados os resultados da pesquisa, organizados a partir das dimensões analíticas propostas e discutidos à luz do referencial teórico.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Caracterização das participantes

As entrevistas foram realizadas com 31 empreendedoras, identificadas nesta pesquisa pela letra E, seguida de um número de 1 a 31. As participantes apresentam diferentes atividades, trajetórias profissionais e situações familiares, além de estarem em diferentes momentos em relação à formalização de seus negócios. Há empreendedoras que permanecem na informalidade, outras que iniciaram suas atividades de maneira informal e posteriormente se formalizaram e também aquelas que já iniciaram o empreendimento formalizadas. Essa diversidade permitiu conhecer diferentes experiências de mulheres que conduzem pequenos negócios em contextos distintos.

A apresentação das participantes é realizada a seguir considerando suas características pessoais e os empreendimentos que desenvolvem. Também são recuperados aspectos de suas trajetórias e algumas situações relatadas durante as entrevistas, buscando apresentar as mulheres que participaram da pesquisa antes da discussão dos resultados encontrados. O Quadro 6 apresenta a identificação das participantes, os empreendimentos ou atividades desenvolvidas, a localização e a situação quanto à formalização.

Quadro 6 – Caracterização das participantes

Participante	**Empreendimento/atividade**	**Localização**	**Situação quanto à formalização**
Rosa (E1)	Produção de queijo	Betim – MG	Informal
Rita (E2)	Belas Arts personalizados	Betim – MG	Informal
Carmo (E3)	Costureira Saboo	Santos – SP	Informal
Nádia (E4)	Nádia Maria Bolsas	São Vicente – SP	Informal
Alessandra (E5)	Damanda Estamparia	Santos – SP	Informal
Patrícia (E6)	Studio Paty Silva	Iguape – SP	Informal
Beatriz (E7)	Beatriz Psicologia	São Paulo – SP	Informal
Isa (E8)	Isa Santos Nail Designer	São Vicente – SP	Informal
Pamela (E9)	Pam Foguel delícias artesanais	Potirendaba – SP	Informal
Cláudia (E10)	Ateliê Cláudia Shiroma	Santos – SP	Informal
Adriana (E11)	Pack & Move	São Vicente – SP	Informal
Maria Luiza (E12)	Luiza Brindes	São Vicente – SP	Informal
Patrícia (E13)	Divino Massas e salgados	Bady Bassitt – SP	Informal
Adriana (E14)	Pães da Drika	Bady Bassitt – SP	Informal
Gesi (E15)	Delícia da Gesi	Iguape – SP	Informal
Marta (E16)	Carto Artes	São Vicente – SP	Informal
Sandra (E17)	By Ricoy	São Vicente – SP	Informal
Marlene (E18)	Marlene Crochê	São Vicente – SP	Informal
Mariangela (E19)	Mary Crochê	São Vicente – SP	Informal
Cláudia (E20)	Studio Cláudia Antunes	Santos – SP	Formalizada
Sandra (E21)	O legítimo acarajé da Bahia	Santos – SP	Formalizada
Lívia (E22)	Lívia Cantora	Santos – SP	Formalizada
Eliane (E23)	Acácia Aromas	São Vicente – SP	Formalizada desde o início
Eugênia (E24)	Flor de Mandacaru	Juazeiro – BA	Formalizada
Tuca (E25)	Tucake	Santos – SP	Formalizada
Capelli (E26)	Capelli Miofacial	Santos – SP	Formalizada desde o início
Anna (E27)	Anna Takabayashi Nail Designer	Iguape – SP	Formalizada desde o início
Michele (E28)	Celinda	Santos – SP	Formalizada desde o início
Ana Cláudia (E29)	Spevitada Moda Íntima	Bady Bassitt – SP	Formalizada
Lubiane (E30)	Lubiane Brito	Bady Bassitt – SP	Formalizada desde o início
Letícia (E31)	L3D Studio	Bady Bassitt – SP	Formalizada desde o início

Fonte: Elaborado pela autora.

Rosa (E1) é casada, tem filhos e reside em Betim, Minas Gerais. Sua atividade está relacionada à produção de queijo, realizada de maneira informal. A produção é desenvolvida em conjunto com o marido e a comercialização ocorre principalmente por meio das pessoas que conhecem o produto e fazem indicações. Rosa relatou que também contou com apoio de familiares e amigos para adquirir conhecimentos relacionados à atividade. Em sua trajetória, a indicação dos clientes aparece como uma importante forma de divulgação do produto. Ao falar sobre a maneira como consegue novos clientes, afirmou: “É boca a boca, aí um vai lá e compra, pergunta, um passa para outro. Aí graças a Deus tá dando certo.” Esse relato mostra uma atividade que foi sendo desenvolvida a partir dos recursos disponíveis e das relações construídas pela empreendedora.

Rita (E2) é casada, tem filhos e também reside em Betim-MG. É responsável pela Belas Arts personalizados e estamparia, atividade que desenvolve de maneira informal. Sua trajetória envolve a produção de produtos personalizados e a necessidade de desenvolver conhecimentos relacionados não apenas à atividade produtiva, mas também à administração do negócio. Durante sua trajetória, buscou capacitação por meio de cursos e contou com apoio familiar, inclusive para questões relacionadas ao empreendimento. Os dados das entrevistas mostram ainda que Rita utiliza o adiantamento de valores dos clientes e o reinvestimento das receitas como formas de conduzir financeiramente o negócio.

Carmo (E3) é casada, aposentada, tem filhos e reside em Santos-SP. Atua como costureira e atua de maneira informal. Sua trajetória está relacionada ao trabalho com costura e à construção de uma clientela ao longo do tempo. Entre os aspectos presentes em seu relato estão a concorrência e a dificuldade para captar clientes. Ao mesmo tempo, as indicações feitas por pessoas de sua rede de relacionamentos contribuem para que novos clientes conheçam seu trabalho. Carmo também aparece entre as participantes que relataram questões relacionadas à problemas de saúde durante a condução da atividade.

Nádia (E4) é casada, aposentada, tem filhos e mora em São Vicente-SP. Seu empreendimento, Nádia Maria Bolsas, está relacionado à produção de bolsas e outros trabalhos de costura e permanece na informalidade. A atividade foi construída a partir de conhecimentos adquiridos com pessoas próximas. Nádia relatou que aprendeu a fazer bolsas com a cunhada e uma amiga e também buscou aprender por meio de

vídeos. O apoio de familiares e amigos aparece, portanto, em diferentes momentos de sua trajetória. A indicação de clientes também faz parte da forma encontrada por ela para divulgar o trabalho.

Alessandra (E5) é casada, tem filhos e reside em Santos-SP. É responsável pela Damanda Estamparia, empreendimento informal voltado à estamparia. Sua trajetória envolve a necessidade de investir em equipamentos para desenvolver a atividade. Entre os recursos utilizados está o apoio financeiro de uma amiga, que lhe emprestou dinheiro para a aquisição das máquinas. Alessandra também contou com apoio familiar e buscou alternativas para ampliar os produtos e serviços oferecidos. A diversificação aparece em sua trajetória como uma forma de continuar conduzindo o empreendimento diante das dificuldades encontradas.

Patrícia (E6) é divorciada, tem filhos e reside em Iguape-SP. É proprietária do Studio Paty Silva, um salão de beleza que permanece informal. A atividade foi iniciada com recursos próprios e foi sendo estruturada gradualmente. A participante relatou que começou o salão com aproximadamente R$ 2 mil e foi realizando melhorias ao longo do tempo. Sua trajetória também envolve a necessidade de conciliar o trabalho com outras demandas e de adaptar os dias e horários de atendimento. A diversificação dos serviços, o atendimento aos clientes e as indicações de pessoas de sua rede aparecem entre as formas utilizadas para manter o empreendimento.

Beatriz (E7) é casada, não tem filhos e reside em São Paulo-SP. Atua na área de psicologia, desenvolvido de maneira informal. Sua trajetória está fortemente relacionada à formação profissional e à necessidade de desenvolver também habilidades para divulgação e comunicação do seu trabalho. Beatriz relatou que precisou “se expor” e buscou ampliar sua formação por meio de pós-graduação e cursos. Entre eles, realizou um curso de comunicação. Também contou com apoio de pessoas próximas e de uma profissional com experiência. A trajetória de Beatriz mostra que a formação relacionada à profissão não encerra as necessidades de conhecimento para conduzir o empreendimento.

Isa Santos (E8) é solteira, não tem filhos e mora em São Vicente-SP. Atua como Isa Santos Nail Designer, realizando serviços relacionados à área de beleza. Seu empreendimento é informal. Durante a entrevista, relatou diferentes formas de organização do trabalho, inclusive o uso de aplicativo para controlar os horários e acompanhar informações relacionadas às receitas e aos gastos. Também contou com

apoio familiar e utilizou as redes de relacionamento para divulgação. A indicação de clientes e a organização dos horários fazem parte da forma encontrada por Isa para conduzir a atividade.

Pamela (E9) é casada, tem filhos e reside em Potirendaba-SP. Seu empreendimento é a Pam Foguel Delícias Artesanais, voltado à produção de bolos, ovos de Páscoa e docinhos. A atividade é informal e envolve produção de alimentos em um contexto no qual a família e a rede de clientes participam de diferentes formas. Pamela relatou dificuldades relacionadas à gestão financeira, à divulgação, à captação de clientes e também questões relacionadas à saúde. Ao mesmo tempo, buscou capacitação, utilizou redes sociais e contou com familiares e amigos para divulgação. As indicações feitas pelos próprios clientes também aparecem como uma forma importante de divulgação do negócio.

Cláudia (E10) é casada, tem filhos e reside em São Vicente-SP. É responsável pelo Ateliê Cláudia Shiroma, voltado à produção de personalizados e artesanatos em costura. A atividade permanece informal. Durante sua trajetória, buscou aprimorar os conhecimentos relacionados à divulgação, inclusive por meio de curso realizado durante a pandemia. A empreendedora também utiliza o relacionamento com clientes como forma de divulgação. Ao falar sobre isso, afirmou: “A minha divulgação mais é pelo boca a boca mesmo”. A indicação de clientes aparece, assim, como parte importante da forma como o empreendimento alcança novas pessoas.

Adriana (E11) é casada, tem filhos e mora em São Vicente-SP. É responsável pela Pack & Move, empreendimento que atua com limpeza pós-obra e apoio organizacional em transporte e mudança. Sua atividade é informal. A trajetória de Adriana envolve a realização de diferentes tarefas no próprio negócio, além da necessidade de conciliar o empreendimento com outras atividades. Durante a entrevista, relatou a concentração de tarefas e também buscou conhecimentos com familiares, amigos e outros empreendedores. A divulgação e a construção da clientela também estão relacionadas à sua rede de relacionamentos.

Maria Luiza (E12) é divorciada, tem filhos e reside em São Vicente-SP. Seu empreendimento é a Luiza Brindes, desenvolvido de maneira informal. Sua trajetória envolve a produção e comercialização de produtos personalizados e a busca por diferentes formas de chegar aos clientes. Entre as alternativas utilizadas está a venda

porta a porta, além das indicações. Maria Luiza também utiliza o cartão de crédito e o adiantamento dos clientes como recursos para conduzir financeiramente a atividade.

Patrícia (E13) é casada, tem filhos e reside em Bady Bassitt-SP. É responsável pelo empreendimento Divino Massas e Salgados, relacionado à produção e comercialização de alimentos. A atividade é informal e desenvolvida no domicílio. Sua trajetória apresenta participação da família e de outras pessoas da rede de relacionamentos, tanto para conhecimentos relacionados à atividade quanto para divulgação e obtenção de clientes. A participante também buscou diversificar os produtos oferecidos e utiliza estratégias como degustação e indicação de clientes, além de trabalhar aos finais de semana como cabeleireira em um salão de beleza da cidade.

Adriana (E14) é casada, tem filhos e mora em Bady Bassitt-SP. Seu empreendimento é o Pães da Drika, voltado à produção de pães e desenvolvido de maneira informal. A atividade é realizada em um contexto familiar e envolve a conciliação entre produção, atendimento e demais tarefas. Adriana contou com apoio de familiares e amigos para conhecimentos relacionados ao negócio e também utilizou as redes sociais e as indicações para divulgar seus produtos.

Gesi (E15) é casada, tem filhos e reside em Iguape-SP. É responsável pela Delícia da Gesi, atividade informal voltada à produção de alimentos. Sua trajetória envolve uma rotina de trabalho intensa e a necessidade de organizar diferentes tarefas. Gesi buscou capacitação, utilizou redes sociais e contou com apoio de familiares, amigos e instituições. A diversificação dos produtos, a degustação e a indicação de clientes aparecem entre as alternativas utilizadas para manter e divulgar o negócio.

Marta (E16) é divorciada, aposentada, tem filhos e mora em São Vicente-SP. Atua com a Carto Artes, empreendimento informal voltado ao artesanato, principalmente, em papel e tecido. Sua trajetória envolve a produção artesanal e a busca por formas de administrar os recursos disponíveis. Marta aparece entre as participantes que relataram falta de recursos financeiros e dificuldades relacionadas à captação de clientes. Para conduzir o negócio, utiliza estratégias como o reinvestimento dos recursos obtidos e a diversificação dos produtos e serviços.

Sandra (E17) é divorciada, aposentada, tem filhos e reside em São Vicente-SP. Seu empreendimento é a By Ricoy, atividade informal. A trajetória de Sandra está

relacionada ao trabalho artesanal com crochê e à construção do negócio a partir dos conhecimentos e recursos que possuía. Ela contou com apoio de familiares, amigos, outros empreendedores e instituições privadas. Também aparece entre as participantes que recorreram autofinanciamento para conduzir financeiramente o empreendimento.

Marlene (E18) é divorciada, tem filhos e mora em São Vicente-SP. É responsável pelo empreendimento Marlene Crochê, voltado à produção de itens domésticos em crochê. A atividade é informal. Marlene demonstra domínio da atividade artesanal, mas relata dificuldades relacionadas à gestão financeira do negócio. Ela reconhece que não possui o hábito de registrar aquilo que vende e gasta, evidenciando que o conhecimento técnico sobre a atividade não significa necessariamente domínio sobre os aspectos administrativos do empreendimento. Também contou com apoio de amigos em sua trajetória.

Mariangela (E19) é casada, aposentada, tem filhos e reside em São Vicente-SP. Seu empreendimento é a Mary Crochê, voltado à moda em crochê e desenvolvido de maneira informal. Sua trajetória envolve o trabalho artesanal e a necessidade de administrar os recursos e o tempo disponíveis. Mariangela buscou conhecimentos com familiares, amigos e outros empreendedores e também utiliza o reinvestimento das receitas e a diversificação como formas de conduzir a atividade. A indicação de clientes também aparece em sua trajetória.

Cláudia (E20) é solteira, não tem filhos e reside em Santos-SP. É responsável pelo Studio Cláudia Antunes, um salão de beleza. Diferentemente das participantes apresentadas anteriormente, sua trajetória inclui a passagem da informalidade para a formalização. Durante a entrevista, Cláudia relatou dificuldades relacionadas à captação de clientes e ao processo de formalização, especialmente devido à duvidas relacionadas a obrigações fiscais e tributárias. Também manifestou preocupação com custos, burocracia e com a relação com o Governo.

Sandra (E21) é casada, tem filhos e mora em Santos-SP. Atua com uma barraca de comida baiana e está formalizada. Sua trajetória é marcada pela atuação no comércio de alimentos e pelo contato direto com clientes. Entre os aspectos relatados estão a concorrência, a fiscalização, questões relacionadas ao apoio governamental e à seguridade social. Também contou com apoio de amigos e outros empreendedores para lidar com situações relacionadas ao empreendimento.

Lívia (E22) é solteira, não tem filhos e reside em Santos-SP. Sua atividade profissional está relacionada à atuação como cantora, atriz e dançarina. A participante está formalizada e apresenta uma trajetória diferente das demais, por atuar no campo artístico. Em seu relato aparecem questões relacionadas ao mercado, à gestão e à relação com instituições. Também contou com apoio de amigos e de outros empreendedores e buscou conhecimentos para conduzir sua atividade profissional.

Eliane (E23) é casada, tem filhos e mora em São Vicente-SP. É responsável pela Acácia Aromas, empreendimento relacionado à produção de produtos de limpeza. A atividade foi iniciada de maneira formalizada. Sua trajetória envolve questões financeiras e relacionadas aos custos e tributos do negócio. Também aparecem em seu caso aspectos relacionados à necessidade de compreender as obrigações decorrentes da formalização.

Eugênia (E24) é divorciada, tem filhos e reside em Juazeiro-BA. É responsável pela Flor de Mandacaru, empreendimento de personalizados, estamparia e papelaria. Sua atividade é formalizada. Eugênia buscou capacitação e contou com apoio da família, de instituições e de profissionais para conduzir o negócio. Entre os aspectos presentes em sua trajetória estão as dificuldades financeiras, a gestão, a captação de clientes e a formalização. Também recorreu a empréstimos bancários e ao cartão de crédito em sua trajetória financeira.

Tuca (E25) é casada, tem filhos e mora em Santos-SP. Seu empreendimento é a Tucake, voltado à produção de doces e bolos saudáveis. A atividade é formalizada. Sua trajetória está relacionada à produção de alimentos e à necessidade de conciliar as atividades do negócio com as demandas pessoais e familiares. Tuca buscou conhecimentos por meio de cursos e redes sociais e contou com apoio familiar. Também diversificou produtos e utilizou estratégias como degustação para divulgar seu trabalho.

Capelli (E26) é divorciada, não tem filhos e reside em Santos-SP. Atua como massagista por meio da Capelli Miofacial e iniciou sua atividade já formalizada. Sua trajetória apresenta uma relação importante com o uso de recursos digitais, especialmente no processo de formalização. A participante relatou preocupação com golpes e fraudes e buscou conhecimento através da web para utilizar as plataformas digitais. Para lidar com essas questões, utilizou a pesquisa em redes sociais e na Web como fonte de informação.

Anna Takabayashi (E27) é casada, tem filhos e mora em Iguape-SP. Atua como nail designer e iniciou sua atividade formalizada. Em sua trajetória aparece uma particularidade relacionada à dependência de uma empresa contratante e a obrigatoriedade da formalização nesta empresa. Também relatou dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização. Nesse caso, a formalização não está relacionada somente ao preenchimento de procedimentos, mas também às relações estabelecidas com terceiros para a realização da atividade.

Michele (E28) é casada, tem filhos e reside em Santos-SP. É responsável pela Celinda, loja de itens de beleza, e iniciou a atividade já formalizada. Sua trajetória apresenta questões relacionadas à preocupação com os custos do negócio, à gestão financeira e aos tributos. Esses aspectos aparecem associados à necessidade de manter o empreendimento formalizado e, ao mesmo tempo, administrar os recursos disponíveis. Para questões tributárias, aparece o apoio de contador.

Ana Cláudia (E29) é casada, tem filhos e mora em Bady Bassitt-SP. É responsável pela Spevitada Moda Íntima, empreendimento formalizado. Sua trajetória envolve a comercialização de produtos de moda íntima e diferentes formas de chegar aos clientes. Entre as estratégias utilizadas está a venda porta a porta, além das indicações e da diversificação de produtos e serviços. Ana Cláudia também buscou capacitação e contou com apoio de familiares, amigos, empreendedores e instituições, inclusive para questões relacionadas à formalização.

Lubiane (E30) é casada, tem filhos e reside em Bady Bassitt-SP. Atua como esteticista e massagista e iniciou sua atividade formalizada. Em sua trajetória, aparecem dificuldades relacionadas ao uso das plataformas digitais de formalização e questões relacionadas à burocracia e às leis. Para lidar com essas situações, contou com apoio de amigos, familiares e contador.

Letícia (E31) é casada, tem filhos e mora em Bady Bassitt-SP. É responsável pela L3D Studio, empreendimento voltado à produção de produtos, artes e personalizados em 3D. A atividade foi iniciada formalizada. Sua trajetória envolve investimento realizado em conjunto com o marido e a utilização de recursos próprios e familiares para iniciar o negócio. A participante também relatou dificuldades relacionadas às plataformas digitais e ao receio de golpes e fraudes. Sobre o início da atividade, relatou: “Começamos sozinhas mesmo. Eu e meu esposo.”

A apresentação das participantes mostra que, embora todas tenham em comum a condução de um empreendimento, suas trajetórias são diferentes. Algumas desenvolveram atividades a partir de conhecimentos adquiridos na própria família ou com pessoas próximas, enquanto outras buscaram cursos e formação para complementar os conhecimentos necessários à condução do negócio. Também existem diferenças quanto ao local de realização das atividades, aos recursos utilizados para iniciar e manter os empreendimentos e ao momento em que ocorreu a formalização. Essas diferenças serão consideradas na análise dos desafios e das formas de superação apresentadas pelas participantes nas próximas seções.

4.2 Desafios e formas de superação na condução dos empreendimentos

A análise das entrevistas permitiu identificar diferentes desafios enfrentados pelas empreendedoras na condução de seus empreendimentos. O relatório do ATLAS.ti reuniu 542 citações relacionadas aos desafios, distribuídas em dez categorias: Capital Humano, Capital Social, Estrutural, Família, Financeiro, Institucional, Mercado, Operacional, Saúde e Sociocultural. Essas categorias foram organizadas em códigos mais específicos, permitindo identificar diferentes situações relatadas pelas participantes.

Os resultados mostram que os desafios relacionados à condução dos empreendimentos são diversos e não se limitam às questões diretamente relacionadas à gestão do negócio. As participantes relataram dificuldades relacionadas ao conhecimento necessário para conduzir o empreendimento, aos recursos financeiros, ao acesso ao crédito, à estrutura disponível, à captação de clientes, à concorrência e às condições do mercado. Também apareceram questões relacionadas à família, ao apoio recebido, às instituições e às características socioculturais que permeiam a atividade empreendedora.

Essa diversidade de desafios se aproxima dos resultados encontrados na revisão sistemática apresentada no Estudo 2 (**https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4**), na qual foram identificados 118 registros de desafios relacionados ao empreendedorismo informal feminino. Entre os resultados encontrados estavam questões relacionadas ao capital, aos aspectos socioculturais, ao acesso ao crédito, ao apoio, ao conflito entre trabalho e família, à

concorrência, à burocracia, às leis, aos recursos humanos, ao assédio, à fiscalização, aos tributos, à infraestrutura, ao marketing e ao roubo.

Entretanto, os dados das entrevistas permitem observar esses desafios a partir das experiências das próprias empreendedoras. Enquanto a revisão sistemática possibilitou identificar os desafios presentes na literatura, os dados empíricos mostram como essas dificuldades aparecem no cotidiano e como podem se relacionar umas com as outras. Em alguns casos, um mesmo desafio aparece associado a diferentes aspectos da condução do negócio, mostrando que as dificuldades não estão necessariamente isoladas.

Além dos desafios, a análise permitiu identificar 353 citações relacionadas às formas de superação na condução. As participantes utilizaram diferentes recursos para lidar com as dificuldades encontradas, entre eles o apoio de familiares, amigos, clientes e outros empreendedores, a busca de capacitação, o uso das redes sociais, estratégias de divulgação, gestão financeira, utilização de recursos próprios, reinvestimento das receitas, diversificação de produtos e fontes de renda, organização do tempo e adaptação da forma de funcionamento do negócio.

A análise conjunta mostra que uma mesma dificuldade pode ser enfrentada de diferentes maneiras e que uma mesma forma de superação pode aparecer diante de mais de um desafio. As redes de relacionamento são um exemplo disso, pois aparecem como recurso para obtenção de conhecimento, indicação de clientes, acesso a equipamentos, divulgação e encaminhamento para profissionais especializados. Da mesma forma, os recursos financeiros podem ser utilizados de maneiras diferentes, dependendo das condições de cada empreendedora.

Dessa forma, nas subseções seguintes, os desafios são apresentados considerando também as formas utilizadas pelas participantes para lidar com essas dificuldades. Essa organização permite aproximar os resultados encontrados no campo da literatura e observar não apenas quais desafios estão presentes na condução dos empreendimentos, mas também como as empreendedoras procuram enfrentá-los diante dos recursos que possuem e das condições encontradas.

4.2.1 Capital humano

O capital humano reúne os conhecimentos, habilidades e competências necessários para a condução dos empreendimentos. No caso das participantes desta

pesquisa, os desafios relacionados a essa categoria aparecem em atividades que vão além da execução do produto ou serviço, envolvendo também a organização do tempo, a gestão financeira, o domínio de ferramentas, a segurança para realizar as atividades e a divulgação do negócio. A literatura também aponta que o capital humano envolve conhecimentos e competências que contribuem para a criação, condução e desenvolvimento dos empreendimentos, incluindo conhecimentos de gestão, finanças, marketing e aspectos técnicos da atividade (Mehtap *et al.,* 2019; Silupu e Reyes, 2024; James e Onoshakpor, 2026). Os resultados relacionados ao capital humano evidenciaram diferentes desafios enfrentados pelas empreendedoras na condução de seus negócios, bem como formas utilizadas para superar essas dificuldades, conforme apresentado no Quadro 7.

Quadro 7 – Desafios e formas de superação relacionados ao capital humano na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	Participantes	Forma de superação relacionada	Participantes
Conciliar trabalho e estudo	Isa (E8); Adriana (E11); Lívia (E22); Eugênia (E24); Pamela (E9); Lubiane (E30)	Gestão do tempo	Isa (E8); Adriana (E11); Lubiane (E30)
Gestão financeira	Lívia (E22); Eugênia (E24); Tuka (E25); Carmo (E3); Nádia (E4); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Beatriz (E7); Isa (E8); Pamela (E9); Cláudia (E10); Cláudia (E20); Adriana (E11); Adriana (E14); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Marta (E16); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19); Rita (E2)	Apoio de empreendedores: conhecimento/habilidades técnicas	Adriana (E11); Ana Cláudia (E29); Lívia (E22)
		Sistema/software/aplicativo	Isa (E8); Ana Cláudia (E29); Tuka (E25)
		Apoio familiar: conhecimento/habilidades técnicas	Tuka (E25); Nádia (E4); Pamela (E9); Eugênia (E24)
		Apoio de amigos: conhecimento/habilidades técnicas	Adriana (E14); Lívia (E22)
		Apoio de Instituições privadas	Rita (E2); Sandra (E17)
		Capacitação: cursos/redes sociais	Rita (E2); Eugênia (E24); Tuka (E25); Pamela (E9); Cláudia (E10); Adriana (E11); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Beatriz (E7); Cláudia (E20);
Insegurança técnica	Rita (E2); Tuca (E25); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Isa (E8); Rosa (E1); Nádia (E4); Adriana (E11); Adriana (E14); Mariangela (E19); Lívia (E22); Beatriz (E7); Sandra (E17); Gesi (E15); Cláudia (E10); Cláudia (E20); Alessandra (E5); Pamela (E9); Marlene (E18); Eugênia (E24); Maria Luiza (E12); Ana Cláudia (E29); Marta (E16)	Estudo dos concorrentes	Patrícia (E13); Gesi (E15); Rosa (E1); Alessandra (E5)
		Capacitação: cursos/redes sociais	Rita (E2); Eugênia (E24); Tuka (E25); Patrícia (E6); Beatriz (E7); Pamela (E9); Cláudia (E10); Cláudia (E20); Adriana (E11); Patrícia (E13); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Marta (E16); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19)
		Apoio de amigos: conhecimento/habilidades técnicas	Nádia (E4); Adriana (E11); Mariangela (E19); Rosa (E1); Patrícia (E13)

		Apoio de Instituições privadas: cursos	Rita (E2); Gesi (E15); Sandra (E17)
		Apoio de empreendedores: conhecimento/habilidades técnicas	Lívia (E22); Beatriz (E7); Adriana (E11); Patrícia (E13); Sandra (E17); Mariangela (E19); Patrícia (E13); Gesi (E15); Marlene (E18)
		Apoio de amigos: Apoio moral	Cláudia (E20); Lívia (E22); Alessandra (E5); Beatriz (E7); Pamela (E9); Adriana (E11); Adriana (E14); Gesi (E15); Sandra (E17)
		Apoio familiar: conhecimento/habilidades técnicas	Lívia (E22); Eugênia (E24); Tuka (E25); Nádia (E4); Adriana (E11); Adriana (E14); Rosa (E1)
		Apoio de familiar: Apoio moral	Rita (E2); Cláudia (E10); Marlene (E18); Cláudia (E20); Eugênia (E24); Nádia (E4); Isa (E8); Maria Luiza (E12); Alessandra (E5); Adriana (E11); Adriana (E14); Patrícia (E13);
Marketing/divulgação	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Tuca (E25); Carmo (E3); Nádia (E4); Alessandra (E5); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Beatriz (E7); Isa (E8); Pamela (E9); Cláudia (E10); Adriana (E11); Adriana (E14); Maria Luiza (E12); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Marta (E16); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19); Rosa (E1); Rita (E2);	Publicidade com permuta	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Pamela (E9)
		Inteligência Artificial (IA)	Pamela (E9); Adriana (E11); Sandra (E17); Mariangela (E19);
		Redes sociais/Influencers	Adriana (E14); Patrícia (E13); Cláudia (E20); Eugênia (E24); Gesi (E15)
		Degustação	Patrícia (E13); Tuka (E25); Gesi (E15)
		Apoio familiar: Marketing	Tuca (E25); Alessandra (E5); Patrícia (E6); Isa (E8); Pamela (E9); Adriana (E14); Patrícia (E13)
		Apoio de amigos: Marketing	Pamela (E9); Adriana (E14);

		Capacitação: cursos/redes sociais/influencer	Rita (E2); Eugênia (E24); Beatriz (E7); Pamela (E9); Cláudia (E10); Cláudia (E20); Adriana (E11); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29)
		Clientes indicam a empresa	Cláudia (E20); Rita (E2); Eugênia (E24); Carmo (E3); Nádia (E4); Patrícia (E6); Isa (E8); Pamela (E9); Cláudia (E10); Adriana (E14); Maria Luiza (E12); Patrícia (E13); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Marta (E16); Sandra (E17); Mariangela (E19); Rosa (E1;

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

O primeiro desafio identificado foi conciliar trabalho e estudo, relatado por seis participantes: Isa (E8), Adriana (E11), Lívia (E22), Eugênia (E24), Pamela (E9) e Lubiane (E30). Esse desafio está relacionado à necessidade de dividir o tempo entre as atividades de estudo e as atividades necessárias para manter o empreendimento. Para três dessas participantes, Isa (E8), Adriana (E11) e Lubiane (E30), a gestão do tempo aparece como forma de superação. Essa estratégia envolve organizar os horários e distribuir as atividades de acordo com o tempo disponível.

Isa (E8), por exemplo, utiliza um aplicativo para organizar as atividades relacionadas ao negócio. O recurso auxilia na organização dos atendimentos e das informações financeiras, permitindo que ela distribua melhor as atividades realizadas no empreendimento. O uso dessa ferramenta mostra como a organização do tempo pode ser utilizada para lidar com a necessidade de conciliar diferentes atividades.

Outro desafio relacionado ao capital humano foi a gestão financeira, identificada entre 21 participantes: Lívia (E22), Eugênia (E24), Tuca (E25), Carmo (E3), Nádia (E4), Patrícia (E6), Patrícia (E13), Beatriz (E7), Isa (E8), Pamela (E9), Cláudia (E10), Cláudia (E20), Adriana (E11), Adriana (E14), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Marta (E16), Sandra (E17), Marlene (E18), Mariangela (E19) e Rita (E2). A gestão financeira envolve conhecimentos necessários para acompanhar receitas e despesas, definir valores, controlar os recursos e tomar decisões sobre o uso do dinheiro no empreendimento.

Como forma de superação relacionada à gestão financeira, foi identificado o apoio de outros empreendedores para obtenção de conhecimentos e habilidades técnicas, relatado por três participantes: Adriana (E11), Ana Cláudia (E29) e Lívia (E22). Essa forma de superação está relacionada à busca de conhecimentos junto a outras pessoas que possuem experiência na condução de negócios. Esse apoio pode contribuir para que as empreendedoras tenham acesso a informações e orientações que auxiliem na organização e na tomada de decisões financeiras.

Entre as participantes, Lívia (E22) se destaca por buscar apoio de outros empreendedores para ampliar seus conhecimentos relacionados à condução do negócio. Esse tipo de apoio representa uma alternativa utilizada pela empreendedora diante das dificuldades encontradas na gestão financeira, mostrando que a experiência de outras pessoas que também empreendem pode ser utilizada como fonte de aprendizagem e orientação.

Esses relatos mostram, portanto, que a superação das dificuldades relacionadas à gestão financeira não ocorre somente por meio da aprendizagem individual. O contato com outros empreendedores também constitui uma fonte de conhecimento e pode auxiliar as participantes na condução de seus negócios.

Entre as formas de superação relacionadas a esse desafio está o uso de sistema, software ou aplicativo, identificado por três participantes: Isa (E8), Ana Cláudia (E29) e Tuca (E25). O uso dessas ferramentas permite organizar informações do negócio e facilitar o acompanhamento das atividades financeiras. Isa (E8) relatou utilizar um aplicativo que a ajuda a organizar os atendimentos, as receitas e as despesas. Nesse caso, a ferramenta é utilizada como apoio para lidar com uma dificuldade de gestão que ela encontra na condução do empreendimento.

Outra forma de superação foi o apoio de familiares para obtenção de conhecimentos e habilidades técnicas, relatado por quatro participantes: Tuca (E25), Nádia (E4), Pamela (E9) e Eugênia (E24). Esse apoio ocorre quando familiares contribuem com conhecimentos que auxiliam a empreendedora na realização ou na organização de atividades do negócio. Nádia (E4), por exemplo, relatou ter aprendido a fazer bolsas com pessoas próximas. Ela explica que recebeu ensinamentos de familiares e amigas, além de também utilizar vídeos para aprender. Esse relato mostra que o conhecimento necessário para conduzir o negócio pode ser obtido por meio das relações próximas e também de recursos disponíveis nas redes sociais.

O apoio de amigos para obtenção de conhecimentos e habilidades técnicas foi identificado entre duas participantes, Adriana (E14) e Lívia (E22). Nesse caso, os amigos contribuem com conhecimentos que podem auxiliar na solução de dificuldades encontradas na gestão do empreendimento. Essa forma de apoio mostra que as relações pessoais também podem funcionar como fonte de conhecimento para as empreendedoras.

O apoio de instituições privadas foi identificado entre Rita (E2) e Sandra (E17). Entre as formas de superação relacionadas à gestão financeira, esse apoio aparece principalmente por meio da busca de cursos e orientações. A participação em atividades oferecidas por instituições privadas permite às empreendedoras acessar conhecimentos que nem sempre possuem inicialmente.

A capacitação por meio de cursos e redes sociais foi identificada entre dez participantes: Rita (E2), Eugênia (E24), Tuca (E25), Pamela (E9), Cláudia (E10),

Adriana (E11), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Beatriz (E7) e Cláudia (E20). Essa estratégia envolve a busca de conhecimento para melhorar a condução do negócio, seja por meio de cursos, seja por conteúdos disponíveis nas redes sociais. Beatriz (E7), por exemplo, relatou que precisou buscar cursos e outras formas de formação para desenvolver conhecimentos necessários à sua atuação. Em seu relato, destaca que precisou se expor, fazer pós-graduação e realizar cursos. A busca por capacitação aparece, assim, como uma forma de desenvolver conhecimentos que não estavam presentes em sua formação inicial.

O terceiro desafio identificado foi a insegurança técnica, presente nos relatos de 23 participantes: Rita (E2), Tuca (E25), Patrícia (E6), Patrícia (E13), Isa (E8), Rosa (E1), Nádia (E4), Adriana (E11), Adriana (E14), Mariangela (E19), Lívia (E22), Beatriz (E7), Sandra (E17), Gesi (E15), Cláudia (E10), Cláudia (E20), Alessandra (E5), Pamela (E9), Marlene (E18), Eugênia (E24), Maria Luiza (E12), Ana Cláudia (E29) e Marta (E16). Essa dificuldade está relacionada à falta de segurança ou de conhecimento suficiente para realizar determinadas atividades necessárias à condução do empreendimento. O resultado mostra que conhecer a atividade principal não significa, necessariamente, dominar todas as atividades relacionadas à administração do negócio.

Entre as formas de superação desse desafio está o estudo dos concorrentes, identificado entre quatro participantes: Patrícia (E13), Gesi (E15), Rosa (E1) e Alessandra (E5). Essa estratégia envolve observar outros empreendimentos para conhecer formas de trabalho, produtos e práticas utilizadas no mercado. Rosa (E1), por exemplo, busca conhecer outras empreendedoras e utiliza essas referências para aprimorar sua própria atividade. Esse comportamento mostra que a observação de outros negócios também pode contribuir para ampliar o conhecimento da empreendedora.

A superação da insegurança técnica através de capacitação por meio de cursos e redes sociais foi identificada entre 16 participantes: Rita (E2), Eugênia (E24), Tuca (E25), Patrícia (E6), Beatriz (E7), Pamela (E9), Cláudia (E10), Cláudia (E20), Adriana (E11), Patrícia (E13), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Marta (E16), Sandra (E17), Marlene (E18) e Mariangela (E19). A busca por cursos e conteúdos disponíveis nas redes sociais aparece como uma maneira de adquirir conhecimentos e aumentar a segurança para realizar as atividades. Sandra (E17), por exemplo, acompanha

conteúdos de outros artesãos no YouTube para aprender técnicas relacionadas ao crochê. Nesse caso, a rede social funciona como espaço de aprendizagem e complementa os conhecimentos que ela já possui.

A superação da insegurança técnica por meio do apoio de amigos para obtenção de conhecimentos e habilidades técnicas foi identificado entre cinco participantes: Nádia (E4), Adriana (E11), Mariangela (E19), Rosa (E1) e Patrícia (E13). Nádia (E4) é um exemplo dessa forma de superação, pois relatou que aprendeu a fazer bolsas com uma amiga e familiares. O apoio recebido contribuiu diretamente para o desenvolvimento de uma habilidade utilizada no empreendimento.

O apoio de instituições privadas por meio de cursos, sobretudo, do Sebrae, foi relatado por três participantes: Rita (E2), Gesi (E15) e Sandra (E17). Essa forma de superação da insegurança técnica permite o acesso a conhecimentos por meio de instituições externas ao círculo familiar e social. A capacitação oferecida por essas instituições contribui para reduzir dificuldades relacionadas à falta de conhecimento técnico. A Gessi, por exemplo, fez diversos cursos promovidos pelo Sebrae relacionado à preparação de doces e compotas, manuseio de alimentos e precificação e divulgação de produtos.

A insegurança técnica também foi superada através do apoio de empreendedores e foi relatado por oito participantes: Lívia (E22), Beatriz (E7), Adriana (E11), Patrícia (E13), Sandra (E17), Mariangela (E19), Gesi (E15) e Marlene (E18). Nesse caso, outras empreendedoras ou pessoas que também atuam em negócios contribuem com conhecimentos relacionados à condução das atividades. Beatriz (E7), por exemplo, recebeu apoio de outros empreendedores para ampliar seus conhecimentos quando iniciou o negócio, mostrando que a experiência de quem já atua no mercado também pode ser utilizada como fonte de aprendizagem.

O apoio moral de amigos foi identificado como forma de superação da insegurança técnica, entre nove participantes: Cláudia (E20), Lívia (E22), Alessandra (E5), Beatriz (E7), Pamela (E9), Adriana (E11), Adriana (E14), Gesi (E15) e Sandra (E17). Esse apoio não está diretamente relacionado à transmissão de uma habilidade técnica, mas contribui para que a empreendedora enfrente momentos de crise e estresse. Alessandra (E5), por exemplo, contou com o apoio de uma amiga para motivá-la e apoiá-la no início do empreendimento, incentivando, inclusive em momentos de dificuldades financeira e de estruturação do negócio.

O apoio familiar para obtenção de conhecimentos e habilidades técnicas foi relatado por sete participantes: Lívia (E22), Eugênia (E24), Tuca (E25), Nádia (E4), Adriana (E11), Adriana (E14) e Rosa (E1). Nádia (E4) novamente se destaca, pois recebeu ensinamentos de pessoas próximas para desenvolver seu trabalho com bolsas. O caso mostra que a família e as pessoas próximas podem contribuir não apenas com recursos, mas também com conhecimentos utilizados diretamente na atividade.

O apoio moral de familiares como superação do desafio relacionado a insegurança técnica apareceu entre 12 participantes: Rita (E2), Cláudia (E10), Marlene (E18), Cláudia (E20), Eugênia (E24), Nádia (E4), Isa (E8), Maria Luiza (E12), Alessandra (E5), Adriana (E11), Adriana (E14) e Patrícia (E13). Esse apoio representa a contribuição emocional oferecida pela família diante das dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras. O resultado reforça a importância das relações familiares nas trajetórias analisadas. Patrícia (E13) relatou que sempre teve apoio motivacional dos filhos e de suas irmãs. Segundo ela, seu marido acredita mais no potencial dela, do que ela mesma.

O quarto desafio identificado foi marketing e divulgação, relatado por 23 participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24), Tuca (E25), Carmo (E3), Nádia (E4), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Patrícia (E13), Beatriz (E7), Isa (E8), Pamela (E9), Cláudia (E10), Adriana (E11), Adriana (E14), Maria Luiza (E12), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Marta (E16), Sandra (E17), Marlene (E18), Mariangela (E19), Rosa (E1) e Rita (E2). A dificuldade está relacionada à necessidade de tornar o negócio conhecido, divulgar produtos e serviços e alcançar clientes.

Uma das formas de superação identificadas foi a publicidade com permuta, relatada por três participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24) e Pamela (E9). A estratégia consiste em realizar ações de divulgação por meio de trocas, reduzindo ou evitando custos financeiros com publicidade. Dessa forma, a empreendedora utiliza recursos que já possui para conseguir maior divulgação do negócio. A Claudia, por exemplo, contratou uma influencer conhecida na região para divulgar seu salão de beleza e em troca, ela fazia a manutenção dos cílios da contratada.

O uso de inteligência artificial para superar a dificuldade de divulgação do negócio apareceu entre quatro participantes: Pamela (E9), Adriana (E11), Sandra (E17) e Mariangela (E19). A utilização dessa tecnologia aparece como uma alternativa

para auxiliar em atividades relacionadas à condução do negócio e à divulgação. Pamela (E9), por exemplo, utiliza recursos digitais para criar suas imagens de divulgação e dos cardápios, além de solicitar conselhos relacionados a marketing, mostrando como novas ferramentas podem ser incorporadas ao cotidiano da empreendedora.

As redes sociais e influencers foram utilizadas por cinco participantes para superar os desafios relacionados a divulgação: Adriana (E14), Patrícia (E13), Cláudia (E20), Eugênia (E24) e Gesi (E15). Essa estratégia permite ampliar a divulgação dos produtos e serviços e alcançar pessoas que não fazem parte da rede próxima da empreendedora. Eugênia (E24), por exemplo, utiliza as redes sociais para divulgação dos seus produtos, além de utilizar o tráfego pago para impulsionar as vendas.

A estratégia de degustação para divulgação dos produtos foi utilizada por três participantes: Patrícia (E13), Tuca (E25) e Gesi (E15). Essa estratégia permite apresentar o produto ao consumidor antes da compra, sendo utilizada principalmente em atividades relacionadas à alimentação. Tuca (E25), que trabalha com doces e bolos, utiliza essa possibilidade para apresentar seus produtos e favorecer o contato com potenciais clientes.

O apoio familiar para apoiar o marketing, apareceu entre sete participantes: Tuca (E25), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Isa (E8), Pamela (E9), Adriana (E14) e Patrícia (E13). Nesse caso, os familiares contribuem para tornar o empreendimento mais conhecido e ampliar sua divulgação. A Adriana (E14), por exemplo, sempre contou com apoio das filhas na divulgação do negócio, por meio criação e publicação de vídeos divertidos apresentando os diferentes pães que ela fabrica.

O apoio de amigos para marketing foi identificado entre duas participantes: Pamela (E9) e Adriana (E14). Esse apoio contribui para ampliar a divulgação do empreendimento por meio das relações pessoais. Pamela (E9), por exemplo, utiliza sua rede de contatos para divulgar seus produtos e alcançar novos clientes. Ela relatou que sempre que posta nas redes sociais, algumas de suas amigas compartilham.

A estratégia de superação da dificuldade de divulgar o negócio através da capacitação por meio de cursos, redes sociais e influencers apareceu entre nove participantes: Rita (E2), Eugênia (E24), Beatriz (E7), Pamela (E9), Cláudia (E10), Cláudia (E20), Adriana (E11), Gesi (E15) e Ana Cláudia (E29). Essa estratégia mostra

que a busca por conhecimento também está relacionada à necessidade de melhorar a divulgação do negócio. Cláudia (E10), por exemplo, realizou curso durante a pandemia para melhorar seus conhecimentos relacionados à divulgação e Beatriz (E7) costuma acompanhar alguns criadores de conteúdos nas redes sociais para aprender estratégias de marketing. A capacitação, nesses casos, foi utilizada para responder a uma necessidade prática do empreendimento.

Por fim, superar a insegurança técnica por meio do apoio de clientes que indicam a empresa foram identificados entre 18 participantes: Cláudia (E20), Rita (E2), Eugênia (E24), Carmo (E3), Nádia (E4), Patrícia (E6), Isa (E8), Pamela (E9), Cláudia (E10), Adriana (E14), Maria Luiza (E12), Patrícia (E13), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Marta (E16), Sandra (E17), Mariangela (E19) e Rosa (E1). A indicação ocorre quando clientes satisfeitos divulgam o empreendimento para outras pessoas, contribuindo para a conquista de novos consumidores. Rosa (E1) representa bem essa estratégia ao explicar que seus clientes chegam por indicação, em um processo que ela descreve como "boca a boca". Nesse caso, os próprios clientes contribuem para ampliar a rede de consumidores do empreendimento.

Os resultados mostram que as dificuldades relacionadas ao capital humano não se limitam à falta de conhecimento sobre a atividade principal desenvolvida. A gestão financeira, a divulgação, o uso de ferramentas digitais e a necessidade de adquirir segurança para realizar determinadas atividades também fazem parte da condução dos negócios. Ao mesmo tempo, as participantes procuram diferentes formas de superar essas dificuldades, utilizando cursos, redes sociais, ferramentas digitais e, principalmente, suas redes de relacionamento.

Esses resultados corroboram a literatura que aponta limitações relacionadas à formação gerencial, gestão financeira, marketing, planejamento e domínio de conhecimentos técnicos entre mulheres empreendedoras informais (Warnecke, 2016; Silupu e Reyes, 2024; James e Onoshakpor, 2026). Também ampliam os achados da revisão sistemática realizada nesta pesquisa, pois mostram que o desenvolvimento do capital humano não ocorre apenas por meio de cursos formais. As entrevistas revelam diferentes formas de aprendizagem, como observação de concorrentes, uso de redes sociais, utilização de ferramentas digitais e apoio de familiares, amigos e outros empreendedores.

A revisão também identificou o desenvolvimento do capital humano como forma de superação em apenas um dos estudos analisados, Lent *et al.* (2019). Na pesquisa das autoras, o capital humano está relacionado aos conhecimentos, habilidades e experiências necessários para a condução dos empreendimentos. Os resultados encontrados nesta pesquisa ampliam esse achado ao mostrar que as empreendedoras procuram desenvolver esse capital de diferentes maneiras durante a própria condução dos negócios.

Outro aspecto que merece destaque é a presença das redes de relacionamento como fonte de conhecimento e apoio. Os relatos mostram que familiares, amigos, outros empreendedores e clientes podem contribuir para enfrentar diferentes dificuldades relacionadas ao capital humano. Dessa forma, o conhecimento utilizado na condução dos empreendimentos não está restrito à formação individual da empreendedora, mas também pode ser construído a partir das relações que ela consegue mobilizar.

Assim, os resultados indicam que o capital humano constitui uma dimensão importante para a condução dos empreendimentos analisados. As dificuldades encontradas são acompanhadas pela busca de diferentes recursos e estratégias, mostrando que as participantes procuram desenvolver conhecimentos e utilizar os recursos disponíveis para continuar conduzindo seus negócios.

4.2.2 Capital Social

Os resultados relacionados ao capital social evidenciaram dificuldades de acesso ao apoio necessário para a condução dos empreendimentos, bem como diferentes formas utilizadas pelas participantes para enfrentar essa limitação, conforme apresentado no Quadro 8. O capital social está relacionado às redes de relacionamento que podem oferecer informações, orientação, apoio emocional, oportunidades e acesso a recursos. Na presente pesquisa, a categoria foi identificada por meio do desafio de limitação de apoio, que aparece quando as relações disponíveis não oferecem o suporte necessário às necessidades das empreendedoras.

Quadro 8 – Desafios e formas de superação relacionados ao capital social na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	**Participantes**	**Forma de superação relacionada**	**Participantes**
Limitação de apoio	Cláudia (E20); Sandra (E17); Sandra (E21); Lívia (E22); Eugênia (E24); Tuka (E25); Carmo (E3); Patrícia (E6); Isa (E8); Pamela (E9); Maria Luiza (E12); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19); Nádia (E4); Rita (E2);	Apoio de amigos	Lívia (E22); Nádia (E4); Mariangela (E19); Rosa (E1); Cláudia (E20); Alessandra (E5); Pamela (E9); Gesi (E15); Sandra (E17)
		Apoio familiar	Tuka (E25); Nádia (E4); Pamela (E9); Eugênia (E24); Lívia (E22); Eugênia (E24); Rita (E2); Cláudia (E20); Marlene (E18); Isa (E8); Maria Luiza (E12); Patrícia (E6)
		Apoio de empreendedores	Lívia (E22); Beatriz (E7); Sandra (E17); Mariangela (E19); Gesi (E15); Marlene (E18); Ana Cláudia (E29)
		Apoio de Instituições privadas	Rita (E2); Gesi (E15); Sandra (E17); Ana Cláudia (E29)
		Apoio de Instituições públicas	Eugênia (E24); Marlene (E18); Mariangela (E19); Gesi (E15); Sandra (E21)
		Apoio de clientes	Cláudia (E20); Rita (E2); Eugênia (E24);Carmo (E3); Nádia (E4); Patrícia (E6); Isa (E8); Pamela (E9); Maria Luiza (E12); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29)); Sandra (E17); Mariangela (E19);

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

A limitação de apoio foi identificada entre 17 participantes: Cláudia (E20), Sandra (E17), Sandra (E21), Lívia (E22), Eugênia (E24), Tuka (E25), Carmo (E3), Patrícia (E6), Isa (E8), Pamela (E9), Maria Luiza (E12), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Marlene (E18), Mariangela (E19), Nádia (E4) e Rita (E2). Esse desafio está relacionado à dificuldade de contar com pessoas ou instituições que possam contribuir para o desenvolvimento do negócio. A limitação não significa necessariamente a ausência completa de relacionamentos, mas pode representar a dificuldade de obter, por meio dessas relações, o tipo de apoio necessário em determinado momento.

A primeira forma de superação da limitação de apoio identificada foi o apoio de amigos, relatado por nove participantes: Lívia (E22), Nádia (E4), Mariangela (E19), Rosa (E1), Cláudia (E20), Alessandra (E5), Pamela (E9), Gesi (E15) e Sandra (E17). Essa forma de superação ocorre quando as amigas contribuem com orientação, incentivo, divulgação ou outros tipos de ajuda que podem auxiliar na condução do empreendimento.

Nádia (E4) apresenta um exemplo dessa forma de superação. Ela relatou que contou com pessoas próximas para aprender a fazer bolsas, recebendo ensinamentos de sua cunhada e de uma amiga. Nesse caso, o apoio de amigos contribuiu para ampliar seus conhecimentos e possibilitou o desenvolvimento de uma atividade utilizada em seu empreendimento.

A segunda forma de superação da limitação de apoio foi o apoio familiar, identificado entre 11 participantes: Tuka (E25), Nádia (E4), Pamela (E9), Eugênia (E24), Lívia (E22), Rita (E2), Cláudia (E20), Marlene (E18), Isa (E8), Maria Luiza (E12) e Patrícia (E6). O apoio familiar representa a contribuição de familiares diante das dificuldades encontradas na condução do negócio, podendo ocorrer por meio de orientação, ajuda prática, apoio moral ou participação nas atividades do empreendimento.

Pamela (E9) apresenta um exemplo dessa forma de superação. Seus filhos, embora ainda não sejam adultos, contribuem com apoio moral, ajudam nos afazeres e na maternidade e também participam da produção dos doces. O marido contribui com as entregas e oferece apoio moral. Dessa forma, o apoio familiar está presente tanto nas atividades relacionadas ao empreendimento quanto nas responsabilidades familiares, contribuindo para que Pamela consiga manter a atividade empreendedora.

A terceira forma de superação da limitação de apoio foi o apoio de outros empreendedores, identificado entre sete participantes: Lívia (E22), Beatriz (E7), Sandra (E17), Mariangela (E19), Gesi (E15), Marlene (E18) e Ana Cláudia (E29). Esse apoio ocorre por meio das relações estabelecidas com outras pessoas que possuem experiência empreendedora, podendo contribuir com conhecimentos, orientações e informações.

Beatriz (E7) apresenta um exemplo relevante. A participante relatou que recebe apoio de uma profissional mais experiente, que contribui com indicação de livros, esclarecimento de dúvidas e opiniões sobre situações relacionadas ao trabalho. Nesse caso, a relação com outra profissional permite o acesso a conhecimentos e orientações que ajudam a participante na condução de seu empreendimento.

A quarta forma de superação da limitação de apoio foi o apoio de instituições privadas, identificado entre quatro participantes: Rita (E2), Gesi (E15), Sandra (E17) e Ana Cláudia (E29). Esse apoio pode ocorrer de diferentes formas, como por meio de empréstimos oferecidos por instituições financeiras ou pelo apoio moral e pela orientação oferecidos por associações. Assim, as instituições privadas podem contribuir tanto com recursos financeiros quanto com apoio para enfrentar dificuldades relacionadas à condução do empreendimento.

Entre as participantes, Gesi (E15) apresenta um exemplo relacionado ao apoio do Sebrae. Ela participou de cursos voltados para a produção, gestão e divulgação, utilizando esses conhecimentos para melhorar diferentes aspectos de seu empreendimento. Nesse caso, o apoio de uma instituição privada contribuiu para ampliar seus conhecimentos e auxiliar na condução do negócio.

A quinta forma de superação da limitação de apoio foi o apoio de instituições públicas, identificado entre cinco participantes: Eugênia (E24), Marlene (E18), Mariangela (E19), Gesi (E15) e Sandra (E21). Essa forma de superação da limitação de apoio está relacionada ao acesso a recursos e oportunidades oferecidos pelo poder público, que podem contribuir diretamente para a realização das atividades empreendedoras.

Sandra (E21) apresenta um exemplo dessa forma de superação, pois recebeu apoio da Prefeitura de Santos para ter acesso às barracas utilizadas na venda de comida nordestina. O apoio público possibilitou uma estrutura para a realização da atividade e contribuiu para a continuidade de seu empreendimento. Gesi (E15)

também recebeu apoio da Prefeitura de Iguape, utilizando espaços para vender seus doces e salgados às quintas-feiras, aos domingos e durante períodos de festas da cidade. Esses exemplos mostram que o apoio público pode ocorrer por meio da disponibilização de espaços e estruturas que permitem às empreendedoras realizar suas atividades e alcançar os consumidores.

Por fim, a limitação de apoio também foi enfrentada por meio do apoio de clientes, identificado entre 13 participantes: Cláudia (E20), Rita (E2), Eugênia (E24), Carmo (E3), Nádia (E4), Patrícia (E6), Isa (E8), Pamela (E9), Maria Luiza (E12), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Sandra (E17) e Mariangela (E19). O apoio de clientes mostra que as relações construídas durante a atividade empreendedora também podem se transformar em recursos para o negócio, principalmente por meio de indicações e da ampliação da rede de consumidores.

Pamela (E9) apresenta um exemplo dessa forma de superação. Uma de suas clientes possuía uma loja de roupas e a relação comercial criou uma possibilidade de indicação e divulgação para outras pessoas. Assim, a relação que inicialmente estava relacionada ao consumo do produto passou também a contribuir para que a empreendedora alcançasse novos clientes.

Os resultados mostram que a limitação de apoio não impede a existência de redes de relacionamento. As participantes relatam dificuldades para obter o apoio necessário, mas também mobilizam diferentes relações para enfrentar essas dificuldades. Amigos, familiares, outros empreendedores, instituições públicas e privadas e clientes aparecem como fontes de apoio. Dessa forma, uma mesma rede pode oferecer diferentes tipos de recursos, dependendo da relação estabelecida e da necessidade enfrentada pela empreendedora.

Esse resultado se aproxima do que foi identificado no Estudo 2 (**https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4**), no qual o capital social limitado apareceu entre os desafios encontrados na literatura e as redes de relacionamento se destacaram entre as formas de superação. A revisão mostrou que as redes podem ser utilizadas para enfrentar dificuldades relacionadas ao capital financeiro, ao capital humano e ao próprio capital social.

Os achados das entrevistas, portanto, corroboram a literatura ao mostrar que as redes de relacionamento podem contribuir para enfrentar dificuldades na condução dos empreendimentos. Estudos como Lindvert, Patel e Wincet (2017) e Adike *et al*.

(2022) aparecem no referencial teórico relacionados ao fortalecimento das redes de relacionamento como forma de superação, enquanto Warnecke (2016), Kebede (2018) e Henderson e Ross (2025) discutem limitações relacionadas ao capital social.

Entretanto, os resultados também ampliam essa discussão ao mostrar a diversidade de recursos que podem ser obtidos por meio das redes. Nas entrevistas, o apoio aparece como incentivo, conhecimento, orientação, indicação, divulgação, acesso a oportunidades e recursos financeiros. Um aspecto importante é a participação dos clientes, pois a relação construída com eles também pode ampliar a rede da empreendedora. No caso de Pamela (E9), por exemplo, uma cliente contribuiu para a divulgação do negócio por meio de sua própria rede de contatos.

Assim, os resultados indicam que o capital social pode funcionar tanto como um recurso para a condução do empreendimento quanto como uma limitação. A existência de uma rede de relacionamentos não garante que a empreendedora terá acesso ao apoio de que necessita. O que faz diferença é a possibilidade de mobilizar os recursos existentes nessas relações para enfrentar as dificuldades encontradas.

4.2.3 Estrutural

Os resultados relacionados à dimensão Estrutural evidenciaram desafios relacionados ao espaço utilizado para o empreendimento, às condições da estrutura disponível, ao transporte, à localização e à segurança. Na análise das entrevistas, foram identificados cinco desafios nessa categoria: empresa no domicílio, estrutura inadequada, meio de transporte ou locomoção, ponto ou endereço comercial adequado e roubo. Esses aspectos mostram que as condições físicas e de localização também interferem na maneira como os empreendimentos são conduzidos.

Considerando os cinco desafios identificados, 22 participantes apresentaram pelo menos um desafio relacionado à dimensão Estrutural. Os resultados são apresentados no Quadro 9.

Quadro 9 – Desafios e formas de superação relacionados à dimensão estrutural na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	Participantes	Forma de superação relacionada	Participantes
Empresa no domicílio	Rita (E2); Carmo (E3); Nádia (E4); Pamela (E9); Patrícia (E13); Adriana (E14); Eugênia (E24); Rosa (E1)	Apoio familiar	Rita (E2); Carmo (E3); Patrícia (E13); Adriana (E14); Eugênia (E24); Pamela (E9)
		Contratação de funcionário/empregado	Rosa (E1)
Estrutura inadequada	Carmo (E3); Alessandra (E5); Patrícia (E6); Beatriz (E7); Isa (E8); Pamela (E9); Cláudia (E10); Patrícia (E13); Adriana (E14); Gesi (E15); Sandra (E17); Mariangela (E19); Cláudia (E20); Sandra (E21); Eugênia (E24); Marta (E29)	Armazenamento e gestão de estoque	Gesi (E15); Alessandra (E5);
		Localização/ponto comercial/loja física	Isa Santos (E8); Cláudia (E10); Cláudia (E20); Mariangela (E19);
Meio de transporte/locomoção	Sandra (E21); Marta (E29); Pamela (E9); Adriana (E14)	Apoio Familiar	Marta (E29); Pamela (E9); Adriana (E14)
Ponto/Endereço comercial adequado	Patrícia (E6); Cláudia (E10); Ana Cláudia (E16); Mariangela (E19); Eugênia (E24); Beatriz (E7); Isa (E8); Pamela (E9); Adriana (E14); Tuka (E25)	Localização/ponto comercial/loja física	Ana Cláudia (E16); Cláudia (E10); Isa (E8); Tuka (E25)
		Divulgação em redes sociais	Patrícia (E6); Adriana (E14); Beatriz (E7); Pamela (E9); Cláudia (E10); Tuka (E25)
		Indicação de familiares, amigos e clientes	Patrícia (E6); Cláudia (E10); Ana Cláudia (E16); Mariangela (E19); Eugênia (E24); Isa (E8); Pamela (E9); Adriana (E14); Tuka (E25)
Roubo	Maria Luiza (E12)	-	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

O primeiro desafio identificado foi a empresa no domicílio, relatado por oito participantes: Rita (E2), Carmo (E3), Nádia (E4), Pamela (E9), Patrícia (E13), Adriana (E14), Eugênia (E24) e Rosa (E1). Esse desafio ocorre quando a residência também é utilizada como espaço para produção, armazenamento ou atendimento do empreendimento. Nesses casos, o mesmo espaço precisa atender às necessidades da família e do negócio, o que pode gerar limitações para a realização das atividades.

A estratégia de superação da empresa no domicílio por meio do apoio familiar foi identificada entre seis participantes: Rita (E2), Carmo (E3), Patrícia (E13), Adriana (E14), Eugênia (E24) e Pamela (E9). Essa forma de superação está relacionada à participação dos familiares nas atividades que permitem manter o empreendimento funcionando no espaço doméstico. Carmo (E3), por exemplo, recebe o apoio do marido nos afazeres domésticos, o que contribui para que consiga dedicar tempo às atividades do empreendimento. Nesse caso, o apoio familiar ajuda a reduzir a sobrecarga decorrente da realização simultânea das atividades domésticas e empresariais.

Outra estratégia de superação da empresa no domicílio por meio da contratação de funcionário ou empregado foi identificada para Rosa (E1). A contratação de um empregado contribui principalmente para auxiliar nos afazeres domésticos, permitindo que ela tenha mais tempo para se dedicar às atividades do empreendimento.

O segundo desafio identificado foi a estrutura inadequada, relatado por 16 participantes: Carmo (E3), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Beatriz (E7), Isa (E8), Pamela (E9), Cláudia (E10), Patrícia (E13), Adriana (E14), Gesi (E15), Sandra (E17), Mariangela (E19), Cláudia (E20), Sandra (E21), Eugênia (E24) e Marta (E16). Esse desafio está relacionado à falta de condições adequadas para produzir, armazenar produtos, receber clientes ou realizar outras atividades necessárias ao empreendimento. A estrutura pode ser insuficiente pelo tamanho do espaço ou pela ausência de recursos necessários para determinada atividade.

A estratégia de superação da estrutura inadequada por meio do armazenamento e gestão de estoque foi identificada entre duas participantes: Gesi (E15) e Alessandra (E5). Essa estratégia envolve organizar a forma de armazenar produtos e materiais ou adaptar a quantidade mantida em estoque às condições disponíveis. Alessandra (E5), por exemplo, utiliza a estratégia de evitar estoque,

comprando ou produzindo de acordo com as necessidades do negócio. Essa adaptação permite reduzir a necessidade de espaço para armazenamento e lidar com uma estrutura física limitada.

Outra estratégia de superação da estrutura inadequada por meio da busca por localização, ponto comercial adequado ou loja física para expor os produtos e contatar mais clientes foi identificada entre quatro participantes: Isa (E8), Cláudia (E10), Cláudia (E20) e Mariangela (E19). A busca por um espaço mais adequado pode melhorar as condições de funcionamento do negócio e facilitar o contato com os clientes. Cláudia (E20), por exemplo, relatou que já trabalhou em um espaço muito pequeno, no qual cabiam apenas ela e a maca. Quando havia mais pessoas, o espaço não comportava o atendimento. O relato mostra como o tamanho do espaço pode interferir diretamente na capacidade de atendimento.

O terceiro desafio identificado foi o meio de transporte ou locomoção, relatado por quatro participantes: Sandra (E21), Marta (E16), Pamela (E9) e Adriana (E14). Esse desafio está relacionado às dificuldades para realizar deslocamentos necessários ao empreendimento, seja para transportar materiais e produtos, seja para realizar entregas ou chegar aos espaços utilizados para venda ou atendimento.

A estratégia de superação da dificuldade de transporte ou locomoção por meio do apoio familiar foi identificada entre três participantes: Marta (E16), Pamela (E9) e Adriana (E14). O apoio familiar contribui para realizar deslocamentos necessários ao empreendimento, principalmente quando a própria empreendedora não possui condições de dirigir. Pamela (E9) e Adriana (E14), por exemplo, recebem ajuda dos maridos para realizar as entregas dos produtos, pois não dirigem. Nesse caso, o apoio familiar permite que as entregas sejam realizadas mesmo diante da limitação de locomoção das empreendedoras.

O quarto desafio identificado foi o ponto ou endereço comercial adequado, relatado por dez participantes: Patrícia (E6), Cláudia (E10), Ana Cláudia (E29), Mariangela (E19), Eugênia (E24), Beatriz (E7), Isa (E8), Pamela (E9), Adriana (E14) e Tuca (E25). Esse desafio está relacionado à necessidade de encontrar ou manter um local que seja adequado para realizar as atividades do empreendimento. A escolha do endereço pode interferir no atendimento, na comercialização e no acesso aos clientes.

A estratégia de superação da dificuldade relacionada ao ponto ou endereço comercial por meio da busca por localização, ponto comercial adequado ou loja física foi identificada entre quatro participantes: Ana Cláudia (E29), Cláudia (E10), Isa (E8) e Tuca (E25). Essa estratégia envolve buscar um espaço que ofereça melhores condições para o atendimento e para o desenvolvimento das atividades do empreendimento. Ana Cláudia (E29), por exemplo, compartilhou um espaço em determinado período de sua trajetória, mas posteriormente decidiu buscar um espaço maior para realizar os atendimentos. A mudança demonstra a busca por uma estrutura mais adequada às necessidades do negócio.

A estratégia de superação da dificuldade relacionada ao ponto ou endereço comercial por meio da divulgação em redes sociais foi identificada entre seis participantes: Patrícia (E6), Adriana (E14), Beatriz (E7), Pamela (E9), Cláudia (E10) e Tuca (E25). A divulgação pelas redes sociais permite ampliar o alcance do empreendimento mesmo quando o ponto físico não proporciona grande circulação de pessoas. Adriana (E14), por exemplo, divulga seus produtos em grupos do Facebook da cidade e também conta com a ajuda do marido e da filha para ampliar essa divulgação.

Outra estratégia de superação da dificuldade relacionada ao ponto ou endereço comercial por meio da indicação de familiares, amigos e clientes foi identificada entre nove participantes: Patrícia (E6), Cláudia (E10), Ana Cláudia (E29), Mariangela (E19), Eugênia (E24), Isa (E8), Pamela (E9), Adriana (E14) e Tuca (E25). Essa estratégia utiliza as relações pessoais e comerciais para ampliar o alcance do empreendimento. Cláudia (E10), por exemplo, relata que muitos clientes chegam por indicação. Dessa forma, a indicação contribui para que o negócio alcance consumidores mesmo quando a localização do empreendimento não garante grande circulação de pessoas.

Por fim, o desafio relacionado ao roubo foi identificado no relato de Maria Luiza (E12). Esse desafio está relacionado à segurança do empreendimento e dos recursos utilizados na atividade. Maria Luiza (E12) relatou viver com medo da criminalidade, especialmente porque também oferecia seus serviços e produtos de porta em porta. Nesse caso, a insegurança decorrente da criminalidade fazia parte das dificuldades encontradas na condução do empreendimento. Não houve relato de uma forma de superação específica para esse desafio.

Os resultados mostram que a dimensão Estrutural não está limitada à existência de um espaço físico. Ela envolve também as condições disponíveis para produzir, armazenar, atender e vender, além da possibilidade de transportar materiais e produtos e manter os recursos do empreendimento em segurança. Os relatos mostram que um espaço pode ser suficiente para determinada atividade, mas inadequado para outra. Marta (E16), por exemplo, possui um espaço adequado para vender, mas que não oferece as condições necessárias para produzir, mantendo essa atividade em outro local.

As formas de superação identificadas mostram que as participantes procuram adaptar as condições disponíveis às necessidades dos negócios. O apoio familiar, a contratação de funcionários, a organização do estoque, a busca por locais mais adequados, a divulgação pelas redes sociais e as indicações de familiares, amigos e clientes aparecem como alternativas para lidar com as dificuldades estruturais. Dessa forma, os desafios não são enfrentados de uma única maneira e dependem dos recursos que cada empreendedora consegue mobilizar.

Os resultados encontrados nesta pesquisa ampliam o que foi identificado no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4). Na revisão sistemática, a infraestrutura apareceu de forma pontual entre os desafios relacionados à condução, enquanto a localidade apareceu como uma das formas de superação. Nas entrevistas, entretanto, as dificuldades estruturais apareceram de maneira mais diversificada, envolvendo o trabalho no domicílio, a estrutura disponível, o transporte, a localização e a segurança.

A literatura identificada no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) também relaciona a escolha da localidade à superação de dificuldades de infraestrutura e das responsabilidades familiares. Mehtap *et al.* (2019), Dungy e Ndofor (2019) e Lent *et al.* (2019) aparecem relacionados a esse resultado. Os achados desta pesquisa corroboram essa relação ao mostrar que a escolha ou adaptação do espaço pode contribuir para enfrentar dificuldades estruturais.

Ao mesmo tempo, os resultados ampliam a literatura ao mostrar que as dificuldades estruturais fazem parte do cotidiano de um número maior de participantes e estão relacionadas a diferentes aspectos da condução dos negócios. A utilização da própria residência, a necessidade de adaptar espaços, o transporte e a segurança

aparecem nos relatos como condições concretas que podem facilitar ou dificultar a continuidade das atividades.

Assim, os resultados indicam que as condições estruturais precisam ser consideradas na compreensão do empreendedorismo informal feminino. Além do crédito e da capacitação, o acesso a espaços adequados, equipamentos, locais de comercialização e condições de deslocamento pode contribuir para reduzir dificuldades que não são resolvidas somente por meio de conhecimento ou recursos financeiros.

4.2.4 Família

Os resultados relacionados à família mostram que as atividades do empreendimento estão diretamente relacionadas às responsabilidades familiares e domésticas das participantes. Nessa categoria foram identificados três desafios: dependência de terceiros, equilíbrio trabalho e família e falta de apoio familiar. Os relatos mostram que o tempo e o apoio disponível dentro da família podem facilitar ou dificultar a condução dos empreendimentos.

Considerando os três desafios e retirando as participantes que aparecem em mais de um deles, 26 participantes apresentaram algum desafio relacionado à categoria Família. Os resultados são apresentados no Quadro 10.

Quadro 10 – Desafios e formas de superação relacionados à família na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	**Participantes**	**Forma de superação relacionada**	**Participantes**
Dependência de terceiros	Rita (E2); Tuca (E25)	-	-
Equilíbrio trabalho e família	Sandra (E21); Rita (E2); Eliane (E23); Eugênia (E24); Tuka (E25); Carmo (E3); Nádia (E4); Alessandra (E5); Patrícia (E6); Beatriz (E7); Pamela (E9); Cláudia (E10); Adriana (E14); Adriana (E11); Maria Luiza (E12); Patrícia (E13); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Marta (E16); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19); Rosa (E1)	Gestão do tempo	Tuka (E25); Carmo (E3); Nádia (E4); Alessandra (E5); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Cláudia (E10); Adriana (E14); Maria Luiza (E12); Pamela (E9); Ana Cláudia (E29); Rosa (E1)
		Flexibilidade de dias e horários de trabalho	Patrícia (E6); Gesi (E15); Mariangela (E19)
		Contratação de funcionário/empregado	Tuka (E25); Rosa (E1); Ana Cláudia (E29)
		Apoio familiar	Carmo (E3); Nádia Maria (E4); Alessandra (E5); Patrícia (E6); Beatriz (E7); Cláudia (E10); Adriana (E14); Adriana (E11); Maria Luiza (E12); Patrícia (E13); Ana Cláudia (E29); Mariangela (E19); Rita (E2); Eugênia (E24);
		Apoio de amigos	Sandra (E17)
		Trabalho no domicílio/localização	Rita (E2); Eugênia (E24); Carmo (E3); Nádia (E4); Alessandra (E5); Patrícia (E6); Beatriz (E7); Pamela (E9); Adriana (E14); Patrícia (E13); Rosa (E1)
Falta de apoio familiar	Cláudia (E20); Sandra (E21); Lívia (E22); Eugênia (E24); Carmo (E3); Patrícia (E6); Isa Santos (E8); Pamela (E9); Maria Luiza (E12); Gesi (E15); Sandra (E17); Marlene (E18);	Apoio de Instituições públicas	Eugênia (E24); Marlene (E18); Mariangela (E19); Gesi (E15); Sandra (E21)
		Apoio de Instituições privadas	Gesi (E15); Sandra (E17); Ana Cláudia (E29)
		Apoio de clientes	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Carmo (E3); Patrícia (E6); Isa (E8); Pamela (E9); Maria Luiza (E12); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Sandra (E17); Mariangela (E19)

	Mariangela (E19); Ana Cláudia (E29)	Apoio de amigos	Lívia (E22); Mariangela (E19); Rosa (E1); Cláudia (E20); Alessandra (E5); Pamela (E9); Gesi (E15); Sandra (E17); Marlene (E18)
		Apoio de empreendedores	Lívia (E22); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Mariangela (E19)

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

O primeiro desafio identificado foi a dependência de terceiros, relatado por duas participantes: Rita (E2) e Tuca (E25). Esse desafio está relacionado à necessidade de depender de um familiar para realizar alguma atividade necessária à condução do negócio. Nesse caso, a dependência está relacionada à necessidade de contar com um familiar que possui uma habilidade ou conhecimento que a empreendedora não possui. Rita (E2), por exemplo, depende da filha para criar artes utilizando um sistema necessário para produzir as estampas de seus produtos. Dessa forma, a atividade do empreendimento fica condicionada à participação de outra pessoa para ser realizada.

Para o desafio de dependência de terceiros, não foi identificada uma forma específica de superação. Os relatos mostram, portanto, que essa dependência permanece como uma dificuldade na condução do empreendimento.

O segundo desafio identificado foi o equilíbrio entre trabalho e família, relatado por 23 participantes: Sandra (E21), Rita (E2), Eliane (E23), Eugênia (E24), Tuca (E25), Carmo (E3), Nádia (E4), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Beatriz (E7), Pamela (E9), Cláudia (E10), Adriana (E14), Adriana (E11), Maria Luiza (E12), Patrícia (E13), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Marta (E16), Sandra (E17), Marlene (E18), Mariangela (E19) e Rosa (E1). Esse desafio está relacionado à necessidade de dividir o tempo entre as atividades do empreendimento e as responsabilidades com a família e a casa. Em alguns casos, as atividades acontecem no mesmo espaço e precisam ser realizadas de forma simultânea ou intercalada.

A estratégia de superação da dificuldade de equilibrar trabalho e família por meio da gestão do tempo foi identificada entre 12 participantes: Tuca (E25), Carmo (E3), Nádia (E4), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Patrícia (E13), Cláudia (E10), Adriana (E14), Maria Luiza (E12), Pamela (E9), Ana Cláudia (E29) e Rosa (E1). Essa estratégia consiste em organizar o tempo disponível para realizar as atividades do empreendimento e, ao mesmo tempo, atender às responsabilidades familiares.

Pamela (E9) apresenta um exemplo dessa forma de superação. Em períodos de maior demanda, ela relatou que precisou trabalhar durante a madrugada para conseguir atender às encomendas. Nesse caso, a gestão do tempo ocorre por meio da adaptação dos horários de trabalho para conseguir conciliar as demandas do empreendimento com as demais responsabilidades.

A estratégia de superação da dificuldade de equilibrar trabalho e família por meio da flexibilidade de dias e horários de trabalho foi identificada entre três participantes: Patrícia (E6), Gesi (E15) e Mariangela (E19). Essa estratégia permite adaptar os dias e horários de funcionamento do empreendimento às demais responsabilidades da empreendedora. Gesi (E15), por exemplo, organiza sua atividade de venda de doces e salgados às quintas-feiras, aos domingos e em períodos de festas da cidade, permitindo adaptar o funcionamento do negócio à sua rotina.

A estratégia de superação da dificuldade de equilibrar trabalho e família por meio da contratação de funcionário ou empregado foi identificada entre três participantes: Tuca (E25), Rosa (E1) e Ana Cláudia (E29). A contratação permite distribuir parte das atividades e reduzir a concentração das tarefas exclusivamente na empreendedora. Rosa (E1), por exemplo, conta com um empregado que auxilia principalmente nos afazeres domésticos, o que contribui para que ela tenha mais tempo para se dedicar às atividades do empreendimento.

Outra estratégia de superação da dificuldade de equilibrar trabalho e família por meio do apoio familiar foi identificada entre 14 participantes: Carmo (E3), Nádia (E4), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Beatriz (E7), Cláudia (E10), Adriana (E14), Adriana (E11), Maria Luiza (E12), Patrícia (E13), Ana Cláudia (E29), Mariangela (E19), Rita (E2) e Eugênia (E24). O apoio familiar pode ocorrer por meio da realização de tarefas domésticas, cuidado com os filhos, participação nas atividades do empreendimento ou outras formas de colaboração.

Carmo (E3) apresenta um exemplo dessa forma de superação. Ela recebe o apoio do marido nos afazeres domésticos, o que contribui para que consiga dedicar tempo às atividades do empreendimento. Nesse caso, o apoio familiar ajuda a reduzir a sobrecarga decorrente da realização simultânea das atividades domésticas e empresariais.

A estratégia de superação da dificuldade de equilibrar trabalho e família por meio do apoio de amigos foi identificada para Sandra (E17). Essa forma de apoio pode contribuir para reduzir a sobrecarga da empreendedora e auxiliar na continuidade de suas atividades. Sandra (E17) relatou contar com o incentivo de um amigo, que também compra seus produtos e encaminha encomendas. Nesse caso, o

relacionamento de amizade contribui para o empreendimento e oferece apoio diante das dificuldades encontradas.

A estratégia de superação da dificuldade de equilibrar trabalho e família por meio do trabalho no domicílio ou da localização foi identificada entre dez participantes: Rita (E2), Eugênia (E24), Carmo (E3), Nádia (E4), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Beatriz (E7), Pamela (E9), Adriana (E14) e Patrícia (E13). Essa estratégia está relacionada à possibilidade de realizar o empreendimento no domicílio ou em uma localização que facilite a conciliação com as responsabilidades familiares. Nádia (E4), por exemplo, desenvolve parte de suas atividades em casa, o que permite permanecer próxima das responsabilidades familiares enquanto conduz seu empreendimento.

O terceiro desafio identificado foi a falta de apoio familiar, relatado por 13 participantes: Cláudia (E20), Sandra (E21), Lívia (E22), Eugênia (E24), Carmo (E3), Patrícia (E6), Isa (E8), Maria Luiza (E12), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Sandra (E17), Marlene (E18) e Mariangela (E19). Esse desafio está relacionado à ausência ou insuficiência de apoio da família diante das necessidades da empreendedora. A falta de apoio pode aumentar a sobrecarga e fazer com que a empreendedora precise buscar outras fontes de suporte.

A estratégia de superação da falta de apoio familiar por meio do apoio de instituições públicas foi identificada entre cinco participantes: Eugênia (E24), Marlene (E18), Mariangela (E19), Gesi (E15) e Sandra (E21). Esse apoio pode ocorrer de diferentes formas, como empréstimos oferecidos por bancos públicos, disponibilização de espaços para comercialização ou apoio para o transporte dos produtos. Sandra (E21), por exemplo, recebeu apoio da Prefeitura de Santos para ter acesso às barracas utilizadas na venda de comida nordestina. Gesi (E15) também recebeu apoio da Prefeitura de Iguape, que disponibiliza espaços para a venda de seus doces e salgados às quintas-feiras, aos domingos e durante períodos de festas da cidade. Além disso, a prefeitura disponibiliza ônibus para os feirantes transportarem os produtos até os locais de venda. Esses exemplos mostram que o apoio de instituições públicas pode contribuir diretamente para a realização das atividades empreendedoras.

A estratégia de superação da falta de apoio familiar por meio do apoio de instituições privadas foi identificada entre três participantes: Gesi (E15), Sandra (E17) e Ana Cláudia (E29). Esse apoio pode ocorrer por meio de cursos, orientação, apoio

moral oferecido por associações ou empréstimos concedidos por bancos privados. Gesi (E15), por exemplo, recebeu apoio do Sebrae por meio de cursos relacionados à produção, gestão e divulgação. Dessa forma, a instituição privada contribuiu para que ela tivesse acesso a conhecimentos que poderiam ser utilizados na condução do empreendimento.

A estratégia de superação da falta de apoio familiar por meio do apoio de clientes foi identificada entre 11 participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24), Carmo (E3), Patrícia (E6), Isa (E8), Pamela (E9), Maria Luiza (E12), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Sandra (E17) e Mariangela (E19). O apoio de clientes pode ocorrer por meio de indicações, compras, divulgação e outras relações construídas durante a atividade empreendedora. Pamela (E9), por exemplo, recebeu de uma cliente a possibilidade de indicação de seus produtos para outras pessoas. Nesse caso, a relação com a cliente contribuiu para ampliar a divulgação do empreendimento e formar uma rede de apoio fora do ambiente familiar.

A estratégia de superação da falta de apoio familiar por meio do apoio de amigos foi identificada entre nove participantes: Lívia (E22), Mariangela (E19), Rosa (E1), Cláudia (E20), Alessandra (E5), Pamela (E9), Gesi (E15), Sandra (E17) e Marlene (E18). O apoio de amigos pode oferecer incentivo, divulgação, orientação e outras formas de colaboração. Marlene (E18), por exemplo, relatou a falta de apoio do marido, mas recebeu apoio de uma filha e também de um amigo que a incentiva, compra seus produtos e encaminha encomendas. Nesse caso, a rede de amizade contribui para reduzir parte da falta de apoio familiar e também gera oportunidades para o empreendimento.

A estratégia de superação da falta de apoio familiar por meio do apoio de outros empreendedores foi identificada entre quatro participantes: Lívia (E22), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29) e Mariangela (E19). Essa forma de apoio permite que a empreendedora recorra a pessoas que também possuem experiência com negócios para obter orientação, incentivo ou oportunidades. Lívia (E22), por exemplo, buscou apoio de outros empreendedores desde o início do negócio, inclusive para questões relacionadas à formalização. O apoio recebido contribuiu para esclarecer dúvidas e orientar decisões relacionadas à condução de sua atividade.

Os resultados mostram que a família ocupa posições diferentes nas trajetórias analisadas. Para alguns participantes, as responsabilidades familiares dificultam a

condução do empreendimento. Para outras, os familiares ajudam nas atividades domésticas, no cuidado com os filhos ou diretamente no negócio. Também foram identificadas situações em que a falta de apoio familiar levou as empreendedoras a buscar outras pessoas ou instituições.

Essa situação mostra que a relação entre família e empreendedorismo não pode ser entendida apenas como fonte de apoio ou como fonte de dificuldade. A mesma empreendedora pode enfrentar falta de determinado tipo de apoio e, ao mesmo tempo, receber outro tipo de ajuda. Marlene (E18), por exemplo, relatou a falta de apoio do marido, mas posteriormente recebeu apoio de uma filha e também de um amigo. Esse resultado mostra que as redes mobilizadas pelas empreendedoras podem mudar conforme as necessidades encontradas durante a trajetória.

Os resultados encontrados nesta pesquisa corroboram o que foi identificado no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), no qual o equilíbrio trabalho-família apareceu entre os desafios relacionados à condução dos empreendimentos. O referencial teórico apresenta esse desafio em diferentes estudos, como Wolfe *et al.* (2022), Dungy e Ndofor (2019), Mehtap *et al.* (2019), Lent *et al.* (2019), Igwe *et al.* (2020) e Marongedza *et al.* (2024). Esses estudos mostram que as responsabilidades familiares podem interferir no tempo disponível para a atividade empreendedora.

A forma como as participantes desta pesquisa enfrenta esse desafio também se aproxima dos estudos anteriores. O Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) identificou a localização como uma forma de superar dificuldades relacionadas ao equilíbrio entre trabalho e família. Mehtap *et al.* (2019), por exemplo, identificaram situações em que as mulheres preferem operar seus negócios em casa para administrar melhor as demandas familiares. Dungy e Ndofor (2019) e Lent *et al.* (2019) também aparecem relacionados à localização como forma de enfrentar esse desafio.

Os achados também corroboram a literatura sobre o papel das redes de apoio. O referencial teórico relaciona o apoio familiar às redes como forma de enfrentamento, especialmente nos estudos de Igwe *et al.* (2020), Mehtap *et al.* (2019), Dungy e Ndofor (2019) e Lent *et al.* (2019). Nas entrevistas, essa relação aparece de forma concreta, pois as participantes utilizam familiares, amigos, clientes, outros empreendedores e instituições para obter diferentes formas de apoio.

Entretanto, os resultados ampliam os achados da literatura ao mostrar que o apoio utilizado para enfrentar as dificuldades familiares não se restringe às relações pessoais. As participantes também recorrem a instituições públicas e privadas. Esses apoios incluem cursos, empréstimos, espaços para comercialização, transporte, orientação e outras formas de suporte. Dessa maneira, as redes mobilizadas para lidar com as dificuldades familiares são mais amplas do que apenas a família e os amigos.

O Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) também identificou o apoio de instituições públicas e privadas entre as formas de superação relacionadas ao empreendedorismo feminino informal. No referencial, Warnecke (2016), Shava e Chinyamurindi (2022). Ama *et al.* (2014) e Marongedza *et al.* (2024) aparecem relacionados ao apoio governamental, enquanto Marongedza *et al.* (2024) também aparece relacionado ao apoio de instituições privadas.

Assim, os resultados indicam que a família pode representar simultaneamente uma fonte de dificuldade e um recurso para a condução dos empreendimentos. A possibilidade de contar com apoio para as atividades domésticas, cuidado com os filhos e tarefas do negócio pode liberar tempo para a empreendedora. Quando esse apoio não existe ou é insuficiente, outras relações e instituições podem ser mobilizadas para reduzir parte da sobrecarga e permitir a continuidade da atividade empreendedora.

4.2.5 Financeiro

Os resultados relacionados à dimensão Financeiro evidenciaram dificuldades relacionadas ao acesso e à disponibilidade de recursos para manter, investir e desenvolver os empreendimentos. Na categoria Financeiro, foram identificados cinco desafios: acesso a crédito, apoio de instituições públicas, aversão a empréstimo, falta de recursos financeiros, inadimplência e juros altos de financiamentos. Esses desafios mostram que as participantes enfrentam dificuldades tanto para obter recursos quanto para utilizar o crédito disponível, principalmente diante do receio de assumir dívidas e dos custos envolvidos.

Considerando as participantes sem repetição entre os desafios identificados, 28 das 31 empreendedoras apresentaram algum desafio relacionado à dimensão Financeiro. Os resultados são apresentados no Quadro 11:

Quadro 11 – Desafios e formas de superação relacionados aos recursos financeiros na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	Participantes	Forma de superação relacionada	Participantes
Acesso a crédito	Eliane (E23); Eugênia (E24); Patrícia (E13); Gesi (E15); Isa (E8); Letícia (E31)	Apoio familiar	Eugênia (E24); Isa (E8); Letícia (E31)
		Apoio de Instituições públicas	Eugênia (E24); Patrícia (E13)
Aversão a empréstimo	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Patrícia (E6); Cláudia (E10); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19); Nádia (E4); Maria Luiza (E12)	Cartão de crédito	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Maria Luiza (E12); Nádia (E4);
Falta de recursos financeiros	Rosa (E1); Rita (E2); Carmo (E3); Nádia (E4); Alessandra (E5); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Beatriz (E7); Isa (E8); Pamela (E9); Cláudia (E10); Adriana (E11); Maria Luiza (E12); Adriana (E14); Gesi (E15); Marta (E16); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19); Cláudia (E20); Sandra (E21); Eugênia (E24); Tuka (E25); Letícia (E31); Livia (E22); Michele (E28); Ana Cláudia (E29)	Uso de auxílios e bolsas governamentais	Patrícia (E6); Pamela (E9); Gesi (E15)
		Pedido de adiantamento/sinal	Alessandra (E5); Adriana (E11); Rita (E2); Maria Luiza (E12); Marlene (E18); Cláudia (E20); Marta (E16)
		Economizar/cortar custos	Cláudia (E20); Rita (E2); Nádia (E4)
		Reinvestimento de receita	Cláudia (E20); Rita (E2);Tuka (E25); Isa (E8) Nádia (E4);; Pamela (E9); Gesi (E15); Rosa (E1); Mariangela (E19)
		Empréstimos bancários	Sandra (E17); Ana Cláudia (E29); Eugênia (E24)
		Dividir espaço/aluguel	Isa (E8); Ana Cláudia (E29); Marlene (E18); Mariangela (E19)
		Diversificação de produtos/serviços	Patrícia (E6); Patrícia (E13); Gesi (E15); Marta (E16); Mariangela (E19); Ana Cláudia (E29); Alessandra (E5); Claudia (E10)

		Cartão de crédito	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Maria Luiza (E12); Nádia (E4)
		Apoio familiar: Empréstimo/doação monetária	Sandra (E17); Cláudia (E20); Rita (E2); Livia (E22); Eugênia (E24); Isa Santos (E8); Pamela (E9); Cláudia (E10); Adriana (E14); Maria Luiza (E12); Patrícia (E13); Marlene (E18); Letícia (E31); Rosa (E1);
		Apoio familiar: doação/ empréstimo de equipamentos e maquinários	Patrícia (E6); Beatriz (E7); Sandra (E17); Alessandra (E5); Rita (E2); Cláudia (E10); Patrícia (E13); Adriana (E14);
		Apoio de amigos: Empréstimo/doação monetária	Alessandra (E5); Marlene (E18);
		Apoio de amigos: doação/ empréstimo de equipamentos e maquinários	Patrícia (E6)
		Autofinanciamento	Tuka (E25); Nádia (E4); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Marta (E16); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19)
Inadimplência de clientes	Ana Cláudia (E29); Sandra (E17)	-	-
Juros altos de financiamentos	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Patrícia (E6); Gesi (E15); Marlene (E18); Mariangela (E19)	Cartão de crédito	Cláudia (E20); Eugênia (E24)

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

O primeiro desafio identificado foi o acesso a crédito, relatado por seis participantes: Eliane (E23), Eugênia (E24), Patrícia (E13), Gesi (E15), Isa (E8) e Letícia (E31). Esse desafio está relacionado à dificuldade de obter recursos financeiros por meio de instituições de crédito para iniciar, manter ou ampliar o empreendimento. O acesso ao crédito pode depender das condições oferecidas pelas instituições, dos documentos exigidos e da capacidade da empreendedora de assumir o compromisso financeiro.

A estratégia de superação da dificuldade de acesso a crédito por meio do apoio familiar foi identificada entre três participantes: Eugênia (E24), Isa (E8) e Letícia (E31). Essa forma de superação ocorre quando familiares contribuem para que a empreendedora tenha acesso aos recursos necessários ao negócio. Isa (E8), por exemplo, recebeu apoio familiar para obter recursos financeiros para seu empreendimento. Nesse caso, a família funciona como uma alternativa diante da dificuldade de acesso ao crédito.

Outra estratégia de superação da dificuldade de acesso a crédito por meio do apoio de instituições públicas foi identificada entre duas participantes: Eugênia (E24) e Patrícia (E13). Esse apoio está relacionado à utilização de instituições públicas que oferecem crédito ou programas de financiamento em condições que podem ser mais acessíveis às empreendedoras. Patrícia (E13), por exemplo, utilizou um empréstimo do Banco do Povo para levar seu salão da própria casa para o centro de Jaci. Ela relatou que o processo exigia muitos documentos, mas considerou os juros baixos e avaliou a experiência de forma positiva.

O segundo desafio identificado foi a aversão a empréstimo, relatado por nove participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24), Patrícia (E6), Cláudia (E10), Sandra (E17), Marlene (E18), Mariangela (E19), Nádia (E4) e Maria Luiza (E12). Esse desafio está relacionado ao receio de assumir dívidas e não conseguir cumprir os pagamentos, além da preocupação com os juros. Assim, mesmo quando existe necessidade de recursos, algumas empreendedoras preferem não recorrer a empréstimos.

A estratégia de superação da aversão a empréstimo por meio do cartão de crédito foi identificada entre quatro participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24), Maria Luiza (E12) e Nádia (E4). O cartão de crédito aparece como uma alternativa ao empréstimo tradicional, principalmente quando permite parcelar compras e

administrar os pagamentos. Cláudia (E20), por exemplo, relatou que prefere utilizar o cartão porque precisa manter o pagamento em dia e considera essa opção mais controlável do que assumir um empréstimo.

O terceiro desafio identificado foi a falta de recursos financeiros, relatado por 27 participantes: Rosa (E1), Rita (E2), Carmo (E3), Nádia (E4), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Patrícia (E13), Beatriz (E7), Isa (E8), Pamela (E9), Cláudia (E10), Adriana (E11), Maria Luiza (E12), Adriana (E14), Gesi (E15), Marta (E16), Sandra (E17), Marlene (E18), Mariangela (E19), Cláudia (E20), Sandra (E21), Eugênia (E24), Tuka (E25), Letícia (E31), Lívia (E22), Michele (E28) e Ana Cláudia (E29). Esse foi o desafio financeiro mais frequente. A falta de recursos está relacionada à dificuldade de realizar investimentos, adquirir materiais, equipamentos ou mercadorias, pagar despesas e ampliar o empreendimento.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio do uso de auxílios e bolsas governamentais foi identificada entre três participantes: Patrícia (E6), Pamela (E9) e Gesi (E15). Essa estratégia consiste em utilizar recursos provenientes de programas de auxílio ou bolsas para complementar os recursos disponíveis para o empreendimento. Patrícia (E6), por exemplo, utilizou recursos dessa natureza como parte dos recursos disponíveis para manter sua atividade.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio do pedido de adiantamento ou sinal foi identificada entre sete participantes: Alessandra (E5), Adriana (E11), Rita (E2), Maria Luiza (E12), Marlene (E18), Cláudia (E20) e Marta (E16). Essa estratégia permite receber parte do valor antes da conclusão ou entrega do produto ou serviço, reduzindo a necessidade de utilizar recursos próprios para iniciar ou executar o pedido. Alessandra (E5), por exemplo, utiliza o recebimento antecipado para obter recursos necessários à realização de seus pedidos.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio da economia e corte de custos foi identificada entre três participantes: Cláudia (E20), Rita (E2) e Nádia (E4). Essa estratégia envolve reduzir despesas e controlar os gastos para conseguir manter os recursos necessários ao funcionamento do negócio. Cláudia (E20), por exemplo, procura administrar os recursos que recebe para manter as despesas do negócio e continuar investindo na atividade.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio do reinvestimento das receitas foi identificada entre nove participantes: Cláudia (E20),

Rita (E2), Tuka (E25), Isa (E8), Nádia (E4), Pamela (E9), Gesi (E15), Rosa (E1) e Mariangela (E19). Essa estratégia consiste em utilizar parte da receita gerada pelo próprio empreendimento para realizar novos investimentos. Rosa (E1), por exemplo, utiliza os recursos gerados pela atividade para continuar investindo no próprio negócio. Esse comportamento permite que o empreendimento cresça de forma gradual sem depender exclusivamente de recursos externos.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio de empréstimos bancários foi identificada entre três participantes: Sandra (E17), Ana Cláudia (E29) e Eugênia (E24). Essa estratégia consiste em utilizar recursos obtidos junto a instituições financeiras para pagar despesas, comprar mercadorias ou realizar investimentos. Ana Cláudia (E29), por exemplo, utilizou inicialmente uma reserva própria para montar sua loja. Quando os recursos acabaram e algumas contas começaram a se acumular, conseguiu um empréstimo do Banco do Povo, que utilizou para quitar contas, comprar mercadorias e manter o negócio funcionando.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio da divisão de espaço ou aluguel foi identificada entre quatro participantes: Isa (E8), Ana Cláudia (E29), Marlene (E18) e Mariangela (E19). Essa estratégia permite reduzir os custos relacionados ao espaço utilizado pelo empreendimento. Ana Cláudia (E29), por exemplo, compartilhou um espaço durante determinado período de sua trajetória, reduzindo os custos relacionados ao local de atendimento.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio da diversificação de produtos e serviços foi identificada entre oito participantes: Patrícia (E6), Patrícia (E13), Gesi (E15), Marta (E16), Mariangela (E19), Ana Cláudia (E29), Alessandra (E5) e Cláudia (E10). A diversificação permite ampliar as possibilidades de geração de receita a partir da oferta de diferentes produtos ou serviços. Gesi (E15), por exemplo, além de produzir e vender doces e salgados, também cultiva e vende mudas de plantas. Patrícia (E13), além de trabalhar com massas e salgados, também atua como cabeleireira nos finais de semana. Alessandra (E5), além da atividade de estamparia, também trabalha como costureira. Marta (E16) administra gados de uma fazenda por meio de planilhas, atividade que complementa sua atuação. Patrícia (E6), por sua vez, além do salão de beleza, vende pastel e *chup-chup* no próprio salão. Esses exemplos mostram que a diversificação pode ocorrer por meio da inclusão de

outros produtos ou serviços e contribuir para ampliar as possibilidades de geração de renda.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio do cartão de crédito foi identificada entre quatro participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24), Maria Luiza (E12) e Nádia (E4). O cartão aparece como uma alternativa para realizar compras e adquirir materiais quando os recursos disponíveis não são suficientes. Nádia (E4), por exemplo, utiliza o cartão para realizar compras necessárias ao seu trabalho, buscando condições de pagamento que permitam manter as atividades do empreendimento.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio de empréstimo ou doação monetária de familiares foi identificada entre 14 participantes: Sandra (E17), Cláudia (E20), Rita (E2), Lívia (E22), Eugênia (E24), Isa (E8), Pamela (E9), Cláudia (E10), Adriana (E14), Maria Luiza (E12), Patrícia (E13), Marlene (E18), Letícia (E31) e Rosa (E1). Essa forma de superação ocorre quando familiares fornecem dinheiro para que a empreendedora possa manter ou investir no empreendimento. Rosa (E1), por exemplo, recebeu apoio financeiro familiar para contribuir com os recursos necessários à condução de seu negócio.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio de doação ou empréstimo de equipamentos e maquinários por familiares foi identificada entre oito participantes: Patrícia (E6), Beatriz (E7), Sandra (E17), Alessandra (E5), Rita (E2), Cláudia (E10), Patrícia (E13) e Adriana (E14). Essa estratégia reduz a necessidade de investimento financeiro para adquirir equipamentos necessários ao negócio. Alessandra (E5), por exemplo, recebeu uma máquina de costura emprestada da irmã para trabalhar. Nesse caso, o equipamento disponibilizado pela família permitiu que ela desenvolvesse sua atividade sem precisar realizar a compra da máquina naquele momento.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio de empréstimo ou doação monetária de amigos foi identificada entre duas participantes: Alessandra (E5) e Marlene (E18). Esse apoio permite obter recursos financeiros fora do núcleo familiar. Alessandra (E5), por exemplo, também recebeu dinheiro emprestado de uma amiga para adquirir máquinas necessárias ao empreendimento.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio de doação ou empréstimo de equipamentos e maquinários por amigos foi identificada para

Patrícia (E6). Nesse caso, o apoio de amigos reduz a necessidade de desembolso para aquisição de equipamentos. O recurso disponibilizado pode permitir que a empreendedora continue realizando suas atividades mesmo diante da falta de recursos para adquirir o equipamento necessário.

A estratégia de superação da falta de recursos financeiros por meio do autofinanciamento foi identificada entre dez participantes: Tuka (E25), Nádia (E4), Patrícia (E6), Patrícia (E13), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Marta (E16), Sandra (E17), Marlene (E18) e Mariangela (E19). O autofinanciamento ocorre quando a própria empreendedora utiliza seus recursos para iniciar, manter ou ampliar o negócio. Ana Cláudia (E29), por exemplo, utilizou inicialmente uma reserva financeira própria para montar sua loja, antes de recorrer posteriormente a um empréstimo bancário.

O quarto desafio identificado foi a inadimplência de clientes, relatado por duas participantes: Ana Cláudia (E29) e Sandra (E17). Esse desafio está relacionado ao não pagamento de valores devidos pelos clientes, o que pode comprometer o fluxo de recursos necessários para a manutenção do empreendimento. Para esse desafio, não houve relato de uma forma de superação relacionada no Quadro 11.

O quinto desafio identificado foi a ocorrência de juros altos de financiamentos, relatada por seis participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24), Patrícia (E6), Gesi (E15), Marlene (E18) e Mariangela (E19). Esse desafio está relacionado ao custo do crédito e ao impacto dos juros sobre os recursos disponíveis para o empreendimento. Os juros elevados podem aumentar o valor final da dívida e contribuir para que a empreendedora evite financiamentos.

A estratégia de superação da dificuldade relacionada aos juros altos de financiamentos por meio do cartão de crédito foi identificada entre duas participantes: Cláudia (E20) e Eugênia (E24). Nesse caso, o cartão aparece como alternativa ao financiamento, principalmente quando permite realizar compras parceladas com custos menores. Cláudia (E20), por exemplo, demonstrou preocupação com os juros cobrados em empréstimos e prefere utilizar o cartão de crédito como alternativa para determinadas compras.

Os resultados mostram que os desafios financeiros estão presentes de maneira ampla nas experiências analisadas. A falta de recursos financeiros foi identificada entre 27 participantes e apareceu associada a diferentes estratégias de superação. As participantes utilizaram recursos próprios, apoio de familiares e amigos, crédito,

adiantamentos, redução de custos, reinvestimento das receitas, diversificação e divisão de espaços para lidar com essa dificuldade.

Outro aspecto importante é que o crédito apresenta significados diferentes para as participantes. Para alguns, ele representa uma possibilidade de investimento e continuidade do negócio. Para outras, representa risco de endividamento. Patrícia (E13), por exemplo, avaliou positivamente o empréstimo do Banco do Povo, principalmente pelos juros baixos, enquanto outras participantes demonstraram receio de assumir uma dívida devido à incerteza da renda e aos juros.

Esse resultado se aproxima do encontrado no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), no qual Capital foi a categoria com maior número de registros entre os desafios identificados, enquanto Acesso ao crédito também apareceu entre os desafios relacionados aos empreendimentos informais. A revisão mostrou que essas dificuldades podem limitar investimentos e o desenvolvimento dos negócios.

Os achados também corroboram o referencial teórico, que aponta as limitações de capital financeiro, as dificuldades de acesso ao crédito e as restrições relacionadas às instituições financeiras como fatores que podem limitar investimentos e o desenvolvimento dos empreendimentos. Mehtap *et al.* (2019), Dungy e Ndofor (2019), O. Ama *et al.* (2014), Gadedjisso-Tossou *et al.* (2024), Warnecke (2016), Marongedza *et al.* (2024) e Galdino *et al.* (2018) aparecem no Estudo 2 (**https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4**) relacionados a capital financeiro, redes e acesso ao crédito.

Os resultados encontrados nas entrevistas também ampliam os achados da revisão ao mostrar a variedade de estratégias utilizadas para enfrentar a falta de recursos. O Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) identificou o autofinanciamento e as redes como formas de superação relacionadas ao capital financeiro. As entrevistas mostram, além dessas estratégias, o uso de cartão de crédito, pedido de adiantamento ou sinal, reinvestimento das receitas, diversificação de produtos e serviços e divisão de espaço ou aluguel.

A utilização das redes também merece destaque. O apoio de familiares e amigos aparece não apenas como apoio moral, mas como acesso direto a dinheiro, equipamentos e maquinários. Esse resultado está de acordo com a literatura que relaciona as redes ao enfrentamento das limitações de capital. Mehtap *et al.* (2019),

Dungy e Ndofor (2019) e O. Ama *et al.* (2014) aparecem relacionados ao autofinanciamento, enquanto Gadedjisso-Tossou *et al.* (2024), Warnecke (2016), Marongedza *et al.* (2024) e Galdino *et al.* (2018) aparecem relacionados às redes e ao acesso ao crédito.

Assim, os resultados indicam que as dificuldades financeiras não estão relacionadas somente à falta de dinheiro. Elas também envolvem as condições para obter crédito, o receio de assumir dívidas, o custo dos juros e os problemas de recebimento dos clientes. Para enfrentar essas dificuldades, as participantes mobilizam diferentes recursos, combinando recursos próprios, crédito, apoio das redes de relacionamento e estratégias de adaptação do próprio negócio.

4.2.6 Institucional

Os resultados relacionados à dimensão Institucional evidenciaram desafios relacionados à relação das empreendedoras com o Governo, as instituições, as regras e os procedimentos necessários para a condução dos empreendimentos. Foram identificados cinco desafios nessa categoria: falta de apoio governamental, falta de confiança no Governo, fiscalização, burocracia/leis e seguridade social. Esses aspectos mostram que a relação com as instituições pode representar uma dificuldade para as empreendedoras, principalmente quando existem dúvidas sobre regras, procedimentos, direitos e formas de acesso ao apoio disponível.

Ao todo, 19 das 31 empreendedoras apresentaram algum desafio relacionado à dimensão Institucional. Os resultados são apresentados no Quadro 12.

Quadro 12 – Desafios e formas de superação relacionados aos aspectos institucionais na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	**Participantes**	**Forma de superação relacionada**	**Participantes**
Falta de apoio governamental	Lívia (E22); Maria Luiza (E12); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19)	Apoio de amigos	Lívia (E22) ;); Mariangela (E19); Sandra (E17)
		Apoio familiar	Lívia (E22); Cláudia (E20); Marlene (E18); Maria Luiza (E12)
		Apoio de empreendedores	Lívia (E22); Sandra (E17); Mariangela (E19); Marlene (E18);
		Apoio de Instituições privadas	Sandra (E17);
Falta de confiança no Governo	Cláudia (E20); Maria Luiza (E12)	-	-
Fiscalização	Cláudia (E20); Sandra (E21); Eliane (E23); Isa (E8); Patrícia (E13); Ana Cláudia (E29)	Empresa no domicílio	Patrícia (E13)
Burocracia/Leis	Cláudia (E20); Adriana (E14); Patrícia (E13); Rosa (E1)	Informalidade	Adriana (E14); Patrícia (E13); Rosa (E1)
Seguridade social	Cláudia (E20); Sandra (E21); Lívia (E22); Eugênia (E24); TuKa (E25); Capelli (E26); Anna Takabayashi (E27); Ana Cláudia (E29); Lubiane (E30); Letícia (E31); Rosa (E1); Eliane (E23)	Formalização como MEI (Microempreendedor Individual)	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Tuka (E25); Ana Cláudia (E29); Capelli (E26); Lubiane (E30); Anna Takabayashi (E27); Letícia (E31); Eliane (E23)

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

O primeiro desafio identificado foi a falta de apoio governamental, relatada por cinco participantes: Lívia (E22), Maria Luiza (E12), Sandra (E17), Marlene (E18) e Mariangela (E19). Esse desafio está relacionado à percepção de que as instituições públicas poderiam oferecer mais apoio às empreendedoras. Os relatos envolvem a falta de oportunidades de empréstimos com juros mais baixos e menor burocracia, a necessidade de maior estrutura para os espaços de comercialização e a percepção de ausência de políticas públicas suficientes para apoiar os empreendimentos.

A estratégia de superação da falta de apoio governamental por meio do apoio de amigos foi identificada entre três participantes: Lívia (E22), Mariangela (E19) e Sandra (E17). Essa forma de superação ocorre quando as empreendedoras recorrem aos amigos para obter apoio, orientação ou ajuda diante das dificuldades encontradas no negócio. Lívia (E22), por exemplo, buscou apoio de pessoas de sua rede profissional desde o início do empreendimento, inclusive para esclarecer dúvidas relacionadas à atividade e à formalização.

A estratégia de superação da falta de apoio governamental por meio do apoio familiar foi identificada entre quatro participantes: Lívia (E22), Cláudia (E20), Marlene (E18) e Maria Luiza (E12). Esse apoio pode ocorrer por meio de empréstimos, orientações, ajuda nos afazeres domésticos, cuidado dos filhos e outras formas de colaboração que permitem à empreendedora continuar conduzindo o negócio diante das dificuldades encontradas. Marlene (E18), por exemplo, recebeu apoio de familiares em sua trajetória, incluindo ajuda de uma filha, o que contribuiu para que pudesse continuar desenvolvendo sua atividade.

A estratégia de superação da falta de apoio governamental por meio do apoio de outros empreendedores foi identificada entre quatro participantes: Lívia (E22), Sandra (E17), Mariangela (E19) e Marlene (E18). Essa estratégia está relacionada à busca de pessoas que possuem experiência com negócios e podem contribuir com orientações, informações e apoio diante das dificuldades encontradas. Lívia (E22), por exemplo, buscou apoio de outros empreendedores e profissionais desde o início de seu negócio, inclusive para esclarecer dúvidas relacionadas à formalização e a outros procedimentos necessários à sua atividade.

A estratégia de superação da falta de apoio governamental por meio do apoio de instituições privadas foi identificada para Sandra (E17). Esse apoio representa a busca por instituições privadas diante da percepção de que o suporte governamental

é insuficiente. Sandra (E17), por exemplo, procurou o Sebrae para receber orientação e auxílio em procedimentos relacionados ao seu empreendimento. O apoio institucional privado aparece, assim, como uma alternativa para obter orientação e solucionar dúvidas que não foram atendidas inicialmente.

O segundo desafio identificado foi a falta de confiança no Governo, relatado por duas participantes: Cláudia (E20) e Maria Luiza (E12). Esse desafio está relacionado à desconfiança das participantes em relação às ações do Governo e aos resultados que poderão obter ao cumprir determinadas obrigações. Cláudia (E20), por exemplo, questiona se realmente terá acesso à aposentadoria no futuro e demonstra dúvidas sobre o retorno das contribuições realizadas ao Governo. Maria Luiza (E12), por sua vez, relaciona mudanças econômicas e a queda na demanda de seu trabalho ao cenário político e econômico.

Para o desafio de falta de confiança no Governo, não foi identificada entre as empreendedoras entrevistadas uma forma de superação relacionada. Os relatos mostram a presença da desconfiança, mas não apresentam uma estratégia utilizada pelas participantes para enfrentar diretamente esse desafio.

O terceiro desafio identificado foi a fiscalização, relatado por seis participantes: Cláudia (E20), Sandra (E21), Eliane (E23), Isa (E8), Patrícia (E13) e Ana Cláudia (E29). Esse desafio está relacionado ao receio ou à preocupação com a fiscalização e com as consequências de não atender às exigências necessárias para o funcionamento do empreendimento. A fiscalização aparece principalmente como uma preocupação relacionada ao cumprimento das exigências aplicáveis às atividades desenvolvidas.

A estratégia de superação da fiscalização por meio da empresa no domicílio foi identificada para Patrícia (E13). Essa forma de superação está relacionada à condução da atividade no próprio domicílio. Patrícia (E13), por exemplo, iniciou seu salão em casa e posteriormente levou o negócio para o centro de Jaci. A utilização do espaço doméstico fez parte de sua trajetória de condução do empreendimento.

O quarto desafio identificado foi a burocracia e as leis, relatado por quatro participantes: Cláudia (E20), Adriana (E14), Patrícia (E13) e Rosa (E1). Esse desafio está relacionado às dificuldades para compreender e cumprir regras, procedimentos e exigências legais. No caso de Patrícia (E13), Adriana (E14) e Rosa (E1), a

dificuldade está relacionada também às exigências para a produção e comercialização de alimentos, que envolvem regulamentações e cuidados específicos.

A estratégia de superação da burocracia e das leis por meio da informalidade foi identificada entre três participantes: Adriana (E14), Patrícia (E13) e Rosa (E1). Nesse caso, a informalidade aparece relacionada à dificuldade de atender às exigências e regulamentações necessárias à atividade. As três participantes atuam com produção e venda de alimentos e enfrentam exigências específicas para adequação de seus negócios. A permanência na informalidade aparece, nesse contexto, como uma forma de condução do negócio diante das dificuldades relacionadas às exigências legais.

O quinto desafio identificado foi a seguridade social, relatado por 12 participantes: Cláudia (E20), Sandra (E21), Lívia (E22), Eugênia (E24), Tuca (E25), Capelli (E26), Anna Takabayashi (E27), Ana Cláudia (E29), Lubiane (E30), Letícia (E31), Rosa (E1) e Eliane (E23). Esse desafio está relacionado às preocupações das empreendedoras com a contribuição previdenciária, os direitos associados à seguridade social e as condições para ter acesso a esses direitos.

A estratégia de superação da seguridade social por meio da formalização como MEI foi identificada entre nove participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24), Tuca (E25), Ana Cláudia (E29), Capelli (E26), Lubiane (E30), Anna Takabayashi (E27), Letícia (E31) e Eliane (E23). Essa estratégia está relacionada à busca de acesso aos direitos previdenciários por meio da formalização. Cláudia (E20), por exemplo, relata que seu pai insistia para que ela se formalizasse por causa do INSS. Ao comparar o valor que pagaria como autônoma com a contribuição como MEI, ela entende que a formalização possibilitaria pagar uma taxa menor e ter direitos futuramente.

Esse relato mostra que a seguridade social pode assumir sentidos diferentes para a mesma empreendedora. De um lado, aparece como um benefício associado à formalização. De outro, Cláudia (E20) também demonstra desconfiança sobre a possibilidade de aposentadoria e afirma não saber como essas regras poderão mudar no futuro. Assim, a seguridade social aparece simultaneamente como um desafio e como um possível benefício relacionado à formalização.

Os resultados mostram que a dimensão Institucional apresenta uma relação de tensão entre as empreendedoras e as instituições. As participantes relatam falta de apoio governamental, desconfiança, fiscalização e dificuldades com burocracia e leis,

mas também procuram diferentes formas de apoio para continuar conduzindo seus negócios.

A falta de apoio governamental aparece relacionada principalmente à percepção de que poderiam existir melhores condições para os empreendimentos, como empréstimos com juros menores e menos burocracia, maior estrutura nos espaços de comercialização e políticas públicas específicas para as empreendedoras. Sandra (E17), por exemplo, gostaria de contar com maior estrutura nas feirinhas para a exposição de seus produtos. Os relatos também mostram que as participantes percebem limitações tanto nas instituições públicas quanto nas privadas para acesso a crédito e outros recursos.

Os resultados encontrados nesta pesquisa corroboram o que foi identificado no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), no qual a ausência de apoio governamental apareceu entre os desafios relacionados ao empreendedorismo feminino informal. A revisão também identificou burocracia, leis, fiscalização e tributos entre os desafios relacionados ao ambiente externo. Foram registradas quatro ocorrências para burocracia, quatro para leis, três para fiscalização e duas para tributos.

Os resultados também se aproximam do referencial teórico. Aljarodi *et al.* (2021) identificaram a ausência do Estado entre os principais desafios relacionados ao empreendedorismo feminino, enquanto Xheneti *et al.* (2019) destacaram a burocracia e a desigualdade institucional. Martins *et al.* (2024) também identificaram políticas públicas ineficazes entre as barreiras enfrentadas pelas mulheres empreendedoras.

Em relação às formas de superação, os achados corroboram o Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), que identificou as redes de relacionamento como uma das principais estratégias de superação das dificuldades encontradas pelas empreendedoras. A revisão mostrou que essas redes podem contribuir com apoio financeiro, apoio moral, informações, oportunidades e outros recursos.

Os dados das entrevistas ampliam esse resultado ao mostrar que as redes também são utilizadas para enfrentar dificuldades especificamente relacionadas às instituições. Amigos, familiares e outros empreendedores ajudam as participantes a compreender procedimentos, esclarecer dúvidas sobre burocracias e leis e encontrar

caminhos diante das dificuldades encontradas no negócio. Lívia (E22), por exemplo, buscou diferentes pessoas para compreender questões relacionadas ao MEI e à condução de sua atividade.

Outro aspecto identificado nas entrevistas é a procura por instituições privadas para suprir parte das necessidades não atendidas pelo Governo. Gesi (E15), por exemplo, buscou o Sebrae e participou de cursos relacionados à produção, gestão e divulgação. Esse resultado mostra que as instituições privadas podem contribuir para o desenvolvimento das empreendedoras, mas também evidencia que o apoio institucional esperado por elas não se limita à capacitação.

O Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) também identificou o apoio governamental e institucional entre as formas de superação das dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras. Nas entrevistas, esse apoio aparece de maneira mais concreta, incluindo orientação, acesso a crédito, estrutura para comercialização e apoio para solucionar dúvidas relacionadas às exigências do negócio.

Em relação à burocracia e às leis, os resultados mostram uma situação que merece destaque. As exigências legais podem representar uma dificuldade especialmente para empreendedoras que produzem e comercializam alimentos, como Adriana (E14), Patrícia (E13) e Rosa (E1). Nesses casos, a necessidade de adequação às regulamentações pode dificultar a condução do negócio e contribuir para a permanência na informalidade.

Assim, os resultados indicam que a dimensão Institucional envolve não apenas a relação das empreendedoras com o Governo, mas também o acesso a instituições públicas e privadas, o cumprimento de regras, a fiscalização e a busca por proteção social. As participantes procuram superar essas dificuldades mobilizando suas redes de relacionamento e buscando apoio institucional, mas os relatos também mostram a necessidade de políticas públicas com menor burocracia, melhores condições de crédito e maior suporte às empreendedoras.

4.2.7 Mercado

Os resultados relacionados à dimensão Mercado evidenciaram desafios relacionados à concorrência, à captação e retenção de clientes, às exigências para comercialização e às variações na demanda ao longo do tempo. Foram identificados quatro desafios nessa categoria: concorrência (11 participantes), dificuldade de

captação e retenção de clientes (24 participantes), exigência de nota fiscal (3 participantes) e sazonalidade do negócio (8 participantes). Esses resultados mostram que a condução dos empreendimentos exige das participantes não apenas a oferta de produtos e serviços, mas também a busca constante por clientes e a adaptação às condições do mercado.

Ao todo, 25 participantes apresentaram desafios relacionados à dimensão Mercado. Os resultados são apresentados no Quadro 13.

Quadro 13 – Desafios e formas de superação relacionados ao Mercado na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	**Participantes**	**Forma de superação relacionada**	**Participantes**
Concorrência	Sandra (E21); Lívia (E22); Carmo (E3); Alessandra (E5); Cláudia (E10); Maria Luiza (E12); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Gesi (E15); Rosa (E1); Pamela (E9)	Estratégia de atendimento diferenciado	Patrícia (E6); Patrícia (E13); Pamela (E9); Maria Luiza (E12); Gesi (E15);
		Negociar preço/promoção	Patrícia (E6); Pamela (E9); Cláudia (E10);
		Diversificação de produtos e serviços	Lívia (E22); Alessandra (E5); Cláudia (E10); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Gesi (E15)
		Diferentes canais de venda	Cláudia (E10); Maria Luiza (E12); Gesi (E15);
		Flexibilidade de dias e horários de trabalho	Patrícia (E6); Cláudia (E10); Gesi (E15)
		Indicação das redes de relacionamento	Carmo (E3); Cláudia (E10); Maria Luiza (E12); Patrícia (E13); Gesi (E15); Rosa (E1); Pamela (E9); Alessandra (E5)
		Marketing/divulgação	Pamela (E9); Gesi (E15); Lívia (E22); Cláudia (E10); Patrícia (E13);
		Estudando o concorrente	Patrícia (E13); Gesi (E15); Rosa (E1); Alessandra (E5)
Dificuldade de captação/retenção de clientes	Cláudia (E20); Cláudia (E10); Lívia (E22); Rita (E2); Eugênia (E24); Tuka (E25); Carmo (E3); Nádia (E4); Alessandra (E5); Beatriz (E7); Isa (E8); Pamela (E9); Adriana (E11); Adriana (E14); Maria Luiza (E12); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Marta (E16); Sandra (E17); Marlene (E18); Mariangela (E19); Rosa (E1);	Venda porta a porta	Maria Luiza (E12); Ana Cláudia (E29)
		Publicidade com permuta	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Pamela (E9)
		Marketing/Publicidade em redes sociais	Cláudia (E20); Eugênia (E24); Adriana (E14); Gesi (E15)
		Localização estratégica	Cláudia (E20); Cláudia (E10); Tuka (E25); Isa (E8)
		Flexibilidade de dias e horários de trabalho	Patrícia (E6); Isa (E8); Cláudia (E10); Gesi (E15); Sandra (E17)
		Degustação	Patrícia (E13); Tuka (E25); Gesi (E15); Sandra (E17);
		Clientes indicam a empresa	Cláudia (E20); Rita (E2); Eugênia (E24); Carmo (E3); Nádia (E4); Patrícia (E6); Isa (E8); Pamela (E9);

			Cláudia (E10); Adriana (E14); Maria Luiza (E12); Patrícia (E13); Gesi (E15); Ana Cláudia (E29); Marta (E16); Sandra (E17); Mariangela (E19); Rosa (E1);
		Apoio familiar: tornam-se clientes	Eugênia (E24); Isa (E8)
		Ampliação da capacidade de atendimento	Cláudia (E20); Ana Cláudia (E29); Isa (E8)
		Apoio familiar: Indicando cliente	Eugênia (E24); Carmo (E3); Pamela (E9); Adriana (E11); Sandra (E17); Adriana (E14);
		Apoio de amigos: indicação para clientes	Cláudia (E10); Lívia (E22); Adriana (E11); Adriana (E14); Mariangela (E19); Rosa (E1)
		Apoio de amigos: tornam-se clientes	Pamela (E9); Gesi (E15); Sandra (E17);
		Atendimento diferenciado	Cláudia (E20); Patrícia (E6); Patrícia (E13); Pamela (E9); Maria Luiza (E12); Gesi (E15); Marlene (E18); Ana Cláudia (E29)
		Negociar preço/promoção	Patrícia (E6); Pamela (E9); Cláudia (E10); Adriana (E11)
Exigência de nota fiscal	Rita (E2); Beatriz (E7); Pamela (E9)	Apoio Familiar: emissão de nota fiscal	Rita (E2)
Sazonalidade do negócio	Cláudia (E20); Patrícia (E6); Cláudia (E10); Maria Luiza (E12); Ana Cláudia (E29); Marta (E16); Sandra (E17); Pamela (E9)	Marketing/Publicidade em redes sociais	Cláudia (E20); Ana Cláudia (E29);
		Diversificação de produtos/serviços	Patrícia (E6); Ana Cláudia (E29); Claudia (E10); Marta (E16)
		Promoções	Patrícia (E6); Cláudia (E10); Cláudia (E20);

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

O primeiro desafio identificado foi a concorrência, relatado por 11 participantes: Sandra (E21), Lívia (E22), Carmo (E3), Alessandra (E5), Cláudia (E10), Maria Luiza (E12), Patrícia (E6), Patrícia (E13), Gesi (E15), Rosa (E1) e Pamela (E9). Esse desafio está relacionado à existência de outros negócios que oferecem produtos ou serviços semelhantes e disputam os mesmos clientes. A concorrência pode exigir que a empreendedora encontre formas de diferenciar seu negócio, ajustar preços, ampliar os produtos oferecidos ou utilizar diferentes formas de divulgação e venda.

A estratégia de superação da concorrência por meio de atendimento diferenciado foi identificada entre cinco participantes: Patrícia (E6), Patrícia (E13), Pamela (E9), Maria Luiza (E12) e Gesi (E15). Essa estratégia consiste em oferecer condições de atendimento que contribuam para diferenciar o empreendimento dos concorrentes e fortalecer a relação com os clientes. Patrícia (E6), por exemplo, procura criar uma relação próxima com suas clientes no salão de beleza. Além dos serviços de beleza, oferece café e alimentos, como pastel e *chup-chup,* permite que algumas clientes paguem posteriormente mesmo sem oferecer garantias e também comercializa cosméticos, roupas e acessórios femininos. Essas práticas ampliam os produtos e serviços oferecidos e fazem parte da forma como procura manter suas clientes.

A estratégia de superação da concorrência por meio da negociação de preço ou promoção foi identificada entre três participantes: Patrícia (E6), Pamela (E9) e Cláudia (E10). Essa estratégia envolve negociar valores ou oferecer promoções para tornar os produtos e serviços mais atrativos. Pamela (E9), por exemplo, utiliza promoções e negociações de preços para estimular as vendas de seus doces e outros produtos.

A estratégia de superação da concorrência por meio da diversificação de produtos e serviços foi identificada entre seis participantes: Lívia (E22), Alessandra (E5), Cláudia (E10), Patrícia (E6), Patrícia (E13) e Gesi (E15). A diversificação permite ampliar as possibilidades de geração de renda e atender diferentes necessidades dos clientes. Lívia (E22), por exemplo, atua como cantora, professora de dança e atriz. Alessandra (E5) possui a empresa de personalizados e também trabalha como costureira. Patrícia (E13), além da empresa de massas e salgados, trabalha como cabeleireira nos finais de semana. Patrícia (E6), além do salão de beleza, comercializa cosméticos, roupas e acessórios femininos e também vende pastel e *chup-chup* no

salão. Gesi (E15), por sua vez, além de produzir e vender doces e salgados, também cultiva e vende mudas de plantas. Esses exemplos mostram que a diversificação ocorre de diferentes maneiras e permite às empreendedoras ampliar suas fontes de renda.

A estratégia de superação da concorrência por meio de diferentes canais de venda foi identificada entre três participantes: Cláudia (E10), Maria Luiza (E12) e Gesi (E15). Essa estratégia consiste em utilizar diferentes formas e locais para comercializar os produtos ou serviços. Gesi (E15), por exemplo, vende seus produtos por encomenda, em sua própria casa e também pelo WhatsApp, além das vendas realizadas em dias específicos e durante períodos de festas da cidade. A utilização de diferentes canais amplia as possibilidades de contato com os consumidores.

A estratégia de superação da concorrência por meio da flexibilidade de dias e horários de trabalho foi identificada entre três participantes: Patrícia (E6), Cláudia (E10) e Gesi (E15). Essa estratégia permite adaptar o funcionamento do empreendimento às necessidades dos clientes e às condições da demanda. Gesi (E15), por exemplo, organiza suas vendas às quintas-feiras, aos domingos e durante períodos de festas da cidade, aproveitando diferentes oportunidades de comercialização.

A estratégia de superação da concorrência por meio da indicação das redes de relacionamento foi identificada entre oito participantes: Carmo (E3), Cláudia (E10), Maria Luiza (E12), Patrícia (E13), Gesi (E15), Rosa (E1), Pamela (E9) e Alessandra (E5). Essa estratégia utiliza as relações construídas pelas empreendedoras para ampliar a divulgação e alcançar novos clientes. Rosa (E1), por exemplo, relata que suas vendas acontecem principalmente pelo boca a boca, pois uma pessoa compra, pergunta sobre o produto e depois indica para outra. A indicação contribui para ampliar o alcance do empreendimento sem depender exclusivamente de publicidade paga.

A estratégia de superação da concorrência por meio de marketing e divulgação foi identificada entre cinco participantes: Pamela (E9), Gesi (E15), Lívia (E22), Cláudia (E10) e Patrícia (E13). Essa estratégia envolve utilizar diferentes formas de divulgação para tornar o empreendimento conhecido e chamar a atenção dos clientes. Cláudia (E10), por exemplo, utiliza diferentes espaços para divulgar e vender seus produtos, participando de feiras de artesanato, utilizando uma loja colaborativa e também as

redes sociais. Dessa forma, combina divulgação presencial e digital para alcançar diferentes públicos.

A estratégia de superação da concorrência por meio do estudo dos concorrentes foi identificada entre quatro participantes: Patrícia (E13), Gesi (E15), Rosa (E1) e Alessandra (E5). Essa estratégia consiste em observar outros negócios para compreender preços, produtos, serviços e formas de atuação. Alessandra (E5), por exemplo, observa o que outras empreendedoras oferecem e utiliza essas informações para pensar em seus próprios produtos e formas de atuação.

Os resultados mostram que as participantes utilizam diferentes estratégias para enfrentar a concorrência. Algumas procuram se diferenciar pelo atendimento, outras utilizam preços e promoções, diversificam produtos, ampliam canais de venda, utilizam suas redes de relacionamento ou acompanham o que os concorrentes estão fazendo. Isso mostra que a concorrência é enfrentada por meio de diferentes combinações de estratégias.

O segundo desafio identificado foi a dificuldade de captação e retenção de clientes, relatada por 24 participantes: Cláudia (E20), Lívia (E22), Rita (E2), Eugênia (E24), Tuka (E25), Carmo (E3), Nádia (E4), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Beatriz (E7), Isa (E8), Pamela (E9), Adriana (E11), Adriana (E14), Maria Luiza (E12), Patrícia (E13), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Marta (E16), Sandra (E17), Marlene (E18), Mariangela (E19) e Rosa (E1). Esse desafio está relacionado à dificuldade de encontrar novos clientes, manter os clientes existentes e gerar vendas suficientes para manter o empreendimento. A quantidade de participantes mostra que o acesso aos clientes é uma das principais dificuldades encontradas na condução dos negócios.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio da venda porta a porta foi identificada entre duas participantes: Maria Luiza (E12) e Ana Cláudia (E29). Essa estratégia consiste em procurar diretamente os consumidores para apresentar e vender os produtos ou serviços. Maria Luiza (E12), por exemplo, utiliza a venda de porta em porta como uma forma de apresentar seus produtos e buscar novos clientes.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio da publicidade com permuta foi identificada entre três participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24) e Pamela (E9). Essa estratégia consiste em realizar uma troca com outra pessoa para obter divulgação sem depender exclusivamente de

pagamento. Cláudia (E20), por exemplo, troca o serviço de extensão de cílios que realiza pelo serviço de divulgação de uma influencer. Nesse caso, o serviço oferecido pela empreendedora é utilizado como forma de obter publicidade para seu negócio.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio de marketing e publicidade em redes sociais foi identificada entre quatro participantes: Cláudia (E20), Eugênia (E24), Adriana (E14) e Gesi (E15). As redes sociais permitem divulgar produtos e serviços para um número maior de pessoas e manter o contato com clientes. Adriana (E14), por exemplo, divulga seus produtos em grupos do Facebook da cidade e também conta com a ajuda do marido e da filha para ampliar essa divulgação.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio de localização estratégica foi identificada entre quatro participantes: Cláudia (E20), Cláudia (E10), Tuka (E25) e Isa (E8). Essa estratégia consiste em escolher ou buscar uma localização que facilite o acesso dos clientes ao empreendimento. Isa (E8), por exemplo, utiliza um espaço compartilhado para realizar seus atendimentos, buscando uma localização que facilite o acesso aos clientes.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio da flexibilidade de dias e horários de trabalho foi identificada entre cinco participantes: Patrícia (E6), Isa (E8), Cláudia (E10), Gesi (E15) e Sandra (E17). Essa estratégia permite adaptar o funcionamento do empreendimento aos horários em que os clientes podem realizar compras ou utilizar os serviços. Patrícia (E6), por exemplo, adapta seus horários de atendimento às necessidades das clientes do salão.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio da degustação foi identificada entre quatro participantes: Patrícia (E13), Tuka (E25), Gesi (E15) e Sandra (E17). A degustação permite que o consumidor conheça o produto antes da compra e pode estimular novas vendas. Gesi (E15), por exemplo, utiliza a degustação para apresentar seus doces e salgados aos possíveis clientes.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio de clientes que indicam a empresa foi identificada entre 18 participantes: Cláudia (E20), Rita (E2), Eugênia (E24), Carmo (E3), Nádia (E4), Patrícia (E6), Isa (E8), Pamela (E9), Cláudia (E10), Maria Luiza (E12), Patrícia (E13), Gesi (E15), Ana Cláudia (E29), Marta (E16), Sandra (E17), Mariangela (E19) e Rosa (E1). Essa estratégia permite alcançar novos consumidores por meio dos próprios clientes. Rosa

(E1), por exemplo, relata que suas vendas acontecem principalmente pelo boca a boca, pois uma pessoa compra, pergunta sobre o produto e depois indica para outra.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio do apoio familiar, com familiares que se tornam clientes foi identificada entre duas participantes: Eugênia (E24) e Isa (E8). Nesse caso, os próprios familiares também participam do consumo dos produtos ou serviços oferecidos. Eugênia (E24), por exemplo, conta com familiares que compram seus produtos, contribuindo para a geração de vendas.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio da ampliação da capacidade de atendimento foi identificada entre três participantes: Cláudia (E20), Ana Cláudia (E29) e Isa (E8). Essa estratégia consiste em aumentar a capacidade de atender clientes quando a estrutura existente limita o número de atendimentos. Ana Cláudia (E29), por exemplo, compartilhou um espaço durante determinado período de sua trajetória, mas posteriormente decidiu buscar um espaço maior para realizar seus atendimentos.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio do apoio familiar, com familiares indicando clientes foi identificada entre seis participantes: Eugênia (E24), Carmo (E3), Pamela (E9), Adriana (E11), Sandra (E17) e Adriana (E14). Nesse caso, os familiares contribuem diretamente para ampliar o alcance do negócio ao indicar os produtos ou serviços para outras pessoas. Pamela (E9), por exemplo, recebe ajuda dos filhos e do marido em diferentes atividades relacionadas ao empreendimento, inclusive na divulgação e nas entregas.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio do apoio de amigos, com indicação para clientes foi identificada entre seis participantes: Cláudia (E10), Lívia (E22), Adriana (E11), Adriana (E14), Mariangela (E19) e Rosa (E1). Os amigos contribuem para ampliar o alcance do empreendimento ao indicar os produtos e serviços para outras pessoas. Rosa (E1), por exemplo, utiliza as indicações recebidas de pessoas próximas como uma das principais formas de alcançar novos consumidores.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio do apoio de amigos, com amigos que se tornam clientes foi identificada entre três participantes: Pamela (E9), Gesi (E15) e Sandra (E17). Nesse caso, os próprios amigos também se tornam consumidores dos produtos ou serviços. Sandra (E17), por

exemplo, conta com amigos que compram seus produtos e também contribuem para a divulgação do empreendimento.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio do atendimento diferenciado foi identificada entre oito participantes: Cláudia (E20), Patrícia (E6), Patrícia (E13), Pamela (E9), Maria Luiza (E12), Gesi (E15), Marlene (E18) e Ana Cláudia (E29). Essa estratégia consiste em oferecer um atendimento que procure atender às necessidades dos clientes e criar uma relação de proximidade. Patrícia (E6), por exemplo, procura oferecer um atendimento próximo às clientes no salão de beleza. Além dos serviços de beleza, serve café, oferece alimentos, como pastel e *chup-chup*, e permite que algumas clientes realizem o pagamento posteriormente, mesmo sem garantias. Essas práticas fazem parte da maneira como procura atender e manter suas clientes.

A estratégia de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes por meio da negociação de preço ou promoção foi identificada entre quatro participantes: Patrícia (E6), Pamela (E9), Cláudia (E10) e Adriana (E11). Essa estratégia envolve ajustar preços ou realizar promoções para estimular a compra. Patrícia (E6), por exemplo, utiliza diferentes produtos e serviços em seu salão e pode ajustar suas ofertas de acordo com as necessidades das clientes.

Os resultados mostram que a dificuldade de captação e retenção de clientes foi o principal desafio relacionado ao Mercado, aparecendo entre 24 das 31 participantes. Esse resultado indica que, para a maioria das entrevistadas, uma das principais dificuldades não está apenas em produzir ou prestar o serviço, mas em conseguir alcançar os consumidores e manter uma base de clientes. As estratégias utilizadas para enfrentar essa dificuldade são variadas e envolvem divulgação, redes de relacionamento, venda direta, localização, atendimento e adaptação de preços.

A concorrência, por sua vez, apareceu entre 11 participantes e foi enfrentada principalmente por meio da diferenciação. As participantes procuram diferenciar seus negócios pelo atendimento, pelos produtos e serviços oferecidos, pelos preços, pela utilização de diferentes canais de venda e pelo relacionamento com clientes. A diversificação também aparece como alternativa para ampliar as possibilidades de atuação no mercado.

O terceiro desafio identificado foi a exigência de nota fiscal, relatado por três participantes: Rita (E2), Beatriz (E7) e Pamela (E9). Esse desafio está relacionado às

situações em que clientes ou outras condições de comercialização exigem a emissão de nota fiscal, o que pode dificultar a realização da venda quando a empreendedora não possui estrutura ou conhecimento para emitir o documento.

A estratégia de superação da exigência de nota fiscal por meio do apoio familiar para emissão da nota fiscal foi identificada para Rita (E2). Nesse caso, a empreendedora recebe apoio do marido, que possui uma empresa e emite a nota fiscal para a empresa dela quando é necessário. Dessa forma, o apoio familiar permite que Rita atenda à exigência do cliente sem precisar realizar sozinha o procedimento de emissão.

O quarto desafio identificado foi a sazonalidade do negócio, relatado por oito participantes: Cláudia (E20), Patrícia (E6), Cláudia (E10), Maria Luiza (E12), Ana Cláudia (E29), Marta (E16), Sandra (E17) e Pamela (E9). Esse desafio está relacionado às variações na procura pelos produtos e serviços em determinados períodos do ano. A demanda pode aumentar ou diminuir de acordo com épocas específicas, eventos, festas e outros fatores que influenciam o comportamento dos consumidores. Cláudia (E20), por exemplo, relata que janeiro, fevereiro e março são meses mais fracos para o empreendedor, pois os consumidores chegam a esse período depois de realizarem muitos gastos no final do ano.

A estratégia de superação da sazonalidade do negócio por meio de marketing e publicidade em redes sociais foi identificada entre duas participantes: Cláudia (E20) e Ana Cláudia (E29). Essa estratégia permite manter a divulgação do empreendimento mesmo nos períodos em que a demanda é menor. Cláudia (E20), por exemplo, utiliza as redes sociais para manter a divulgação de seu trabalho e alcançar clientes em diferentes períodos.

A estratégia de superação da sazonalidade do negócio por meio da diversificação de produtos e serviços foi identificada entre quatro participantes: Patrícia (E6), Ana Cláudia (E29), Cláudia (E10) e Marta (E16). A diversificação permite criar outras possibilidades de venda nos períodos em que determinado produto ou serviço apresenta menor procura. Patrícia (E6), por exemplo, além do salão de beleza, comercializa cosméticos, roupas e acessórios femininos e também vende pastel e *chup-chup* no próprio salão. Dessa forma, possui diferentes produtos e serviços que podem gerar receitas em momentos distintos.

A estratégia de superação da sazonalidade do negócio por meio de promoções foi identificada entre três participantes: Patrícia (E6), Cláudia (E10) e Cláudia (E20). As promoções podem estimular as vendas em períodos de menor movimento ou aumentar a procura por determinados produtos e serviços. Cláudia (E20), por exemplo, utiliza promoções como uma das formas de estimular suas vendas.

Os resultados encontrados nesta pesquisa corroboram o Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), no qual Concorrência e Marketing apareceram entre os desafios relacionados ao empreendedorismo informal feminino. A revisão mostrou que as dificuldades de inserção e permanência no mercado também foram observadas em outros contextos.

A concorrência encontrada nas entrevistas também apresenta relação com Shava e Chinyamurindi (2022), que identificaram a imitação como uma forma de enfrentar a concorrência. No estudo, as empreendedoras observavam os concorrentes e ofereciam produtos e serviços semelhantes para não perder clientes. Na presente pesquisa, quatro participantes relataram estudar os concorrentes como forma de enfrentar a concorrência. Esse resultado mostra uma aproximação entre os achados da revisão e os dados empíricos.

A inovação, identificada por Mehtap *et al.* (2019) como forma de superar a concorrência acirrada no setor informal, também se aproxima dos resultados desta pesquisa. A diversificação de produtos e serviços encontrada entre as participantes pode ser compreendida como uma forma de adaptação às condições do mercado, embora os relatos não indiquem necessariamente que todas as participantes considerem essa estratégia como inovação.

Em relação à captação de clientes, os resultados também corroboram o Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), no qual Marketing apareceu entre os desafios identificados na literatura. A revisão mostrou que as dificuldades de inserção e permanência no mercado podem estar relacionadas à necessidade de divulgação e de aproximação com os consumidores.

Os dados das entrevistas ampliam esse resultado ao mostrar a variedade de formas utilizadas pelas participantes para alcançar e manter clientes. Além das redes sociais e da divulgação, foram identificadas venda porta a porta, publicidade por permuta, degustação, indicação de clientes, indicação de familiares e amigos, diferentes canais de venda, localização estratégica, atendimento diferenciado e

negociação de preços. Algumas dessas estratégias exigem poucos recursos financeiros, o que é importante diante das dificuldades financeiras encontradas em outras categorias.

As redes de relacionamento assumem papel importante nesse processo. A indicação de clientes apareceu como uma das formas mais frequentes de superação da dificuldade de captação e retenção de clientes, com 18 participantes. Esse resultado está de acordo com o Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), que identificou as redes como uma das principais formas de superação dos desafios relacionados ao empreendedorismo informal feminino. A literatura analisada relaciona as redes a diferentes recursos, como informações, apoio, clientes, oportunidades e recursos financeiros.

Os resultados também mostram que a capacidade de adaptação é importante diante das mudanças na demanda. A sazonalidade foi relatada por oito participantes e foi enfrentada por meio de divulgação, promoções e diversificação. A diversificação aparece, portanto, relacionada a mais de um desafio de mercado, pois contribui tanto para enfrentar a concorrência quanto para reduzir os efeitos de períodos de menor demanda.

Assim, os resultados indicam que conduzir um empreendimento informal exige acompanhar constantemente as condições do mercado. As participantes precisam buscar clientes, enfrentar concorrentes, adaptar preços e produtos, utilizar diferentes canais de venda e lidar com períodos de maior ou menor demanda. As formas de superação identificadas mostram que elas utilizam tanto recursos próprios quanto suas redes de relacionamento para manter os negócios em funcionamento.

Nesse sentido, os resultados ampliam o que foi identificado na literatura ao mostrar, a partir das experiências das participantes, que as estratégias de mercado não aparecem isoladamente. A mesma empreendedora pode combinar indicação de clientes, redes sociais, atendimento diferenciado, diversificação, promoções e diferentes canais de venda para enfrentar uma mesma dificuldade. Essa combinação de estratégias evidencia a necessidade de adaptação constante às condições do mercado.

4.2.8 Saúde

Os resultados relacionados à dimensão Saúde evidenciaram dificuldades decorrentes de doenças e transtornos que interferiram na condução dos empreendimentos. Nessa categoria foi identificado o desafio doenças e transtornos (3 participantes). Embora tenha aparecido entre um número menor de participantes, esse desafio pode comprometer diretamente a capacidade de trabalhar, atender clientes, produzir e manter o funcionamento do negócio.

Os resultados são apresentados no Quadro 14.

Quadro 14 – Desafios e formas de superação relacionados à saúde na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	**Participantes**	**Forma de superação relacionada**	**Participantes**
Doenças e transtornos	Carmo (E3); Pamela (E9); Patrícia (E13)	Crescimento controlado	Carmo (E3); Pamela (E9)
		Flexibilidade de dia e horário de trabalho	Carmo (E3); Pamela (E9); Patrícia (E13)
		Gestão do tempo	Carmo (E3); Pamela (E9); Patrícia (E13)

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

O desafio relacionado a doenças e transtornos foi identificado entre três participantes: Carmo (E3), Pamela (E9) e Patrícia (E13). Esse desafio está relacionado a problemas de saúde que interferem na capacidade da empreendedora de realizar suas atividades. Como essas mulheres dependem diretamente de sua própria atuação para manter os negócios, períodos de adoecimento podem afetar a produção, o atendimento aos clientes e a continuidade das atividades.

A estratégia de superação das dificuldades relacionadas à saúde por meio do crescimento controlado do empreendimento foi identificada entre duas participantes: Carmo (E3) e Pamela (E9). Essa estratégia consiste em controlar o crescimento do negócio para evitar que o aumento da demanda ultrapasse a capacidade da empreendedora de conduzir as atividades. Pamela (E9), por exemplo, já deixou de

aproveitar uma oportunidade de estabelecer seu negócio em um ponto físico que considerava muito bom. Embora tenha ficado empolgada com a possibilidade, desistiu de conhecer o local e fechar o negócio no momento em que percebeu que poderia assumir uma demanda maior e ficar sobrecarregada. O receio de comprometer sua saúde mental fez com que preferisse permanecer no nível de demanda em que consegue trabalhar atualmente. Nesse caso, o controle do crescimento aparece como uma escolha para preservar sua saúde e evitar uma sobrecarga de trabalho.

Outra estratégia de superação das dificuldades relacionadas à saúde por meio da flexibilidade de dias e horários de trabalho foi identificada entre três participantes: Carmo (E3), Pamela (E9) e Patrícia (E13). A flexibilidade permite adaptar a rotina do empreendimento às condições de saúde da empreendedora, reduzindo ou reorganizando as atividades quando necessário. Carmo (E3), por exemplo, relata que, nos dias em que não está bem devido aos problemas na coluna, deixa de aceitar encomendas e serviços. Dessa forma, consegue ajustar a quantidade de trabalho às suas condições físicas.

A estratégia de superação das dificuldades relacionadas à saúde por meio da gestão do tempo também foi identificada entre as três participantes: Carmo (E3), Pamela (E9) e Patrícia (E13). Essa estratégia envolve organizar os períodos de produção, atendimento e demais atividades para que o trabalho não ultrapasse os limites da empreendedora. Carmo (E3), por exemplo, precisa organizar suas atividades considerando suas condições físicas e, quando está com dores na coluna, evita assumir novos serviços e encomendas. A gestão do tempo permite, assim, adequar o trabalho à capacidade disponível em cada período.

Os resultados mostram que os problemas de saúde apresentam uma característica particular quando comparados aos demais desafios identificados. Em muitos casos, a própria empreendedora concentra grande parte das atividades necessárias ao funcionamento do negócio. Dessa forma, quando sua saúde é comprometida, não apenas sua capacidade individual de trabalho é afetada, mas também a continuidade da atividade empreendedora.

As formas de superação identificadas estão relacionadas principalmente à adaptação da própria condução do negócio. O crescimento controlado, a flexibilidade dos horários e a gestão do tempo permitem que as participantes ajustem a quantidade e o ritmo de trabalho às suas condições de saúde. Diferentemente de outras

categorias, nas quais familiares, amigos, clientes ou instituições aparecem com maior frequência entre as formas de superação, nesse caso as estratégias estão mais relacionadas ao controle da própria rotina de trabalho.

Os resultados encontrados nesta pesquisa ampliam o que foi identificado no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), pois os problemas de saúde não apareceram entre os desafios mais frequentes identificados na revisão sistemática. Nas entrevistas, entretanto, a saúde surgiu como uma dificuldade concreta para alguns participantes, mostrando que condições pessoais também podem interferir diretamente na condução dos empreendimentos.

Esse resultado também reforça a relação entre o negócio e a própria capacidade de trabalho da empreendedora. Nos empreendimentos de pequeno porte e informais, muitas atividades dependem diretamente da proprietária, o que pode tornar o negócio mais vulnerável durante períodos de adoecimento. Os relatos de Carmo (E3), Pamela (E9) e Patrícia (E13) mostram que essa dificuldade é enfrentada principalmente por meio da adaptação do ritmo de trabalho.

Assim, os resultados indicam que a saúde também precisa ser considerada na compreensão dos desafios enfrentados pelas empreendedoras. O adoecimento pode reduzir a capacidade de produção, atendimento e organização do negócio, enquanto a flexibilidade, a gestão do tempo e o controle do crescimento aparecem como formas utilizadas para manter a atividade sem ultrapassar os limites pessoais das participantes.

4.2.9 Sociocultural

Os desafios relacionados à dimensão Sociocultural aparecem associados às percepções sociais sobre as mulheres, sobre o trabalho que realizam e sobre a própria atividade empreendedora. Na análise das entrevistas, foram identificados cinco desafios nessa categoria: Assédio (2 participantes), Desvalorização profissional (7 participantes), Papel social feminino (15 participantes), Preconceito de gênero (3 participantes) e Preconceito pela idade (2 participantes). Esses aspectos mostram que algumas dificuldades enfrentadas pelas participantes não estão relacionadas somente à condução do negócio, mas também à maneira como elas são percebidas enquanto mulheres e profissionais.

Ao todo, 18 participantes apresentaram algum desafio relacionado à dimensão Sociocultural. Os resultados são apresentados no Quadro 15.

Quadro 15 – Desafios e formas de superação relacionados aos aspectos socioculturais na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	**Participantes**	**Forma de superação relacionada**	**Participantes**
Assédio	Lívia (E22); Maria Luiza (E12)	-	-
Desvalorização profissional	Lívia (E22); Alessandra (E5); Cláudia (E20); Maria Luiza (E12); Sandra (E21); Marlene (E18); Mariangela (E19)	Apoio moral das redes de relacionamento	Marlene (E18); Cláudia (E20); Maria Luiza (E12); Alessandra (E5); Lívia (E22); Mariangela (E19)
Papel social feminino	Lívia (E22); Eugênia (E24); Tuka (E25); Carmo (E3); Patrícia (E6); Beatriz (E7); Isa Santos (E8); Pamela (E9); Cláudia (E20); Maria Luiza (E12); Adriana (E14); Marlene (E18); Mariangela (E19); Nadia (E4); Cláudia (E10);	Apoio das redes de relacionamento	Carmo (E3); Nádia (E4); Patrícia (E6); Beatriz (E7); Cláudia (E10); Adriana (E14); Maria Luiza (E12); Ana Cláudia (E29); Eugênia (E24); Tuka (E25)
Preconceito de gênero	Lívia (E22); Sandra (E17); Marlene (E18)	Apoio moral das redes de relacionamento	Lívia (E22)
Preconceito pela idade	Sandra (E17); Marlene (E18)	-	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

O primeiro desafio identificado foi o assédio, relatado por duas participantes: Lívia (E22) e Maria Luiza (E12). Esse desafio está relacionado a situações de constrangimento vivenciadas pelas mulheres e possui uma característica diferente dos demais, pois não representa apenas uma dificuldade relacionada ao negócio. Trata-se de uma situação que envolve a condição de ser mulher e que pode afetar a experiência profissional e pessoal da empreendedora.

Para o desafio relacionado ao assédio, não foi identificada entre as empreendedoras entrevistadas uma forma de superação relacionada. Os relatos permitem identificar a ocorrência dessas situações, mas não permitem afirmar que alguma estratégia utilizada pelas participantes tenha eliminado ou resolvido o problema.

O segundo desafio identificado foi a desvalorização profissional, relatado por sete participantes: Lívia (E22), Alessandra (E5), Cláudia (E20), Maria Luiza (E12),

Sandra (E21), Marlene (E18) e Mariangela (E19). Esse desafio está relacionado à percepção de que o trabalho realizado pela empreendedora possui pouco valor ou não é reconhecido pelas outras pessoas. A desvalorização pode aparecer quando clientes ou outras pessoas não reconhecem o tempo, o conhecimento e o esforço necessários para produzir determinado produto ou realizar determinado serviço.

Marlene (E18), por exemplo, relatou que, quando ia até lojas para oferecer seus produtos, algumas pessoas a menosprezavam, tratando-a com indiferença e má educação. Ela também relatou que algumas pessoas criticavam o preço de suas peças e não queriam pagar o valor que considerava justo pelo trabalho realizado. O relato mostra que a desvalorização ocorre tanto na forma como seu trabalho é tratado quanto na dificuldade de reconhecer o valor de suas peças.

A estratégia de superação da desvalorização profissional por meio do apoio moral das redes de relacionamento foi identificada entre seis participantes: Marlene (E18), Cláudia (E20), Maria Luiza (E12), Alessandra (E5), Lívia (E22) e Mariangela (E19). Essa estratégia ocorre quando as empreendedoras encontram em suas redes pessoas que oferecem incentivo e motivação diante das situações de desvalorização. Mariangela (E19), por exemplo, relatou que seu marido não gosta que ela trabalhe e não a apoia, mas suas amigas e outros empreendedores a motivam a continuar quando ela desanima.

O terceiro desafio identificado foi o papel social feminino, relatado por 15 participantes: Lívia (E22), Eugênia (E24), Tuca (E25), Carmo (E3), Patrícia (E6), Beatriz (E7), Isa (E8), Pamela (E9), Cláudia (E20), Maria Luiza (E12), Adriana (E14), Marlene (E18), Mariangela (E19), Nádia (E4) e Cláudia (E10). Esse foi o desafio com maior número de participantes nessa dimensão. Ele está relacionado às expectativas sociais atribuídas às mulheres, principalmente em relação às responsabilidades familiares, domésticas e profissionais.

Os relatos mostram que as responsabilidades atribuídas às mulheres interferem na maneira como elas conduzem seus empreendimentos. Mariangela (E19), por exemplo, relatou que seu marido não gosta da ideia de ela trabalhar fora durante o dia inteiro. Mesmo diante dessa posição, ela insiste em continuar trabalhando e mantém sua atividade. O relato mostra como a expectativa do marido em relação ao papel da mulher pode entrar em conflito com a decisão da empreendedora de trabalhar e desenvolver seu negócio.

Marlene (E18) também relatou uma situação relacionada ao papel social feminino. Segundo ela, por ser mulher, seus filhos entendem que é sua responsabilidade cuidar do ex-marido doente. Ela relata ainda que os filhos dificilmente ajudam nessa responsabilidade. Nesse caso, a expectativa de que a mulher assuma os cuidados de um familiar interfere diretamente na sua rotina e se soma às responsabilidades relacionadas ao empreendimento.

A estratégia de superação das dificuldades relacionadas ao papel social feminino por meio do apoio das redes de relacionamento foi identificada entre dez participantes: Carmo (E3), Nádia (E4), Patrícia (E6), Beatriz (E7), Cláudia (E10), Adriana (E14), Maria Luiza (E12), Ana Cláudia (E29), Eugênia (E24) e Tuca (E25). Essa forma de superação ocorre quando as empreendedoras contam com pessoas de suas redes para conseguir lidar com as responsabilidades que acompanham a atividade empreendedora. Eugênia (E24), por exemplo, é apoiada pelos filhos nos afazeres domésticos e também em demandas relacionadas ao empreendimento. Ela relatou que, quando era casada, o marido não gostava que ela permanecesse trabalhando e deixasse os afazeres domésticos para depois. O apoio dos filhos contribui atualmente para que consiga conciliar essas diferentes demandas.

O quarto desafio identificado foi o preconceito de gênero, relatado por três participantes: Lívia (E22), Sandra (E17) e Marlene (E18). Esse desafio está relacionado a situações em que a condição de ser mulher influencia a maneira como a empreendedora é percebida ou tratada. Nesse caso, a dificuldade não está necessariamente relacionada ao produto ou serviço oferecido, mas ao fato de a atividade ser desenvolvida por uma mulher.

A estratégia de superação das dificuldades relacionadas ao preconceito de gênero por meio do apoio moral das redes de relacionamento foi identificada para Lívia (E22). O apoio aparece como uma forma de fortalecer a empreendedora diante de situações em que percebe diferenças relacionadas ao fato de ser mulher. Lívia (E22), por exemplo, relata que diversas vezes procurou pessoas para conversar sobre a possibilidade de ser contratada para realizar shows. Segundo ela, em algumas situações, quando as pessoas olham para ela, demonstram desprezo e desdém, como se ela não fosse capaz de conseguir realizar o trabalho sozinha por ser mulher. Diante dessas situações, ela também busca apoio de outros empreendedores e pessoas de sua rede, que contribuem para que continue buscando oportunidades profissionais.

O quinto desafio identificado foi o preconceito pela idade, relatado por duas participantes: Sandra (E17) e Marlene (E18). Esse desafio está relacionado a situações em que a idade da empreendedora influencia a maneira como ela é percebida no exercício de sua atividade.

Marlene (E18), por exemplo, relata perceber dificuldades quando vai a estabelecimentos oferecer suas peças. Além de perceber situações de desvalorização de seu trabalho, ela entende que sua idade também influencia a forma como algumas pessoas a tratam. O relato mostra que o preconceito pela idade pode aparecer associado à desvalorização profissional.

Sandra (E17) também aparece entre as participantes que relataram preconceito de gênero e pela idade. Seu relato está relacionado principalmente à forma como é tratada pelos organizadores da feira em que trabalha. Ela percebe que, por ser mulher e idosa, recebe tratamento com indiferença, enquanto observa que homens e mulheres mais jovens são tratados de maneira diferente e, segundo sua percepção, com maior consideração. Nesse caso, o preconceito pela idade aparece associado ao preconceito de gênero no ambiente em que comercializa seus produtos.

Para o desafio relacionado ao preconceito pela idade, não foi identificada entre as empreendedoras entrevistadas uma forma de superação relacionada. Os relatos permitem observar a ocorrência desse tipo de preconceito, mas não apresentam uma estratégia utilizada pelas participantes para enfrentar diretamente essa situação.

Os resultados mostram que os desafios socioculturais apresentam características diferentes dos demais desafios relacionados à condução dos empreendimentos. Enquanto algumas dificuldades podem ser enfrentadas por meio de recursos financeiros, conhecimento, apoio institucional ou mudanças na organização do negócio, os desafios socioculturais estão relacionados também à forma como a sociedade percebe as mulheres, suas atividades e seus papéis. Por isso, nem sempre uma estratégia utilizada pela empreendedora significa que o desafio deixou de existir.

A relação entre esses resultados e as demais categorias da pesquisa é evidente. O papel social feminino se aproxima dos desafios da dimensão Família, porque as responsabilidades familiares interferem no tempo disponível para o negócio. A desvalorização profissional pode se relacionar ao Mercado, pois a percepção do consumidor interfere na valorização dos produtos e na possibilidade de

estabelecer preços. O preconceito de gênero pode se relacionar ao Capital Social e ao Mercado quando influencia as oportunidades de relacionamento e comercialização. Dessa forma, os desafios socioculturais atravessam outras dimensões da condução dos empreendimentos.

Essa característica também aparece na revisão sistemática realizada no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4). A categoria Sociocultural foi a que apresentou o maior número de registros entre os desafios externos, totalizando 19 ocorrências. Entre os aspectos encontrados estavam situações de discriminação, preconceito, pressão social sobre mulheres empreendedoras e assédio.

Os resultados empíricos, portanto, corroboram a presença dessa dimensão sociocultural identificada na revisão. Entretanto, os relatos das participantes permitem observar de forma mais detalhada como esses desafios aparecem no cotidiano. O preconceito pode estar relacionado ao gênero ou à idade, a desvalorização pode estar relacionada à atividade profissional e o papel social feminino aparece associado às expectativas sobre as responsabilidades das mulheres.

A desvalorização profissional aparece de maneira concreta no relato de Marlene (E18), que descreve situações em que foi tratada com indiferença e má educação ao procurar lojas para oferecer seus produtos. Além disso, relata que algumas pessoas criticavam os preços de suas peças e não queriam pagar o valor que considerava adequado ao trabalho realizado. Mariangela (E19) também apresenta uma situação relacionada à valorização de sua atividade, ao relatar que o marido não apoia sua decisão de trabalhar, enquanto suas amigas e outros empreendedores a incentivam a continuar.

O relato de Marlene (E18) também apresenta uma situação relacionada à sobreposição de dimensões socioculturais. A participante percebe dificuldades por ser mulher e por ter uma idade mais avançada. No caso de Sandra (E17), essa sobreposição também aparece na forma como percebe o tratamento recebido no ambiente das feiras, onde entende que homens e mulheres mais jovens recebem tratamento diferente do que ela recebe.

Os resultados também corroboram o referencial teórico utilizado nesta pesquisa, que apresenta as barreiras socioculturais como fatores que podem limitar a experiência empreendedora das mulheres. A literatura analisada mostra que as dificuldades não se restringem ao acesso a recursos e às condições internas do

negócio, mas também envolvem discriminação, preconceito e expectativas sociais relacionadas ao gênero.

Os relatos desta pesquisa ampliam esses resultados ao mostrar que as barreiras socioculturais podem aparecer simultaneamente. Uma mesma participante pode vivenciar dificuldades relacionadas ao fato de ser mulher e à idade, como ocorreu com Marlene (E18) e Sandra (E17). Em outros casos, o papel social feminino se relaciona às responsabilidades familiares, enquanto a desvalorização profissional interfere na percepção sobre o trabalho realizado.

Outro aspecto importante é que as formas de superação identificadas não devem ser interpretadas como solução definitiva para os desafios socioculturais. O apoio das redes de relacionamento pode contribuir para que a empreendedora continue sua atividade diante da desvalorização, do preconceito ou das expectativas relacionadas ao papel feminino, mas não significa que essas situações tenham deixado de ocorrer.

Assim, os resultados indicam que a dimensão Sociocultural envolve barreiras relacionadas à maneira como as mulheres e seus trabalhos são percebidos socialmente. O papel social feminino foi o desafio mais frequente nessa dimensão, seguido pela desvalorização profissional. Os relatos também mostraram situações de assédio e preconceito relacionados ao gênero e à idade. As redes de relacionamento aparecem como uma forma de apoio para algumas dessas situações, principalmente por meio do apoio moral e da ajuda para lidar com as responsabilidades que acompanham a atividade empreendedora.

4.2.10 Operacional

Os desafios relacionados à dimensão Operacional estão associados principalmente à forma como o trabalho é distribuído e realizado dentro dos empreendimentos. Nessa categoria foram identificados dois desafios: Falta de Recursos Humanos (16 participantes) e Jornada de trabalho exaustiva (8 participantes). Os relatos mostram que, em diferentes situações, a própria empreendedora concentra grande parte das atividades do negócio, o que pode aumentar a sobrecarga de trabalho e dificultar a realização das tarefas necessárias para manter o empreendimento em funcionamento.

Os resultados são apresentados no Quadro 16.

Quadro 16 – Desafios e formas de superação relacionados às condições operacionais na condução dos empreendimentos

Desafio identificado	**Participantes**	**Forma de superação relacionada**	**Participantes**
Falta de Recursos Humanos	Rita (E2); Eugênia (E24); Tuca (E25); Carmo (E3); Patrícia (E6); Pamela (E9); Cláudia (E20); Adriana (E11); Adriana (E14); Patrícia (E13); Gesi (E15); Marta (E16); Mariangela (E19); Rosa (E1); Alessandra (E5); Claudia (E10)	Apoio familiar	Claudia (E20); Rita (E2); Eugênia (E24); Tuca (E25); Carmo (E3); Alessandra (E5); Patrícia (E6); Pamela; Adriana (E11); Adriana (E14); (E9); Claudia (E10); Patricia (E13); Gesi (E15); Marta (E16); Mariangela (E19); Rosa (E1);
		Apoio de amigos	Patrícia (E6)
		Contratação de empregado/funcionário eventual	Tuca (E25); Adriana (E14); Rosa (E1)
Jornada de trabalho exaustiva	Eugênia (E24); Pamela (E9); Cláudia (E20); Adriana (E14); Patrícia (E13); Patrícia (E6); Gesi (E15); Marta (E16)	Apoio das redes de relacionamentos	Eugênia (E24); Adriana (E14); Patrícia (E13)

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

O primeiro desafio identificado foi a Falta de Recursos Humanos, relatada por 16 participantes: Rita (E2), Eugênia (E24), Tuca (E25), Carmo (E3), Patrícia (E6), Pamela (E9), Cláudia (E20), Adriana (E11), Adriana (E14), Patrícia (E13), Gesi (E15), Marta (E16), Mariangela (E19), Rosa (E1), Alessandra (E5) e Cláudia (E10). Esse desafio está relacionado à falta de pessoas para auxiliar nas atividades necessárias à condução do negócio. Em muitos casos, a própria empreendedora precisa realizar a produção, atender clientes, organizar materiais, fazer entregas, divulgar o negócio e cuidar de outras atividades. Quando essas tarefas se acumulam, a ausência de ajuda pode dificultar a organização do trabalho.

Adriana (E14), por exemplo, apresenta uma rotina em que precisa conciliar diferentes atividades do empreendimento. A produção, o atendimento e a divulgação precisam ser realizados dentro da mesma rotina, o que torna o trabalho mais corrido, principalmente quando a demanda aumenta.

A estratégia de superação da Falta de Recursos Humanos por meio do apoio familiar foi identificada entre 16 participantes: Cláudia (E20), Rita (E2), Eugênia (E24), Tuca (E25), Carmo (E3), Alessandra (E5), Patrícia (E6), Pamela (E9), Adriana (E11), Adriana (E14), Cláudia (E10), Patrícia (E13), Gesi (E15), Marta (E16), Mariangela

(E19) e Rosa (E1). Essa estratégia ocorre quando familiares ajudam na realização de atividades que, sem esse apoio, ficariam concentradas na própria empreendedora. Pamela (E9), por exemplo, recebe ajuda dos filhos, que participam de afazeres, da maternidade e até da produção dos doces, enquanto o marido também contribui com as entregas e oferece apoio moral. Nesse caso, a participação da família ajuda a distribuir parte das tarefas necessárias para manter o empreendimento.

A estratégia de superação da Falta de Recursos Humanos por meio do apoio de amigos foi identificada entre uma participante, Patrícia (E6). Essa estratégia ocorre quando a empreendedora conta com amigos para auxiliar em atividades necessárias à estrutura e à manutenção do empreendimento. Patrícia (E6), por exemplo, relatou que, no início do empreendimento, recebeu ajuda de amigos na instalação de móveis, realização de reparos e manutenção do espaço. Segundo seu relato, ainda hoje, quando precisa, conta com amigos que estão disponíveis para ajudá-la. Esse apoio contribui para que consiga realizar atividades necessárias ao funcionamento do negócio que não consegue executar sozinha.

A estratégia de superação da Falta de Recursos Humanos por meio da contratação de empregado ou funcionário eventual foi identificada entre três participantes: Tuca (E25), Adriana (E14) e Rosa (E1). Essa estratégia permite transferir parte das atividades para outra pessoa e diminuir a concentração do trabalho na empreendedora. Rosa (E1), por exemplo, conta com um empregado que auxilia principalmente nos afazeres domésticos, o que contribui para liberar seu tempo para outras atividades e reduzir a sobrecarga de tarefas.

O segundo desafio identificado foi a Jornada de trabalho exaustiva, relatada por oito participantes: Eugênia (E24), Pamela (E9), Cláudia (E20), Adriana (E14), Patrícia (E13), Patrícia (E6), Gesi (E15) e Marta (E16). Esse desafio está relacionado à necessidade de dedicar muitas horas ao empreendimento para conseguir realizar as atividades e atender às demandas. A jornada pode se tornar ainda maior quando a empreendedora não possui pessoas suficientes para dividir as tarefas.

Gesi (E15), por exemplo, apresenta uma rotina que envolve as atividades do empreendimento, os afazeres domésticos, os filhos e outras responsabilidades. A participante descreve sua rotina como bastante corrida, mostrando que o tempo disponível para o negócio é utilizado junto com outras atividades.

Pamela (E9) também apresenta uma situação relacionada à Jornada de trabalho exaustiva. Em períodos de maior demanda, ela relatou ter trabalhado durante a madrugada para conseguir atender às encomendas. Nesse caso, a disponibilidade de seu próprio tempo é utilizada para compensar a falta de outros recursos e garantir a entrega dos pedidos. Entretanto, essa estratégia aumenta sua jornada de trabalho e reduz o tempo disponível para descanso.

A estratégia de superação da Jornada de trabalho exaustiva por meio do apoio das redes de relacionamentos foi identificada entre três participantes: Eugênia (E24), Adriana (E14) e Patrícia (E13). Essa estratégia ocorre quando pessoas que fazem parte das redes das empreendedoras contribuem para reduzir a concentração das atividades e facilitar a continuidade do negócio. Eugênia (E24), por exemplo, conta com o apoio dos filhos nos afazeres domésticos e também em demandas relacionadas ao empreendimento. Esse apoio permite distribuir parte das atividades que fazem parte de sua rotina e diminuir a concentração das responsabilidades sobre ela.

Os resultados mostram que a Falta de Recursos Humanos e a Jornada de trabalho exaustiva estão relacionadas. Quando não existem pessoas suficientes para auxiliar, a própria empreendedora pode utilizar mais horas de seu dia para conseguir atender à demanda. Assim, a falta de mão de obra pode contribuir para o aumento da jornada de trabalho. Ao mesmo tempo, uma jornada extensa pode indicar que a quantidade de tarefas já ultrapassou o que a empreendedora consegue realizar dentro de uma rotina equilibrada.

Essa relação também aparece quando o negócio apresenta aumento de demanda. A maior quantidade de pedidos pode representar uma oportunidade de crescimento, mas também pode aumentar a necessidade de mão de obra. Quando a contratação de outra pessoa não é possível, a empreendedora pode utilizar seu próprio tempo para atender aos pedidos. O relato de Pamela (E9), que trabalhou durante a madrugada para conseguir atender às encomendas, exemplifica essa situação.

Os resultados encontrados nesta pesquisa corroboram o Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), no qual os desafios relacionados aos recursos humanos e à organização do trabalho também foram identificados na literatura. A revisão sistemática mostrou que a dificuldade de obter recursos humanos

necessários foi abordada em estudos como Mehtap *et al.* (2019), Dungy e Ndofor (2019) e Lent *et al.* (2019).

No estudo de Lent *et al.* (2019), por exemplo, foi identificada dificuldade para encontrar mão de obra adequada para determinados tipos de trabalho. Esse resultado se aproxima dos dados encontrados nesta pesquisa, embora as entrevistas mostrem uma situação mais ampla. Entre as participantes, a falta de recursos humanos não está relacionada somente à dificuldade de encontrar trabalhadores. Em muitos casos, está relacionada à própria possibilidade de contratar alguém ou à necessidade de contar com familiares e amigos para realizar as tarefas.

A literatura também apresenta relação entre os desafios de recursos humanos e outros recursos necessários para a condução dos empreendimentos. Nason *et al.* (2024), por exemplo, apontam limitações de recursos financeiros e humanos, incluindo conhecimentos, habilidades e experiências, como fatores relacionados ao menor porte dos negócios conduzidos por mulheres.

Os dados das entrevistas ampliam essa discussão ao mostrar que, diante da falta de recursos humanos, as participantes utilizam diferentes alternativas. O apoio familiar aparece como a principal forma de superação identificada para esse desafio, seguido pela contratação de empregados ou funcionários eventuais e pelo apoio de amigos. Assim, as redes de relacionamento também funcionam como um recurso operacional, pois ajudam a realizar atividades necessárias ao empreendimento.

A jornada de trabalho exaustiva também apresenta relação com os desafios de Família e Saúde. Na dimensão Família, os relatos mostram que as atividades do negócio são realizadas junto às responsabilidades domésticas e familiares. Na dimensão Saúde, a jornada extensa pode aumentar a sobrecarga física e emocional. Dessa forma, os resultados mostram que as condições operacionais não estão isoladas das demais dimensões analisadas.

Nesse sentido, os dados mostram que a organização do trabalho é um aspecto importante para a continuidade dos empreendimentos. A falta de recursos humanos pode levar à concentração das tarefas na própria empreendedora, enquanto a necessidade de cumprir as demandas pode resultar em jornadas mais extensas. As formas de superação identificadas procuram reduzir essa concentração por meio do apoio de familiares e amigos e da contratação de pessoas para auxiliar nas atividades.

Assim, os resultados indicam que a dimensão Operacional está diretamente relacionada à capacidade de distribuir as tarefas necessárias para manter o empreendimento em funcionamento. As participantes não utilizam uma única estratégia para enfrentar essas dificuldades. Elas combinam o apoio das pessoas próximas, a contratação de mão de obra e a própria disponibilidade de tempo para conseguir atender às necessidades dos negócios. Esse resultado mostra que, para essas empreendedoras, a capacidade de conduzir o negócio também depende da possibilidade de contar com outras pessoas para dividir ou auxiliar na realização das atividades.

4.3 Desafios e formas de superação relacionados à formalização

A análise das entrevistas permitiu identificar diferentes desafios relacionados ao processo de formalização dos empreendimentos. Esses desafios envolvem custos, burocracia e leis, medo de golpes e fraudes digitais, tributos, possibilidade de perda de bolsas e auxílios governamentais, falta de confiança no Governo, dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização e dependência de terceiros. As formas de superação identificadas mostram que as participantes recorrem principalmente ao apoio de contadores, familiares, amigos, instituições como o Sebrae e à busca de informações em redes sociais e na web.

Os resultados mostram que a formalização não representa apenas a realização de um procedimento. Para as participantes, ela envolve avaliar custos, compreender obrigações, lidar com plataformas digitais e buscar informações ou apoio para realizar as etapas necessárias. O mesmo desafio pode estar relacionado a mais de uma forma de superação, mostrando que as participantes mobilizam diferentes recursos de acordo com a dificuldade encontrada.

O Quadro 17 apresenta os desafios e as formas de superação relacionados à formalização dos empreendimentos.

Quadro 17 – Desafios e formas de superação relacionados aos custos na formalização dos empreendimentos

Desafio identificado	Participantes	Forma de superação relacionada	Participantes
Aumento de custos	Michele (E28); Cláudia (E20);	Apoio do contador	Michele (E28); Cláudia (E20);
Burocracia/Leis	Eliane (E23); Tuka (E25); Claudia (E20); Sandra (E17); Lubiane (E30); Letícia (E31); Lívia (E22); Ana Claúdia (E29)	Apoio de contador	Eliane (E23); Tuka (E25); Claudia (E20); Lubiane (E30)
		Apoio familiar	Tuka (E25); Lívia (E22); Letícia (E31)
		Apoio de amigos	Sandra (E17); Lubiane (E30); Lívia (E22)
Medo de golpes/fraudes digitais	Capelli (E26); Letícia (E31); Sandra (E17)	Apoio de familiares e amigos	Letícia (E31); Sandra (E17)
		Pesquisa em redes sociais e web	Capelli (E26)
Tributos	Michele (E28); Eliane (E23)	Apoio de contador	Michele (E28); Eliane (E23)
Perda de bolsas e auxílios governamentais	Eugênia (E24)	Apoio de contador e família	Eugênia (E24)
Falta de confiança no Governo	Cláudia (E20)	-	-
Dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização	Cláudia (E20); Sandra (E21); Lívia (E22); Tuka (E25); Anna Takabayashi (E27); Lubiane (E30); Ana Cláudia (E29); Eugênia (24); Letícia (E31); Capelli (E26);	Apoio de amigos: capital humano	Sandra (E17); Lívia (E22); Lubiane (E30)
		Apoio do SEBRAE	Sandra (E17); Ana Cláudia (E29)
		Apoio familiar: capital humano	Cláudia (E20; Lívia (E22); Tuka (E25); Eugênia (24); Letícia (E31)
		Apoio de contador	Cláudia (E20); Tuka (E25); Lubiane (E30); Eugênia (24)
		Redes sociais e Web	Capelli (E26); Ana Cláudia (E29); Letícia (E31)
Dependência de terceiros: empresa contratante	Anna Takabayashi (E27)	-	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados das entrevistas, com auxílio do ATLAS.ti.

4.3.1 Financeiro

Os desafios relacionados à dimensão Financeiro aparecem principalmente na preocupação com os custos decorrentes da formalização. Nessa categoria foi identificado o desafio aumento de custos (2 participantes), relatado por Michele (E28) e Cláudia (E20). Esse desafio está relacionado à percepção de que a formalização pode aumentar as despesas do empreendimento e comprometer recursos que poderiam ser utilizados em outras necessidades do negócio.

Michele (E28), por exemplo, considera as taxas associadas à formalização um dos aspectos negativos desse processo. Ela relata que esses custos dificultam inclusive a contratação de funcionários. Nesse caso, o valor destinado às obrigações relacionadas à empresa interfere em outras decisões do empreendimento.

A estratégia de superação do aumento de custos por meio do apoio do contador foi identificada entre duas participantes: Michele (E28) e Cláudia (E20). Essa estratégia consiste em contar com um profissional para orientar sobre os custos e as obrigações relacionadas à formalização. No caso de Michele (E28), o contador contribui para que ela compreenda as obrigações financeiras relacionadas à empresa e consiga lidar com os custos decorrentes da formalização.

Os resultados mostram que a dificuldade financeira relacionada à formalização não está somente no valor a ser pago. Ela também depende da capacidade do empreendimento de absorver essa nova obrigação sem comprometer outras despesas. Quando os recursos são limitados, o pagamento de tributos e demais custos pode disputar espaço com investimentos necessários ao negócio, como a contratação de funcionários.

Esse resultado se aproxima do Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), no qual Capital foi a categoria de desafios na formalização com maior destaque, aparecendo em seis dos 19 artigos analisados. A revisão identificou dificuldades relacionadas ao capital financeiro, além de aspectos relacionados ao acesso ao crédito.

Os dados das entrevistas ampliam esse resultado ao mostrar como a questão financeira é percebida pelas próprias empreendedoras. O problema não está apenas em possuir ou não recursos para realizar a formalização. Também existe a preocupação com a capacidade de manter as obrigações depois que o

empreendimento estiver formalizado. Assim, o custo da formalização precisa ser analisado em relação ao faturamento e aos demais gastos do negócio.

4.3.2 Institucional

A dimensão Institucional reúne os desafios relacionados à relação das empreendedoras com regras, obrigações, instituições e procedimentos necessários à formalização. Nessa dimensão foram identificados cinco desafios: Burocracia/Leis (8 participantes), Medo de golpes e fraudes digitais (3 participantes), Tributos (2 participantes), Perda de bolsas e auxílios governamentais (1 participante) e Falta de confiança no Governo (1 participante). Esses resultados mostram que a relação com as instituições envolve tanto dificuldades para compreender e cumprir as exigências quanto receios sobre as consequências da formalização.

O desafio relacionado à Burocracia/Leis foi identificado entre oito participantes: Eliane (E23), Tuca (E25), Cláudia (E20), Sandra (E17), Lubiane (E30), Letícia (E31), Lívia (E22) e Ana Cláudia (E29). Esse desafio está relacionado à necessidade de compreender documentos, procedimentos, regras e exigências que fazem parte do processo de formalização. Quando a empreendedora não possui conhecimento suficiente sobre essas exigências, o processo pode parecer mais difícil e gerar insegurança.

A estratégia de superação da Burocracia/Leis por meio do apoio de contador foi identificada entre quatro participantes: Eliane (E23), Tuca (E25), Cláudia (E20) e Lubiane (E30). Essa estratégia consiste em buscar orientação profissional para compreender as exigências e realizar os procedimentos necessários. Cláudia (E20), por exemplo, permaneceu durante um período sem formalizar porque tinha dúvidas sobre as obrigações que teria de cumprir, inclusive em relação à emissão de documentos fiscais e ao limite de faturamento. O apoio profissional contribui para esclarecer essas questões.

A estratégia de superação da Burocracia/Leis por meio do apoio familiar foi identificada entre três participantes: Tuca (E25), Lívia (E22) e Letícia (E31). Essa estratégia ocorre quando familiares contribuem com conhecimento ou orientação para que a empreendedora consiga compreender ou realizar procedimentos relacionados à formalização. Lívia (E22), por exemplo, recebeu orientação de seu padrinho, que conversou com ela e a orientou sobre diversos aspectos relacionados à formalização.

Esse apoio ajudou a participante a compreender melhor os procedimentos que precisava realizar.

A estratégia de superação da Burocracia/Leis por meio do apoio de amigos foi identificada entre três participantes: Sandra (E17), Lubiane (E30) e Lívia (E22). Essa estratégia ocorre quando a empreendedora procura pessoas de sua rede que possuem experiência ou conhecimento para ajudá-la a compreender como realizar determinado procedimento. Sandra (E17), por exemplo, buscou inicialmente orientação de sua vizinha, que a ajudou diante das dúvidas relacionadas à formalização. Posteriormente, também procurou o Sebrae. Nesse caso, diferentes fontes de informação foram utilizadas para lidar com as exigências da formalização.

O desafio relacionado ao Medo de golpes e fraudes digitais foi identificado entre três participantes: Capelli (E26), Letícia (E31) e Sandra (E17). Esse desafio está relacionado ao receio de realizar procedimentos em ambientes digitais sem ter segurança sobre a confiabilidade das informações, plataformas ou pessoas envolvidas.

A estratégia de superação do Medo de golpes e fraudes digitais por meio do apoio de familiares e amigos foi identificada entre duas participantes: Letícia (E31) e Sandra (E17). Essa estratégia ocorre quando a empreendedora busca pessoas próximas para confirmar informações ou receber orientação antes de realizar procedimentos digitais. Sandra (E17), por exemplo, buscou orientação de sua vizinha antes de avançar em questões relacionadas à formalização.

A estratégia de superação do Medo de golpes e fraudes digitais por meio da pesquisa em redes sociais e na *Web* foi identificada entre uma participante, Capelli (E26). Essa estratégia consiste em procurar informações antes de realizar procedimentos ou fornecer dados. Capelli (E26), por exemplo, utiliza a pesquisa em redes sociais e na Web para buscar informações relacionadas ao processo. Essa busca pode contribuir para reduzir a insegurança, embora também seja necessário avaliar a confiabilidade das informações encontradas.

O desafio relacionado aos Tributos foi identificado entre duas participantes: Michele (E28) e Eliane (E23). Esse desafio está relacionado às obrigações tributárias decorrentes da formalização e à preocupação com os valores que precisam ser pagos.

A estratégia de superação dos Tributos por meio do apoio de contador foi identificada entre duas participantes: Michele (E28) e Eliane (E23). Essa estratégia

ocorre quando a empreendedora recorre ao contador para compreender os valores e as obrigações tributárias. Michele (E28), por exemplo, relaciona os custos e tributos pagos pela empresa às dificuldades para realizar outros investimentos, como a contratação de funcionários. O contador contribui para orientar sobre essas obrigações.

O desafio relacionado à Perda de bolsas e auxílios governamentais foi identificado em uma participante, Eugênia (E24). Esse desafio está relacionado à preocupação de que a formalização possa alterar sua condição em relação a benefícios ou auxílios recebidos. É importante destacar que o relato representa uma preocupação com a possibilidade de perda e não permite afirmar que a participante efetivamente tenha perdido determinado benefício.

A estratégia de superação da Perda de bolsas e auxílios governamentais por meio do apoio de contador e família foi identificada para uma participante, Eugênia (E24). Nesse caso, o apoio contribui para que a empreendedora possa avaliar as consequências da formalização antes de tomar uma decisão. Eugênia (E24) busca orientação para compreender como sua situação poderia ser afetada pela formalização.

O desafio relacionado à Falta de confiança no Governo foi identificado em uma participante, Cláudia (E20). Esse desafio está relacionado à insegurança da empreendedora sobre as instituições governamentais e sobre o retorno que poderá obter ao cumprir as obrigações relacionadas à formalização. No relato de Cláudia (E20), a contribuição para a Previdência aparece como uma possibilidade positiva, mas acompanhada de dúvidas sobre o futuro e sobre o que efetivamente receberá depois.

Para a Falta de confiança no Governo, não houve relato de forma de superação entre as empreendedoras entrevistadas. O relato permite identificar a existência da desconfiança, mas não apresenta uma estratégia utilizada pela participante para enfrentar diretamente essa dificuldade.

Os resultados dessa dimensão mostram que as dificuldades institucionais não estão relacionadas apenas à existência das regras. Também envolvem a capacidade de compreendê-las, a segurança para realizar os procedimentos e a percepção das consequências da formalização. O apoio de contadores, familiares e amigos aparece como recurso para diminuir essas dificuldades.

A literatura analisada no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) também identificou burocracia, leis e tributos entre os desafios relacionados ao processo de formalização. Na revisão, as leis foram relacionadas aos estudos de Shava e Chinyamurindi (2022), Gadedjisso-Tossou *et al.* (2024), Igwe *et al.* (2020) e Lent *et al.* (2019), enquanto os tributos apareceram em Wolfe *et al.* (2022) e O. Ama *et al.* (2014).

Os dados desta pesquisa corroboram esses resultados, mas também ampliam a compreensão ao mostrar as formas utilizadas pelas participantes para lidar com essas dificuldades. Enquanto a revisão identifica os desafios, as entrevistas mostram como as empreendedoras procuram obter orientação para compreender as exigências.

4.3.3 Capital Humano

Os desafios relacionados ao Capital Humano aparecem principalmente nas dificuldades para utilizar as plataformas digitais necessárias à formalização. O desafio relacionado às dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização foi identificado entre 10 participantes: Cláudia (E20), Sandra (E21), Lívia (E22), Tuca (E25), Anna Takabayashi (E27), Lubiane (E30), Ana Cláudia (E29), Eugênia (E24), Letícia (E31) e Capelli (E26). A presença desse desafio entre diferentes participantes mostra que a digitalização do processo não significa necessariamente facilidade para todas as empreendedoras.

Essa dificuldade está relacionada à necessidade de utilizar ferramentas digitais para realizar procedimentos de formalização. Quando a empreendedora não compreende as etapas ou não consegue utilizar a plataforma, pode precisar buscar ajuda de outra pessoa ou procurar informações para conseguir avançar.

A estratégia de superação das dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização por meio do apoio de amigos, com acesso a capital humano, foi identificada entre três participantes: Sandra (E17), Lívia (E22) e Lubiane (E30). Essa estratégia ocorre quando a empreendedora recorre a pessoas que possuem conhecimentos ou habilidades que ela ainda não domina. Lívia (E22), por exemplo, recebeu orientação de seu padrinho sobre diferentes aspectos relacionados à formalização, contando com seu conhecimento para compreender melhor o processo.

A estratégia de superação das dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização por meio do apoio do Sebrae foi identificada entre duas participantes: Sandra (E17) e Ana Cláudia (E29). Essa estratégia consiste em buscar uma instituição especializada para obter orientação. Sandra (E17), por exemplo, procurou inicialmente sua vizinha para obter orientação e, posteriormente, buscou o Sebrae. Nesse caso, o apoio institucional foi utilizado juntamente com o conhecimento obtido em sua rede pessoal.

A estratégia de superação das dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização por meio do apoio familiar, com acesso a capital humano, foi identificada entre cinco participantes: Cláudia (E20), Lívia (E22), Tuca (E25), Eugênia (E24) e Letícia (E31). Essa estratégia ocorre quando familiares contribuem com conhecimentos ou habilidades necessárias para utilizar as plataformas e realizar os procedimentos. Letícia (E31), por exemplo, conta com o apoio do marido para lidar com as dificuldades relacionadas ao processo digital de formalização.

A estratégia de superação das dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização por meio do apoio de contador foi identificada entre quatro participantes: Cláudia (E20), Tuca (E25), Lubiane (E30) e Eugênia (E24). Essa estratégia consiste em recorrer a um profissional que possui conhecimento especializado para realizar ou orientar os procedimentos. Cláudia (E20), por exemplo, conta com o apoio do contador para lidar com as obrigações e procedimentos relacionados à empresa.

A estratégia de superação das dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização por meio de redes sociais e Web foi identificada entre três participantes: Capelli (E26), Ana Cláudia (E29) e Letícia (E31). Essa estratégia consiste em buscar informações por conta própria em ambientes digitais. Capelli (E26), por exemplo, realiza pesquisas em redes sociais e na Web para buscar informações antes de realizar procedimentos relacionados à formalização.

A diversidade de formas de superação mostra que a busca por conhecimento ocorre por diferentes caminhos. A empreendedora pode aprender com amigos, familiares, outros empreendedores, profissionais especializados, instituições ou buscar informações por conta própria. Assim, o conhecimento necessário à formalização pode ser obtido tanto por meio das redes de relacionamento quanto por fontes institucionais e digitais.

Outro desafio identificado nessa dimensão foi a Dependência de terceiros relacionada à empresa contratante, relatada por uma participante, Anna Takabayashi (E27). Esse desafio está relacionado à experiência de sua primeira formalização, que ocorreu por exigência da empresa para a qual trabalhava. Nesse processo, Anna Takabayashi (E27) ficou totalmente dependente da empresa para lidar com os aspectos relacionados à formalização. Quando deixou de trabalhar para essa empresa, acumulou dívidas relacionadas à formalização anterior. Posteriormente, ao abrir seu próprio empreendimento, precisou criar um novo MEI. Nesse caso, a dependência de terceiros esteve relacionada especificamente à forma como ocorreu sua primeira formalização e trouxe consequências financeiras para a participante depois do encerramento da relação com a empresa contratante.

Para a Dependência de terceiros relacionada à empresa contratante, não houve relato de forma de superação entre as empreendedoras entrevistadas. O que aparece nos dados é a própria dependência como dificuldade enfrentada pela participante.

Os resultados mostram que as dificuldades relacionadas às plataformas digitais não devem ser entendidas apenas como falta de habilidade tecnológica. Uma empreendedora pode utilizar redes sociais e outras ferramentas digitais em seu negócio e, ainda assim, encontrar dificuldades diante de uma plataforma específica de formalização. Nesse caso, a dificuldade pode estar relacionada tanto ao funcionamento da plataforma quanto ao conhecimento necessário para compreender o procedimento.

A literatura do Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) apresenta o capital humano como uma dimensão importante dos desafios enfrentados pelas mulheres empreendedoras. A revisão identificou limitações relacionadas a conhecimentos, habilidades e experiências em diferentes estudos. Nason *et al.* (2024), por exemplo, relacionam limitações de recursos humanos e financeiros ao menor porte dos negócios conduzidos por mulheres. Silupu *et al.* (2023) também destacam que baixa escolaridade e falta de experiência podem dificultar o acesso a recursos e as decisões relacionadas ao negócio.

Os resultados desta pesquisa corroboram a importância do capital humano, mas mostram uma manifestação específica no processo de formalização. As participantes não relatam somente falta de conhecimento para conduzir o negócio.

Algumas encontram dificuldades para utilizar as ferramentas digitais que fazem parte do próprio processo de formalização.

Esse resultado também se aproxima da estratégia de desenvolvimento do capital humano identificada no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), que apareceu em apenas um dos estudos analisados, Lent *et al.* (2019). A revisão mostrou que o desenvolvimento de conhecimentos, habilidades e experiências pode contribuir para enfrentar limitações relacionadas ao capital humano.

Nas entrevistas, entretanto, a busca por conhecimento aparece de maneira mais diversificada. As participantes recorrem a familiares, amigos, outros empreendedores, contadores, Sebrae e também a pesquisas na Internet. Dessa forma, os resultados ampliam o que foi identificado na revisão ao mostrar diferentes caminhos utilizados pelas empreendedoras para obter o conhecimento necessário durante a formalização.

4.3.4 Benefícios sociais e confiança nas instituições

A decisão de formalizar também pode estar relacionada às consequências percebidas sobre benefícios sociais e à confiança nas instituições. Entre os desafios identificados estão a possibilidade de perder bolsas e auxílios governamentais e a falta de confiança no Governo.

O código (subcategoria) denominado Perder bolsas e auxílios governamentais apareceu nos relatos de três participantes: Eugênia (E24), Pamela (E9) e Gesi (E15). Os relatos indicam preocupação com a possibilidade de que a formalização altere o acesso a benefícios já recebidos. Nesse caso, a decisão envolve considerar não apenas as obrigações e possíveis benefícios da formalização, mas também as condições que a empreendedora já possui.

É importante destacar que os dados não permitem afirmar que essas participantes efetivamente perderam os benefícios após a formalização. O que foi identificado nas entrevistas foi a preocupação ou possibilidade de perda, que aparece como um elemento considerado no processo de decisão.

A Falta de confiança no Governo foi identificada no relato de Cláudia (E20). Nesse caso, a desconfiança em relação às instituições aparece como uma dificuldade para avaliar os possíveis benefícios da formalização. A percepção sobre o Governo

pode influenciar a forma como a empreendedora avalia as obrigações e os direitos associados ao processo.

Os dois resultados mostram que a formalização pode ser avaliada a partir de condições que ultrapassam o próprio empreendimento. A possibilidade de alteração de benefícios e a confiança nas instituições fazem parte das circunstâncias consideradas pelas empreendedoras antes de tomar uma decisão.

No Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448a4), foram identificados desafios relacionados a aspectos institucionais e às consequências da formalização. Os resultados desta pesquisa detalham essas questões ao mostrar, nas experiências das participantes, a preocupação com possíveis perdas de benefícios e a falta de confiança no Governo como aspectos presentes na avaliação da formalização.

De maneira geral, os resultados desta seção (4.3) mostram que a formalização envolve desafios de diferentes naturezas. O aumento de custos relaciona-se à capacidade financeira do empreendimento. A burocracia, as leis e os tributos envolvem a necessidade de compreender e cumprir obrigações. O medo de golpes e fraudes digitais está relacionado à segurança percebida nos procedimentos realizados pela Internet. A perda de bolsas e auxílios e a falta de confiança no Governo mostram que a decisão também envolve a avaliação das consequências da formalização. Já as dificuldades no uso das plataformas digitais mostram a importância do conhecimento para realizar os procedimentos.

As formas de superação identificadas reforçam que as participantes não enfrentam essas dificuldades necessariamente sozinhas. O contador aparece como fonte de conhecimento especializado diante de custos, burocracia, leis, tributos e plataformas digitais. Familiares e amigos contribuem com orientação e conhecimento. O Sebrae aparece como fonte institucional, enquanto as redes sociais e a Web são utilizadas para pesquisa.

Os resultados, portanto, mostram que apoio e conhecimento são elementos importantes no processo de formalização. Entretanto, eles não eliminam necessariamente os desafios. Em muitos casos, permitem que a empreendedora compreenda melhor as exigências e consiga realizar procedimentos que teria dificuldade de executar sozinha. Essa relação entre desafio e superação evidencia que a formalização depende não apenas da existência de procedimentos disponíveis,

mas também das condições que a empreendedora possui para compreendê-los e realizá-los.

Esses resultados também contribuem para o conhecimento sobre as formas de enfrentamento dos desafios da formalização. No Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448a4), não foram encontrados estudos que apresentassem formas de superação especificamente relacionadas à formalização. Os resultados desta pesquisa avançam nesse aspecto ao apresentar, a partir das experiências das participantes, formas concretas de lidar com essas dificuldades.

5. MODELO ANALÍTICO

A análise dos resultados apresentados nas seções anteriores permitiu integrar os desafios identificados e as formas de superação relacionadas à condução dos empreendimentos e à formalização. Essa integração está organizada no Quadro 18, que reúne as categorias de desafios, suas principais manifestações e as formas de superação identificadas a partir da análise das entrevistas e da codificação realizada no ATLAS.ti.

Na dimensão da condução dos empreendimentos, o modelo reúne as categorias Capital Humano, Capital Social, Estrutural, Família, Financeiro, Institucional, Mercado, Operacional, Saúde e Sociocultural. Em cada uma delas, o quadro relaciona os desafios identificados às manifestações observadas nas experiências das participantes e às formas de superação associadas.

No Capital Humano, os desafios relacionados à conciliação entre trabalho e estudo, gestão financeira, insegurança técnica e marketing/divulgação aparecem associados a diferentes formas de busca de conhecimento e organização. Entre elas estão a gestão do tempo, o uso de sistemas, softwares e aplicativos, a capacitação por meio de cursos e redes sociais, o estudo dos concorrentes, o apoio de familiares, amigos e outros empreendedores e o apoio de instituições privadas. Para as dificuldades relacionadas ao marketing e à divulgação, aparecem ainda estratégias como publicidade por permuta, inteligência artificial, redes sociais e influenciadores, degustação e indicação realizada por clientes.

No Capital Social, a limitação de apoio aparece relacionada ao uso das redes de relacionamento como forma de enfrentamento. O quadro evidencia o apoio de familiares, amigos, empreendedores, clientes e instituições públicas e privadas. Assim, as relações de apoio constituem um recurso mobilizado pelas participantes diante de diferentes necessidades relacionadas à condução do empreendimento.

Na dimensão Estrutural, os desafios relacionados à empresa no domicílio, à estrutura inadequada, ao transporte e à localização ou endereço comercial estão associados a estratégias como apoio familiar, contratação de funcionários, armazenamento e gestão de estoque, mudança de localização, divulgação em redes sociais e indicação por familiares, amigos e clientes. O quadro também registra o

roubo como desafio para o qual não foi identificada uma forma de superação relacionada.

Na categoria Família, a dependência de terceiros aparece sem uma forma de superação relacionada no quadro. Já o equilíbrio entre trabalho e família está associado à gestão do tempo, à flexibilidade de dias e horários, à contratação de funcionários, ao apoio familiar e ao apoio de amigos. A falta de apoio familiar, por sua vez, aparece relacionada ao apoio de instituições públicas e privadas, clientes, amigos e outros empreendedores. Dessa forma, o quadro evidencia que as relações familiares podem constituir tanto uma dimensão de dificuldade quanto um recurso mobilizado para lidar com outras dificuldades.

Na dimensão Financeira, aparecem os desafios de acesso a crédito, aversão a empréstimos, falta de recursos financeiros, inadimplência de clientes e juros altos de financiamento. As formas de superação relacionadas incluem apoio familiar e de instituições públicas, utilização de cartão de crédito, uso de auxílios e bolsas governamentais, pedido de adiantamento ou sinal, economia e corte de custos, reinvestimento de receitas, empréstimos bancários, divisão de espaço ou aluguel, diversificação de produtos e serviços, apoio financeiro ou material de familiares e amigos e autofinanciamento. Para a inadimplência de clientes, o quadro não apresenta uma forma de superação relacionada.

Na categoria Institucional, o modelo apresenta burocracia e leis, falta de apoio governamental, falta de confiança no Governo, fiscalização e seguridade social. As formas de superação relacionadas incluem a manutenção da informalidade, apoio de amigos, familiares, empreendedores e instituições privadas, empresa no domicílio e formalização como Microempreendedor Individual (MEI). Nesse conjunto, observa-se que a formalização aparece no próprio quadro como uma possibilidade relacionada à questão da seguridade social, enquanto a informalidade aparece associada ao desafio de burocracia e leis.

Na dimensão Mercado, os desafios de concorrência, dificuldade de captação de clientes, exigência de nota fiscal e sazonalidade do negócio estão associados a diferentes estratégias. Para a concorrência, aparecem atendimento diferenciado, negociação de preços e promoções, diversificação de produtos e serviços, diferentes canais de venda, flexibilidade de dias e horários, indicação pelas redes de relacionamento, marketing e divulgação e estudo dos concorrentes. Para a captação

de clientes, aparecem venda porta a porta, publicidade por permuta, marketing e publicidade em redes sociais, localização estratégica, flexibilidade de dias e horários, indicação de clientes e familiares, degustação, ampliação da capacidade de atendimento, atendimento diferenciado e negociação de preços e promoções. A exigência de nota fiscal aparece relacionada ao apoio familiar para sua emissão, enquanto a sazonalidade está associada ao uso de redes sociais, diversificação de produtos e serviços e promoções.

Na dimensão Operacional, o modelo apresenta a falta de recursos humanos e a jornada de trabalho exaustiva. As formas de superação relacionadas incluem apoio familiar, apoio de amigos, contratação de empregado ou funcionário eventual e apoio das redes de relacionamento. O quadro evidencia, portanto, que parte das dificuldades relacionadas à execução das atividades pode ser enfrentada por meio da ampliação da rede de apoio ou da contratação de pessoas.

Na categoria Saúde, o desafio identificado é composto por doenças e transtornos. As formas de superação relacionadas são crescimento controlado, flexibilidade de dias e horários de trabalho e gestão do tempo. O quadro não estabelece que essas estratégias eliminem os problemas de saúde, mas registra sua associação com o desafio identificado nas experiências das participantes.

Na dimensão Sociocultural, aparecem os desafios de assédio, desvalorização profissional, papel social feminino, preconceito de gênero e preconceito pela idade. Para a desvalorização profissional, o papel social feminino e o preconceito de gênero, o quadro registra o apoio moral das redes de relacionamento. Para o assédio e o preconceito pela idade, não foram identificadas formas de superação relacionadas no quadro. Dessa maneira, essa dimensão evidencia a presença de dificuldades socioculturais que nem sempre apresentam, nas experiências analisadas, uma resposta identificada. Nos casos em que o quadro não apresenta uma forma de superação correspondente, essa ausência é mantida na análise, sem atribuir às participantes estratégias que não foram identificadas.

Na dimensão da formalização, o modelo reúne os desafios relacionados ao Capital Humano, Financeiro e Institucional. No Capital Humano, aparecem as dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização e a dependência de terceiros relacionada à empresa contratante. Para as dificuldades nas plataformas, foram identificados apoio de amigos, apoio do SEBRAE, apoio familiar e apoio de

contador. O quadro também registra a busca de apoio relacionado ao conhecimento como uma forma de enfrentar as dificuldades encontradas durante o processo.

Na dimensão Financeira da formalização, o aumento de custos aparece como desafio, relacionado ao apoio do contador. Na dimensão Institucional, a burocracia e as leis estão associadas ao apoio de contador, familiares e amigos. O medo de golpes e fraudes digitais aparece relacionado ao apoio de familiares e amigos e à pesquisa em redes sociais e na web. Os tributos, por sua vez, estão associados ao apoio de contador.

O quadro também apresenta a perda de bolsas e auxílios governamentais como desafio relacionado à formalização, tendo como forma de superação o apoio de contador e família. A falta de confiança no Governo aparece associada à busca de informações em redes sociais e na web. Assim, no processo de formalização, o modelo evidencia a presença de recursos pessoais e especializados, além da busca de informações em ambientes digitais.

As associações apresentadas no quadro representam relações identificadas nos relatos das participantes entre determinados desafios e formas de superação. Elas não indicam que uma determinada estratégia seja necessariamente utilizada para superar um desafio específico em todos os casos, nem estabelecem uma relação causal ou linear entre os elementos.

A organização apresentada no Quadro 18 permite observar que uma mesma forma de superação pode aparecer associada a diferentes desafios. O apoio familiar, por exemplo, está presente nas dimensões Estrutural, Família, Financeira, Institucional e Mercado, além de aparecer na formalização. O apoio de amigos também atravessa diferentes categorias. Da mesma maneira, capacitação, redes sociais, gestão do tempo, diversificação e apoio especializado aparecem relacionados a mais de uma situação.

Essa característica demonstra que as formas de superação identificadas não constituem respostas isoladas. Sua utilização depende do desafio enfrentado e dos recursos que aparecem disponíveis na situação analisada. O quadro mostra, portanto, diferentes possibilidades de associação entre desafios e formas de superação, sem estabelecer uma correspondência única entre eles.

Outro aspecto evidenciado pelo modelo é a presença das redes de relacionamento como recurso transversal. Familiares, amigos, empreendedores,

clientes e instituições aparecem como fontes de apoio em diferentes categorias da condução. Na formalização, familiares e amigos também aparecem relacionados ao enfrentamento de dificuldades, juntamente com contadores e SEBRAE. Esses diferentes atores podem contribuir com recursos distintos, como apoio, informação, conhecimento, divulgação, clientes, equipamentos e orientação, conforme a situação enfrentada. As redes, portanto, assumem funções distintas conforme o desafio identificado.

O conhecimento e a informação também aparecem em diferentes pontos do modelo. Na condução, são mobilizados por meio de cursos, redes sociais, observação de concorrentes, ferramentas digitais e apoio de pessoas com conhecimento técnico. Na formalização, aparecem associados ao uso de plataformas digitais, ao apoio de contadores, ao SEBRAE e à pesquisa em redes sociais e na web. O modelo evidencia, assim, diferentes formas pelas quais as participantes acessam informações e conhecimentos necessários para lidar com os desafios identificados. Nesse sentido, o conhecimento aparece tanto como uma dimensão em que podem existir dificuldades quanto como um recurso que pode ser acessado ou desenvolvido por meio de capacitação, informação e apoio de outras pessoas.

A gestão e a adaptação da atividade também constituem elementos presentes em diferentes categorias. Gestão do tempo, flexibilidade de horários, diversificação de produtos e serviços, mudança de localização, diferentes canais de venda, negociação de preços e promoções e crescimento controlado aparecem como respostas relacionadas às condições enfrentadas pelas empreendedoras.

O modelo também mostra que alguns desafios permanecem sem uma forma de superação identificada nas entrevistas. É o caso, por exemplo, do roubo na dimensão Estrutural, da inadimplência de clientes na dimensão Financeira, da dependência de terceiros relacionada à empresa contratante na formalização e de alguns desafios da dimensão Sociocultural. A manutenção desses registros é importante porque evita atribuir às participantes estratégias que não foram identificadas na análise.

Dessa forma, o modelo não estabelece uma relação obrigatória ou linear entre desafio e superação. Ele organiza as associações identificadas empiricamente entre essas duas dimensões, preservando também as situações em que não foi identificada uma forma de superação correspondente.

A relação entre condução e formalização também deve ser compreendida a partir dos elementos efetivamente representados no quadro. As duas dimensões apresentam desafios e formas de superação próprios, mas alguns recursos aparecem em ambas, especialmente apoio de familiares e amigos, busca de informações, apoio institucional e apoio especializado. Isso permite observar pontos de aproximação entre os dois momentos sem estabelecer que a condução necessariamente resulte em formalização.

O modelo analítico final, portanto, representa o empreendedorismo informal feminino a partir da articulação entre desafios identificados, suas principais manifestações e formas de superação relacionadas, considerando duas dimensões: condução dos empreendimentos e formalização. A representação organiza as relações encontradas nas experiências analisadas, sem estabelecer uma trajetória única ou uma sequência obrigatória entre os elementos.

Quadro 18 – Modelo analítico final: desafios e formas de superação na condução e formalização de empreendimentos femininos informais

Dimensão	Desafios identificados	Principais manifestações dos desafios	Formas de superação relacionadas
CONDUÇÃO	**Capital Humano**	Conciliar trabalho e estudo gestão	Gestão do tempo;
		Gestão financeira	Sistema/software/aplicativo; Apoio familiar: conhecimento/habilidades técnicas; Apoio de amigos, e familiares e empreendedores: conhecimento/habilidades técnicas; Capacitação: cursos/redes sociais; Apoio de instituições privadas: cursos
		Insegurança técnica	Estudo dos concorrentes; Capacitação: cursos/redes sociais; Apoio de amigos, familiares e empreendedores: conhecimento/habilidades técnicas; Apoio de Instituições privadas: cursos; Apoio de familiares e amigos: apoio moral
		Marketing/divulgação	Publicidade com permuta; Inteligência Artificial (IA); Redes sociais/Influencers; Degustação; Apoio familiar e de amigos: Marketing; Capacitação: cursos/redes sociais; Clientes indicam a empresa
CONDUÇÃO	**Capital Social**	Limitação de apoio	Apoio e redes de relacionamento: apoio familiar, amigos, empreendedores, clientes, instituições públicas e privadas.
CONDUÇÃO	**Estrutural**	Empresa no domicílio	Apoio familiar; Contratação de funcionário/empregado
		Estrutura inadequada	Armazenamento e gestão de estoque; Mudança de localização/ponto comercial/loja física
		Transporte/locomoção	Apoio Familiar
		Ponto/endereço comercial adequado	Mudança de localização/ponto comercial/loja física; Divulgação em redes sociais; Indicação de familiares, amigos e clientes
		Roubo	-
CONDUÇÃO	**Família**	Dependência de terceiros	-

		Equilíbrio entre trabalho e família	Gestão do tempo; Flexibilidade de dias e horários de trabalho; Contratação de funcionário/empregado; Apoio familiar; Apoio de amigos; Trabalho no domicílio/localização
		Falta de apoio familiar	Apoio de Instituições públicas; Apoio de Instituições privadas; Apoio de clientes; Apoio de amigos; Apoio de empreendedores
CONDUÇÃO	**Financeiro**	Acesso a crédito	Apoio familiar; Apoio de Instituições públicas
		Aversão a empréstimos	Cartão de crédito
		Falta de recursos financeiros	Uso de auxílios e bolsas governamentais; Pedido de adiantamento/sinal; economizar/cortar custos; Reinvestimento de receita; Empréstimos bancários; Dividir espaço/aluguel; Diversificação de produtos/serviços; Cartão de crédito; Apoio familiar: Empréstimo/doação monetária; Apoio familiar: doação/ empréstimo de equipamentos e maquinários; Apoio de amigos: Empréstimo/doação monetária; Apoio de amigos: doação/ empréstimo de equipamentos e maquinários; Autofinanciamento;
		Inadimplência de clientes	-
		Juros altos de financiamento	Cartão de crédito
CONDUÇÃO	**Institucional**	Burocracia/leis	Informalidade
		Falta de apoio governamental	Apoio de amigos; Apoio familiar; Apoio de empreendedores; Apoio de Instituições privadas
		Falta de confiança no Governo	-
		Fiscalização	Empresa no domicílio
		Seguridade social	Formalização como MEI (Microempreendedor Individual)
CONDUÇÃO	**Mercado**	Concorrência	Estratégias de atendimento diferenciado; Negociar preço/promoção; Diversificação de produtos e serviços; diferentes canais de venda; Flexibilidade de dias e horários de trabalho; Indicação das redes de relacionamento; Marketing/divulgação; Estudando o concorrente

		Dificuldade de captação de clientes	Venda porta a porta; Publicidade com permuta; Marketing/Publicidade em redes sociais; Localização estratégica; Flexibilidade de dias e horários de trabalho; Clientes indicam a empresa; Degustação; Apoio familiar: tornam-se clientes; Ampliação da capacidade de atendimento; Apoio familiar: Indicando cliente; Apoio de amigos: indicação para clientes; Apoio de amigos: tornam-se clientes; Atendimento diferenciado; negociar preço/promoção
		Exigência de nota fiscal	Apoio Familiar: emissão de nota fiscal
		Sazonalidade do negócio	Marketing/Publicidade em redes sociais; Diversificação de produtos/serviços; Promoções
CONDUÇÃO	**Operacional**	Falta de recursos humanos	Apoio familiar; Apoio de amigos; Contratação de empregado/funcionário eventual
		Jornada de trabalho exaustiva	Apoio das redes de relacionamentos
CONDUÇÃO	**Saúde**	Doenças e transtornos	Crescimento controlado; Flexibilidade de dias e horário de trabalho; Gestão do tempo
CONDUÇÃO	**Sociocultural**	Assédio	-
		Desvalorização profissional	Apoio moral das redes de relacionamento
		Papel social feminino	Apoio das redes de relacionamento
		Preconceito de gênero	Apoio moral das redes de relacionamento
		Preconceito pela idade	-
FORMALIZAÇÃO	**Capital Humano**	Dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização;	Apoio de amigos: capital humano; Apoio do SEBRAE; Apoio familiar: capital humano; Apoio de contador;
		Dependência de terceiros: empresa contratante	-
FORMALIZAÇÃO	**Financeiro**	Aumento de custos	Apoio do contador.
FORMALIZAÇÃO	**Institucional**	Burocracia/leis	.Apoio de contador; Apoio familiar; Apoio de amigos

		Medo de golpes/fraudes digitais	Apoio de familiares e amigos; Pesquisa em redes sociais e web
		Tributos	Apoio de contador
FORMALIZAÇÃO	**Benefícios sociais**	Perda de bolsas e auxílios governamentais	Apoio de contador e família
		Falta de confiança no Governo	Redes sociais e Web

Fonte: Elaborado pela autora a partir da análise das entrevistas e da codificação realizada no ATLAS.ti.

A organização apresentada no Quadro 18 permite visualizar que as empreendedoras mobilizam diferentes recursos para lidar com os desafios encontrados. Esses recursos incluem apoio de familiares, amigos, empreendedores, clientes e instituições, além de conhecimento, capacitação, ferramentas digitais, estratégias de gestão, recursos financeiros e adaptações na condução das atividades.

Assim, a contribuição do modelo está em integrar os resultados empíricos sem reduzir as experiências analisadas a uma única trajetória. Os desafios apresentam diferentes manifestações e podem estar associados a mais de uma forma de superação, enquanto uma mesma estratégia pode ser mobilizada diante de diferentes dificuldades. Na formalização, essa dinâmica também aparece, especialmente por meio da combinação entre apoio pessoal, conhecimento especializado, instituições e busca de informações.

O modelo analítico final proposto nesta pesquisa, dessa maneira, organiza as relações identificadas entre os desafios e as formas de superação na condução e na formalização dos empreendimentos femininos informais, mantendo a diversidade das situações encontradas nas entrevistas e evitando estabelecer relações que não foram identificadas empiricamente.

6. CONCLUSÃO

Esta tese teve como objetivo analisar os principais desafios enfrentados por mulheres no empreendedorismo informal e interpretar as formas de superação adotadas na condução e na formalização dos empreendimentos, a fim de propor um modelo integrado que explique essas dinâmicas.

Para alcançar esse objetivo, a pesquisa foi desenvolvida em etapas articuladas, envolvendo a revisão sistemática da literatura sobre empreendedorismo informal, a revisão sistemática específica sobre desafios e formas de superação na condução e na formalização de empreendimentos femininos informais e a investigação empírica com 31 empreendedoras. A análise das entrevistas permitiu identificar os desafios vivenciados pelas participantes e as formas mobilizadas para enfrentá-los, considerando as diferentes condições e trajetórias.

Os resultados evidenciaram que o empreendedorismo informal feminino é marcado por desafios de naturezas diversas. Na condução dos empreendimentos, foram identificadas 542 citações relacionadas aos desafios, distribuídas entre as categorias Capital Humano, Capital Social, Estrutural, Família, Financeiro, Institucional, Mercado, Operacional, Saúde e Sociocultural. Para enfrentar essas dificuldades, foram identificadas 353 citações relacionadas às formas de superação, envolvendo apoio e redes de relacionamento, capacitação e conhecimento, gestão financeira e recursos, gestão do negócio e organização, marketing, divulgação e vendas, atendimento e relacionamento com clientes e diversificação e adaptação.

Na formalização, foram identificadas 89 citações relacionadas aos desafios e 43 relacionadas às formas de superação. Os desafios concentraram-se nas categorias Capital Humano, Família, Financeiro, Institucional e Mercado, enquanto as formas de superação envolveram redes de relacionamento, apoio especializado e institucional, capacitação, informação e adequação para formalização.

A análise mostrou que desafios e suas formas de superação não constituem elementos independentes. As participantes mobilizam diferentes recursos e estratégias de acordo com a situação enfrentada e com o que conseguem acessar. A mesma dificuldade pode ser enfrentada por meio de diferentes estratégias, enquanto a mesma estratégia pode responder a diferentes desafios.

Na condução dos empreendimentos, destacaram-se as dificuldades relativas aos recursos financeiros e ao mercado. 25 dos 31 participantes (80,6%) relataram falta de recursos financeiros, enquanto 24 (77,4%) relataram dificuldade de captação de clientes. Esses resultados mostram que a continuidade dos empreendimentos está relacionada tanto à capacidade de obter e administrar recursos quanto à capacidade de gerar vendas.

A gestão do empreendimento também constitui uma dimensão importante. As dificuldades relacionadas às competências para administrar o negócio, à gestão financeira, ao marketing e à divulgação acompanham estratégias de capacitação, busca de informações, utilização de redes sociais, observação de concorrentes, inteligência artificial, organização financeira e diferentes formas de divulgação e venda. A pesquisa evidencia, portanto, que parte das formas de superação consiste em desenvolver ou acessar os conhecimentos necessários à condução do empreendimento.

As relações familiares e sociais também atravessam essas trajetórias. As participantes recorrem a familiares, amigos, clientes, outros empreendedores e parceiros para obter apoio, informações, equipamentos, divulgação, clientes e outros recursos. As redes de relacionamento, portanto, constituem um recurso que pode assumir diferentes funções conforme a necessidade enfrentada.

Na formalização, os resultados mostraram que os desafios não se restringem à burocracia. Foram identificadas dificuldades relacionadas a custos, recursos financeiros, conhecimento, plataformas digitais, legislação, tributos, fiscalização, benefícios, confiança nas instituições, incertezas sobre o negócio e dependência de terceiros. Ao mesmo tempo, as participantes recorreram a contadores, familiares, amigos, instituições e redes sociais para obter informações e orientação.

Dessa forma, a pesquisa mostra que a formalização não ocorre necessariamente como etapa linear ou independente da condução do empreendimento. As condições financeiras, o conhecimento disponível, as redes de relacionamento e as características do próprio negócio interferem na forma como a empreendedora percebe e enfrenta esse processo.

A análise conjunta desses resultados permitiu propor um modelo analítico final. O modelo procura organizar os desafios e as formas de superação identificados nas diferentes trajetórias, considerando os recursos mobilizados pelas participantes. Ele

não estabelece uma sequência obrigatória e tampouco permite afirmar que a superação de um desafio leva necessariamente à formalização. As trajetórias encontradas foram distintas, e alguns participantes permaneceram na informalidade, enquanto outras passaram pelo processo de formalização.

6.1 Objetivo específico 1

O primeiro objetivo específico foi analisar os desafios que surgem na condução de empreendimentos informais femininos.

Esse objetivo foi alcançado. Os resultados identificaram dez dimensões de desafios: Capital Humano, Capital Social, Estrutural, Família, Financeiro, Institucional, Mercado, Operacional, Saúde e Sociocultural. Esses resultados mostram que as dificuldades não se restringem à gestão do negócio, mas também envolvem recursos financeiros, conhecimento, relações sociais, responsabilidades familiares, estrutura, mercado, condições de trabalho e aspectos relacionados à saúde e às normas socioculturais.

Entre os resultados de maior expressão, destacam-se a falta de recursos financeiros, relatada por 25 das 31 participantes (80,6%), e a dificuldade de captação de clientes, relatada por 24 participantes (77,4%). A categoria Família também apresentou elevada ocorrência, com 25 participantes relatando pelo menos um desafio relacionado ao equilíbrio entre trabalho e família, falta de apoio familiar ou dependência de terceiros. O equilíbrio entre trabalho e família, isoladamente, foi identificado em 22 participantes.

Na dimensão Estrutural, 21 participantes apresentaram pelo menos um desafio, com destaque para a estrutura inadequada, identificada em 16 participantes, e a empresa no domicílio, identificada em 8.

Esses resultados evidenciam que a condução dos empreendimentos ocorre em meio a diversas restrições. A empreendedora precisa administrar recursos financeiros, buscar clientes, desenvolver competências, organizar seu tempo e, simultaneamente, lidar com responsabilidades familiares e condições estruturais do negócio.

6.2 Objetivo específico 2

O segundo objetivo específico foi examinar as dificuldades encontradas no processo de formalização desses negócios.

Esse objetivo também foi alcançado. Foram identificadas 89 citações de desafios relacionados à formalização, distribuídas entre os temas Capital Humano, Família, Financeiro, Institucional e Mercado.

Os resultados mostram que a decisão de formalizar envolve mais do que apenas o registro. As empreendedoras consideram custos, capacidade financeira, conhecimento, obrigações, plataformas digitais, benefícios, relação com instituições e incertezas sobre o negócio.

As dificuldades relacionadas ao conhecimento foram significativas. A falta de competência no negócio foi identificada em 20 participantes, enquanto 5 relataram dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização. A dependência de terceiros surgiu em um caso específico, relacionado a Anna Takabayashi (E27).

Também foram identificados desafios financeiros na formalização. O aumento de custos foi relatado por quatro participantes, a falta de recursos financeiros por três e o baixo faturamento por duas.

Esses resultados mostram que a formalização deve ser compreendida à luz da situação concreta do empreendimento. Para alguns participantes, ela pode representar acesso a direitos e maior segurança; para outras, pode significar aumento de custos, novas obrigações, perda de benefícios ou insegurança quanto à capacidade de manter o negócio formalizado.

6.3 Objetivo específico 3

O terceiro objetivo específico consistiu em interpretar as estratégias de superação adotadas por mulheres para enfrentar os desafios da condução de empreendimentos informais.

O objetivo foi alcançado por meio da identificação de 353 citações relacionadas às formas de superação na condução.

As participantes utilizaram apoio familiar e social, capacitação, busca de conhecimento, estratégias financeiras, divulgação, relacionamento com clientes, organização do trabalho, diversificação e adaptação.

Entre as estratégias financeiras, destacaram-se o autofinanciamento, utilizado por 10 participantes; o reinvestimento das receitas, identificado em sete; o uso de cartão de crédito, por quatro; e a gestão financeira, por três. Também apareceram

empréstimos bancários, pedidos de adiantamento ou de sinal e estratégias para evitar a formação de estoque.

As participantes também buscaram conhecimento por diferentes meios. Cursos, redes sociais, vídeos, influenciadores, observação de concorrentes e ferramentas digitais foram utilizados como formas de desenvolver os conhecimentos necessários ao negócio. A utilização da inteligência artificial também foi identificada, inclusive no relato de Sandra (E17), que aprendeu a usar o Gemini com orientação de outra artesã.

Os resultados mostram, portanto, que a superação não ocorreu por meio de uma única estratégia. As empreendedoras utilizaram diferentes recursos conforme suas necessidades e possibilidades. Esses recursos incluíram tanto ações realizadas pelas próprias empreendedoras quanto recursos mobilizados por meio de familiares, amigos, clientes, outros empreendedores e instituições. Esse resultado também permite compreender que a capacidade de enfrentar os desafios não depende apenas de características individuais, mas também dos recursos que a empreendedora consegue mobilizar.

6.4 Objetivo específico 4

O quarto objetivo específico foi avaliar as formas de superação adotadas por mulheres durante o processo de formalização de seus empreendimentos informais.

Foram identificadas 43 citações relacionadas às formas de superação na formalização. Entre elas, apareceram o apoio de contadores, familiares, amigos e instituições, além da busca por informações em redes sociais e conteúdos de capacitação. Também foi identificada uma situação relacionada à adequação do CNAE para enquadramento como MEI.

O apoio de terceiros desempenhou papel importante. Familiares e amigos contribuíram principalmente com informações, experiências e encaminhamentos, enquanto contadores e outras pessoas com conhecimento específico contribuíram para interpretar as regras, definir as atividades e realizar os procedimentos.

Um resultado importante é que superar a dificuldade não significou necessariamente fazer tudo sozinha. Em alguns casos, a ajuda de outra pessoa foi justamente o que permitiu que a empreendedora avançasse ou concluísse a formalização.

Esse resultado contribui para preencher uma lacuna identificada na literatura analisada nesta pesquisa. Embora o Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) tenha identificado desafios relacionados à formalização, não foram encontrados estudos que apresentassem formas de superação especificamente relacionadas a esses desafios. As entrevistas permitiram identificar essas formas a partir das experiências das próprias participantes.

6.5 Objetivo geral

O objetivo geral desta pesquisa foi analisar os principais desafios enfrentados por mulheres no empreendedorismo informal e interpretar as formas de superação adotadas na condução e na formalização dos empreendimentos, a fim de propor um modelo integrado que explique essas dinâmicas.

Os resultados mostram que os desafios e as formas de superação ocorrem em diferentes momentos da trajetória das empreendedoras. Na condução dos negócios, foram identificadas 542 citações relacionadas aos desafios e 353 relacionadas às formas de superação. No processo de formalização, foram identificadas 89 citações de desafios e 43 de formas de superação.

A pesquisa mostra que as empreendedoras enfrentam uma combinação de dificuldades e não um único tipo de problema. Da mesma forma, não há uma única forma de superar essas dificuldades. As participantes mobilizam conhecimento, recursos financeiros, relações pessoais, apoio institucional e diferentes formas de adaptação conforme a situação em que se encontram.

Um resultado que merece destaque é a importância das redes de relacionamento. Elas apareceram tanto na condução quanto na formalização, embora com funções distintas. Na condução, familiares, amigos, clientes e outros empreendedores contribuíram com divulgação, informações, recursos, equipamentos e apoio. Na formalização, familiares, amigos, contadores e instituições apareceram principalmente como fontes de informação, orientação e ajuda na realização de procedimentos.

A partir da integração dos quatro conjuntos de resultados, foi proposto o modelo analítico final. O modelo reúne os desafios e as formas de superação na condução, a trajetória do empreendimento, os desafios e as formas de superação relacionados à

formalização. A proposição considera ainda a mobilização de recursos como capital humano, recursos financeiros, redes de relacionamento e apoio institucional.

Dessa maneira, o objetivo geral foi alcançado ao possibilitar uma compreensão integrada dos desafios e das formas de superação identificadas nas diferentes trajetórias das participantes.

6.6 Implicações

As implicações desta pesquisa estão relacionadas principalmente à contribuição que os resultados podem oferecer à literatura, às empreendedoras, às instituições de apoio e à formulação de políticas públicas.

6.6.1 Implicações teóricas

Os resultados desta pesquisa permitem identificar contribuições teóricas para a compreensão do empreendedorismo feminino informal, especialmente em relação aos desafios enfrentados pelas empreendedoras, às formas de superação e ao processo de formalização. Essas contribuições foram identificadas a partir da comparação entre os resultados empíricos, a literatura apresentada nesta tese e os resultados do Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), realizado anteriormente como etapa de apoio ao desenvolvimento desta pesquisa, por meio de uma revisão sistemática da literatura. A comparação permitiu identificar aspectos que corroboram os estudos anteriores, outros que ampliam ou detalham conhecimentos já existentes e aqueles que avançam em relação às lacunas identificadas.

A. Ampliação da compreensão dos desafios relacionados à formalização. A pesquisa contribui para ampliar a compreensão dos desafios encontrados pelas empreendedoras no processo de formalização. Os resultados mostram dificuldades relacionadas aos custos e às condições financeiras do empreendimento, às exigências institucionais, à burocracia e às leis, aos tributos e à fiscalização, às incertezas relacionadas ao negócio e à decisão de formalizar, aos benefícios sociais e à confiança nas instituições, além de dificuldades relacionadas ao conhecimento, às plataformas digitais e à dependência de terceiros. Parte desses aspectos já havia sido identificada na literatura e no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), mas os resultados empíricos permitem detalhar como essas dificuldades aparecem nas experiências das

participantes. Assim, a contribuição está principalmente na aproximação entre os desafios identificados nos estudos anteriores e as situações concretamente vivenciadas pelas empreendedoras.

B. Articulação entre a condução dos empreendimentos e a formalização. A segunda contribuição está relacionada à articulação entre essas duas dimensões. O Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) já havia organizado os desafios e as formas de superação relacionados à condução e os desafios relacionados à formalização a partir da literatura. A pesquisa empírica amplia essa organização ao analisar essas dimensões conjuntamente nas trajetórias das participantes. Os resultados mostram que condições presentes na condução, como recursos financeiros, conhecimento e redes de relacionamento, podem permanecer relevantes quando a empreendedora enfrenta situações relacionadas à formalização. Ao mesmo tempo, a formalização apresenta dificuldades específicas, que exigem diferentes formas de apoio e acesso a informações. Dessa forma, a pesquisa permite compreender a condução e a formalização como dimensões relacionadas da trajetória empreendedora, sem estabelecer uma relação causal entre elas.

C. Compreensão das redes de relacionamento como recurso multifuncional. A terceira contribuição refere-se às redes de relacionamento. O Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) identificou as redes como a principal categoria entre as formas de superação encontradas na literatura, mostrando sua utilização para diferentes tipos de apoio. Os resultados desta pesquisa detalham esse papel ao mostrar que as redes são utilizadas para obter apoio moral, conhecimento, divulgação, clientes, recursos financeiros, equipamentos, oportunidades e orientação. Na formalização, essas relações também permitem acesso a profissionais e informações. A contribuição está, portanto, em aprofundar a compreensão das redes como um recurso multifuncional, que pode assumir diferentes funções de acordo com a necessidade enfrentada pela empreendedora.

D. Compreensão do conhecimento como desafio e recurso de superação. Os resultados contribuem para compreender o conhecimento a partir de uma dupla condição. A falta de conhecimento e de competências necessárias à condução do negócio aparece como dificuldade, enquanto a busca de capacitação, informações, conteúdos disponíveis na Internet, redes sociais, observação de outras empreendedoras e utilização de ferramentas digitais aparece como forma de

enfrentamento. No Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), o desenvolvimento do capital humano foi identificado entre as formas de superação, mas apareceu de maneira pontual na literatura analisada. Os resultados empíricos ampliam essa discussão ao mostrar diferentes caminhos utilizados pelas participantes para desenvolver e acessar conhecimentos durante a própria condução dos empreendimentos.

E. Compreensão da superação como mobilização de outras pessoas e recursos. A pesquisa também amplia a compreensão sobre o significado de superar os desafios. Os resultados mostram que a empreendedora nem sempre enfrenta uma dificuldade de forma individual. Em diferentes situações, familiares, amigos, clientes, outros empreendedores, contadores, profissionais e instituições são mobilizados para fornecer conhecimentos, apoio, recursos, equipamentos, informações, divulgação ou orientação. Dessa forma, a superação pode envolver a capacidade de acessar e mobilizar recursos disponíveis no ambiente da empreendedora, além dos recursos que ela possui diretamente.

F. Detalhamento das estratégias financeiras utilizadas na condução dos empreendimentos. A pesquisa contribui para detalhar as formas utilizadas pelas participantes para enfrentar dificuldades financeiras. Os resultados mostram o uso de autofinanciamento, empréstimos bancários, cartão de crédito, pedido de adiantamento ou sinal, reinvestimento das receitas e estratégias de gestão dos recursos disponíveis. O Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) já havia identificado o capital financeiro e o autofinanciamento entre os desafios e formas de superação. A contribuição da pesquisa está em detalhar como diferentes recursos são combinados pelas empreendedoras diante das restrições financeiras encontradas na condução dos negócios.

G. Detalhamento das estratégias de marketing, divulgação, vendas e relacionamento com clientes. Os resultados também ampliam a compreensão das formas utilizadas para enfrentar dificuldades relacionadas ao mercado. A dificuldade de captação e retenção de clientes foi identificada entre 24 das 31 participantes, e as estratégias utilizadas envolveram divulgação, redes de relacionamento, venda direta, localização, atendimento e adaptação de preços. A concorrência, identificada entre 11 participantes, foi enfrentada principalmente por meio da diferenciação, considerando atendimento, produtos e serviços, preços, diferentes canais de venda e

relacionamento com clientes. A diversificação também apareceu como alternativa para ampliar as possibilidades de atuação no mercado. Os resultados mostram, portanto, que as estratégias de mercado podem ser combinadas de acordo com as condições encontradas pelas empreendedoras.

H. Detalhamento das formas de superação na condução dos empreendimentos. A pesquisa contribui ainda ao detalhar as formas utilizadas para enfrentar os diferentes desafios da condução. Além do apoio das redes de relacionamento e da busca de conhecimento, foram identificadas estratégias relacionadas aos recursos financeiros e à gestão, à gestão e organização do trabalho, ao marketing e vendas e à diversificação e adaptação do negócio. Entre essas formas estão a gestão do tempo, a flexibilidade de horários, a contratação de funcionários, a utilização de sistemas e aplicativos, a redução de estoques, a divulgação, as vendas on-line, a venda porta a porta, a diversificação de produtos e a diversificação das fontes de renda. Esse detalhamento permite compreender de maneira mais concreta como as estratégias identificadas na literatura são utilizadas no cotidiano dos empreendimentos.

I. Identificação dos diferentes atores que participam das redes de relacionamento. A pesquisa contribui para aprofundar a compreensão sobre quem são os atores que participam das redes mobilizadas pelas empreendedoras. Os resultados identificam familiares, amigos, clientes, outros empreendedores, parceiros, contadores, profissionais especializados e instituições. O Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) apontou a necessidade de pesquisas que investigassem como as redes contribuem para desafios específicos e quem são os principais atores envolvidos. Os resultados desta pesquisa respondem parcialmente a essa questão ao mostrar que diferentes atores assumem diferentes funções nas trajetórias analisadas.

J. Identificação de formas de superação especificamente relacionadas à formalização. Esta constitui uma das principais contribuições teóricas da pesquisa. O Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) identificou uma lacuna específica: entre os estudos analisados, não foram encontrados trabalhos que apresentassem formas de superação dos desafios relacionados à formalização. Os resultados empíricos permitem avançar nessa lacuna ao identificar formas de superação que envolveram apoio de contadores e de pessoas com conhecimento

especializado, apoio familiar, de amigos e de outras pessoas, apoio de instituições públicas e privadas, redes sociais e busca de informações e adequação da atividade às possibilidades de formalização. Dessa forma, a pesquisa apresenta evidências empíricas sobre formas de enfrentamento que permaneciam pouco exploradas na literatura analisada.

K. Integração empírica dos desafios e das formas de superação. A pesquisa contribui para integrar empiricamente os desafios e as formas de superação identificados nas experiências das participantes. Essa contribuição deve ser compreendida em conjunto com o Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4), que já havia realizado uma organização integrada dos elementos encontrados na literatura. O avanço da pesquisa empírica está em confrontar essa organização com as experiências de 31 empreendedoras, permitindo observar manifestações concretas dos desafios e diferentes formas utilizadas para enfrentá-los. Assim, a pesquisa não propõe pela primeira vez a integração entre esses elementos, mas amplia e detalha essa compreensão a partir das evidências empíricas.

L. Proposição de um modelo analítico integrado. Por fim, a pesquisa contribui com a proposição de um modelo analítico final que organiza os resultados relacionados aos desafios e às formas de superação na condução e na formalização dos empreendimentos. O modelo reúne quatro conjuntos: desafios na condução, formas de superação na condução, desafios relacionados à formalização e formas de superação relacionadas à formalização. Também considera a mobilização de recursos, especialmente conhecimento, recursos financeiros, redes de relacionamento e apoio institucional. O modelo representa um avanço em relação à organização construída no Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) ao incorporar as evidências da pesquisa empírica e organizar os diferentes elementos encontrados nas trajetórias das participantes. Sua finalidade é analítica e não causal, não estabelecendo uma sequência obrigatória entre os elementos nem permitindo afirmar que a superação de um desafio conduz necessariamente à formalização.

De forma conjunta, as contribuições mostram que a pesquisa amplia a compreensão do empreendedorismo feminino informal ao aproximar os conhecimentos identificados na literatura das experiências de 31 empreendedoras. Os resultados corroboram a importância de recursos financeiros, conhecimento e redes

de relacionamento, mas detalham como esses recursos são mobilizados diante de diferentes situações. O principal avanço está na compreensão das formas de superação relacionadas à formalização, dimensão para a qual o Estudo 2 (https://figshare.com/s/06ef8f5a03448bcbb8a4) não encontrou estudos específicos, além do detalhamento dos atores e dos recursos mobilizados pelas empreendedoras nesse processo.

6.6.2 Implicações práticas e gerenciais

As implicações práticas desta pesquisa são diretamente fundamentadas nos resultados das entrevistas com as 31 participantes:

A primeira implicação está relacionada à capacitação em gestão financeira e de negócios. A falta de recursos financeiros foi relatada por 25 participantes (80,6%), enquanto dificuldades relacionadas à gestão financeira e às competências necessárias para conduzir o negócio também foram mencionadas. Esses resultados indicam a necessidade de ampliar a oferta de capacitações práticas em gestão financeira, controle de recursos, formação de preços, planejamento e administração de empreendimentos.

A segunda implicação refere-se ao marketing, à divulgação e à capacidade de captar clientes. A dificuldade na captação de clientes foi relatada por 24 participantes (77,4%). Ao mesmo tempo, as participantes utilizaram diferentes formas de divulgação, como redes sociais, indicação de clientes, panfletagem, vendas on-line, venda porta a porta, publicidade por permuta e participação em feiras. Esses resultados sugerem que ações de apoio podem oferecer capacitação prática em marketing digital, divulgação, vendas e relacionamento com clientes, valorizando também as estratégias que as próprias empreendedoras já utilizam.

A terceira implicação está relacionada ao fortalecimento das redes de apoio. As entrevistas mostram que as redes familiares, sociais e profissionais são utilizadas para diferentes finalidades, como apoio, conhecimento, equipamentos, clientes, divulgação e orientação. Dessa forma, instituições de apoio podem criar espaços que favoreçam a formação de redes entre empreendedoras, a troca de experiências e o acesso a profissionais e organizações. Essas iniciativas podem considerar não apenas a formação de redes, mas também os diferentes atores que podem ser mobilizados pelas empreendedoras, conforme a necessidade enfrentada.

A quarta implicação refere-se ao acesso à orientação especializada durante a formalização. As formas de superação identificadas incluem o apoio de contadores, instituições privadas e públicas, familiares, amigos e redes sociais. Isso sugere que iniciativas de formalização podem ser fortalecidas quando oferecem orientação acessível, especialmente para empreendedoras que apresentam dificuldades de conhecimento ou de uso das plataformas digitais.

A quinta implicação diz respeito à forma de comunicação das informações sobre formalização. Como cinco participantes relataram dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização e 20 apresentaram falta de competência relacionada ao negócio nesse processo, as informações sobre formalização, obrigações, custos e procedimentos precisam ser disponibilizadas de forma clara e acessível. A orientação também deve considerar que algumas empreendedoras podem depender do apoio de outras pessoas para compreender ou realizar determinadas etapas do processo.

A sexta implicação refere-se à necessidade de considerar as condições financeiras tanto antes quanto depois da formalização. Os resultados identificaram aumento de custos, falta de recursos financeiros e baixo faturamento entre os desafios da formalização. Considerando que a falta de recursos financeiros já foi relatada por 25 participantes na condução, as ações de apoio à formalização precisam considerar a capacidade financeira do empreendimento para cumprir as obrigações posteriores.

Os resultados também indicam que ações práticas de apoio podem ser mais efetivas quando consideram a combinação entre capacitação, acesso a informações, redes de relacionamento e orientação especializada. As dificuldades encontradas pelas participantes não são enfrentadas necessariamente de forma individual, e diferentes recursos podem ser mobilizados conforme as condições de cada empreendimento.

6.6.3 Implicações para as empreendedoras

Para as empreendedoras, os resultados mostram a importância de buscar conhecimento e de não tentar enfrentar todas as dificuldades sozinhas.

A capacitação em gestão financeira, divulgação, uso de ferramentas digitais e planejamento pode contribuir para a condução dos negócios. Ao mesmo tempo, as entrevistas mostram que as próprias redes de relacionamento constituem recursos

que podem ser mobilizados para obter informações, apoio, divulgação, clientes e outros recursos.

A pesquisa também evidencia a importância de reconhecer os recursos já disponíveis e de buscar aqueles que podem ser acessados por meio de outras pessoas e instituições. Familiares, amigos, clientes, outros empreendedores, contadores e instituições podem desempenhar funções diferentes conforme a dificuldade enfrentada.

Assim, superar um desafio não precisa significar resolvê-lo individualmente. Em diferentes situações, buscar ajuda, orientação ou conhecimento de outra pessoa constitui a própria estratégia para avançar.

6.6.4 Implicações para instituições de apoio

As instituições de apoio podem contribuir oferecendo orientação sobre gestão financeira, divulgação, ferramentas digitais, formalização e obrigações posteriores.

Os resultados mostram que o apoio à formalização precisa considerar também as dificuldades que antecedem esse processo. A elevada ocorrência de falta de recursos financeiros e de dificuldade na captação de clientes mostra que algumas empreendedoras precisam, primeiro, fortalecer a gestão e a capacidade de geração de receita para, posteriormente, avaliar a formalização.

As instituições também podem criar espaços para que as empreendedoras conheçam outras mulheres e troquem experiências, informações e contatos. Essa possibilidade está diretamente relacionada ao papel das redes pessoais identificado na pesquisa.

Também é importante aproximar as empreendedoras de contadores, de instituições públicas e privadas e de outros profissionais especializados, especialmente quando as dificuldades envolvem procedimentos, obrigações ou a utilização de plataformas digitais.

6.6.5 Implicações para políticas públicas

Os resultados mostram que as políticas públicas voltadas ao empreendedorismo feminino informal precisam considerar a diversidade de desafios identificados na pesquisa.

A elevada ocorrência de dificuldades financeiras, relatada por 25 das 31 participantes (80,6%), indica a necessidade de políticas que considerem não apenas o acesso ao crédito, mas também a capacidade de planejamento financeiro, de controle de custos, de formação de preços e de condições de pagamento.

A dificuldade de captação de clientes, presente em 24 participantes (77,4%), também indica a relevância de políticas e programas que apoiem a inserção e a permanência no mercado, incluindo capacitação em divulgação, vendas e no uso de canais digitais.

Os resultados relacionados à formalização indicam que as políticas públicas não deveriam concentrar sua atuação apenas no momento do registro. As dificuldades encontradas envolvem custos, recursos financeiros, conhecimento, plataformas digitais, leis, fiscalização, tributos, benefícios e incertezas sobre o negócio.

Nesse sentido, políticas de formalização podem ser mais eficazes quando articulam informação, capacitação, orientação especializada e acompanhamento, além do procedimento de registro.

Também se mostra relevante ampliar o acesso a capacitações gratuitas ou de baixo custo, especialmente em gestão financeira, formação de preços, divulgação, ferramentas digitais e formalização. Essa necessidade decorre diretamente da recorrência de dificuldades relacionadas a essas dimensões entre as participantes.

Outra implicação está relacionada à criação de mecanismos que aproximem empreendedoras de contadores, de instituições de apoio, de outras empreendedoras e de profissionais especializados. As entrevistas mostram que esses atores já constituem fontes de apoio e orientação, de modo que políticas públicas podem fortalecer e ampliar essas conexões.

Por fim, os resultados sugerem que a política de formalização precisa reconhecer que as empreendedoras estão em diferentes momentos de suas trajetórias. Algumas ainda enfrentam dificuldades de gestão, mercado ou recursos financeiros, enquanto outras já apresentam condições diferentes e podem estar mais próximas da formalização. Portanto, uma política única pode não responder adequadamente às necessidades de todas.

6.7 Limitações da pesquisa

Esta pesquisa apresenta limitações relacionadas principalmente ao seu caráter qualitativo e ao contexto específico em que os dados foram produzidos.

A pesquisa contou com 31 participantes, selecionadas para possibilitar a compreensão aprofundada de diferentes experiências de empreendedorismo informal feminino. Dessa forma, os resultados não devem ser interpretados como estatisticamente generalizáveis a todas as mulheres que atuam na informalidade.

Outra limitação está relacionada ao uso das entrevistas como principal fonte de evidências empíricas. Os relatos refletem as experiências, percepções e interpretações das próprias participantes e, portanto, estão sujeitos às condições de memória e à forma como cada empreendedora interpreta sua trajetória.

A diversidade dos empreendimentos também constitui uma limitação para comparações diretas entre todas as participantes. Ao mesmo tempo, essa diversidade permitiu observar diferentes desafios e formas de superação.

Outra limitação está relacionada à ausência da perspectiva de outros atores envolvidos nessas trajetórias. Familiares, amigos, contadores, fornecedores, clientes e representantes de instituições poderiam apresentar percepções complementares sobre os desafios e as formas de apoio identificadas.

Por fim, o modelo analítico final constitui uma proposição derivada dos resultados desta pesquisa. Ele não foi submetido a um teste quantitativo e, portanto, não deve ser interpretado como um modelo causal ou como uma estrutura universal aplicável a todas as empreendedoras informais.

6.8 Sugestões para pesquisas futuras

Os resultados e as limitações identificadas permitem propor diferentes possibilidades para pesquisas futuras.

Sugere-se a realização de estudos longitudinais que acompanhem empreendedoras informais ao longo do tempo, permitindo compreender como os desafios, os recursos e as formas de superação se modificam em diferentes momentos da trajetória. Essa sugestão é especialmente relevante porque a presente pesquisa identificou diferentes condições entre as participantes e mostrou que os desafios de condução e formalização podem assumir características distintas ao longo da trajetória.

Também são recomendados estudos quantitativos, com amostras maiores, capazes de testar as relações identificadas no modelo analítico proposto. Essa possibilidade se justifica pela elevada ocorrência de desafios encontrados no campo, como a falta de recursos financeiros, relatada por 25 das 31 participantes (80,6%), e a dificuldade de captação de clientes, relatada por 24 participantes (77,4%). Pesquisas quantitativas poderão verificar se essas relações se mantêm em populações maiores.

Outra possibilidade consiste em comparar empreendedoras que permanecem na informalidade com aquelas que se formalizam, a fim de compreender diferenças relacionadas aos desafios enfrentados, aos recursos disponíveis e às formas de superação adotadas. Essa comparação é pertinente porque as entrevistas mostraram que a formalização não decorre obrigatoriamente da superação dos desafios e que as participantes apresentam trajetórias distintas.

Também podem ser realizados estudos comparativos entre mulheres e homens empreendedores, especialmente quanto aos desafios familiares, financeiros, socioculturais e institucionais. Essa sugestão decorre da presença significativa de questões familiares entre as participantes, uma vez que 25 empreendedoras relataram algum desafio relacionado à categoria Família e 22 relataram dificuldades relacionadas ao equilíbrio entre trabalho e família.

Considerando a importância das redes identificada nesta pesquisa, estudos futuros podem investigar, de forma específica, como familiares, amigos, clientes, outros empreendedores, contadores e instituições contribuem para diferentes momentos da trajetória. A relevância dessa agenda decorre da diversidade de funções atribuídas às redes nas entrevistas, incluindo conhecimento, apoio moral, divulgação, indicação de clientes, equipamentos, recursos e orientação. Além disso, 18 participantes relataram que clientes indicam a empresa, o que mostra que as relações construídas com os próprios clientes também podem atuar como recurso para o empreendimento.

Também seria relevante investigar a efetividade de programas de capacitação em gestão financeira, formação de preços, marketing, ferramentas digitais e formalização. Essa agenda é justificada pela recorrência das dificuldades relacionadas à gestão e ao conhecimento, bem como pela utilização de diferentes estratégias de aprendizagem pelas participantes. As entrevistas mostraram que as

empreendedoras recorrem a cursos, redes sociais, vídeos, outras empreendedoras, instituições e ferramentas de inteligência artificial para desenvolver os conhecimentos necessários à condução dos negócios.

Outra possibilidade consiste em investigar especificamente as dificuldades relacionadas ao uso de plataformas digitais no processo de formalização. Cinco participantes relataram esse tipo de dificuldade, enquanto 20 apresentaram falta de competência relacionada ao negócio nesse processo. Estudos futuros poderão identificar quais características das plataformas, dos procedimentos ou das próprias empreendedoras contribuem para essas dificuldades e quais formas de orientação são mais eficazes.

Por fim, sugere-se testar e aperfeiçoar o modelo analítico final proposto em outros contextos, regiões e grupos de empreendedoras, para verificar sua capacidade de representar diferentes trajetórias de empreendedorismo informal feminino. Essa recomendação é particularmente importante porque o modelo foi construído a partir das experiências das 31 participantes desta pesquisa e ainda não foi submetido a teste quantitativo.

REFERÊNCIAS

Adbi, A., & Shukla, D. (2023). **Registration at founding and firm performance:** Generalization and extension replication from global data. Journal of International Business Studies, 54(2), 365-384. https://doi.org/10.1057/s41267-022-00532-8

Adike, A. J., Anosike, P. U., & Wang, Y. (2022). **Two-sided institutional impacts and informal entrepreneurship motivation in Nigeria.** Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies, 8(1), 158-175. https://doi.org/10.1177/23939575211045488

Afutu-Kotey, R. L., & Gough, K. V. (2022). **Bricolage and informal businesses:** Young entrepreneurs in the mobile telephony sector in Accra, Ghana. Futures, 135, 102487. https://doi.org/10.1016/j.futures.2019.102487

Agu Igwe, P., & Ochinanwata, C. (2021). **How to start African Informal entrepreneurial revolution?**. Journal of African Business, 22(4), 514-531. https://doi.org/10.1080/15228916.2021.1954447

Aljarodi, A., Rialp, A., & Urbano, D. (2021). **Female entrepreneurial activity in emerging economies:** A systematic literature review. Revista ICE, (914), 63–80. https://revistasice.com/index.php/ICE/article/view/7269

Ama, O. N., T. Mangadi, K., & A. Ama, H. (2014). **Exploring the challenges facing women entrepreneurs in informal cross-border trade in Botswana.** Gender in Management: An International Journal, 29(8), 505-522.

Appiah, G., Zahoor, N., & Hirekhan, M. (2025). **The weaker vessel: Survival tactics of women entrepreneurs in Ghana's informal economy.** *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*. https://doi.org/10.1177/02662426251334362

Autio, E., & Fu, K. (2015). **Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship.** Asia Pacific Journal of Management, 32, 67-94. https://doi.org/10.1007/s10490-014-9381-0

Babbitt, L. G., Brown, D., & Mazaheri, N. (2015). **Gender, entrepreneurship, and the formal–informal dilemma:** Evidence from Indonesia. World Development, 72, 163-174.

Banco Mundial (2024), **"Enterprise surveys and entrepreneurship database"**, Dados obtidos do Portal de Dados de Gênero do Banco Mundial, disponível em: https://genderdata.worldbank.org/en/home (accessed 19 August 2024).

Bauer, M., Gaskell, G., & Allum, N. C. (2002). **Qualidade, quantidade e interesses do conhecimento: evitando confusões.** In M. Bauer., & G. Gaskell (Eds.). *Pesquisa Qualitativa com Texto, Imagem e Som: um manual prático* (pp. 17-36). Petrópolis: Vozes.

Berdiev, A. N., & Saunoris, J. W. (2018). **Corruption and entrepreneurship:** Cross-country evidence from formal and informal sectors. Southern Economic Journal, 84(3), 831-848. https://doi.org/10.1002/soej.12250

Berdiev, A. N., & Saunoris, J. W. (2019). **What drives entrepreneurs underground?** The role of tax morale. Applied Economics Letters, 26(10), 818-822. https://doi.org/10.1080/13504851.2018.1497847

Berdiev, A. N., & Saunoris, J. W. (2020). **Driven underground by (mis) trust?.** Applied Economics Letters, 27(4), 286-290. https://doi.org/10.1080/13504851.2019.1613497

Berdiev, A. N., & Saunoris, J. W. (2020). **Cross-country evidence of corruption spillovers to formal and informal entrepreneurship.** Contemporary Economic Policy, 38(1), 48-66. https://doi.org/10.1111/coep.12426

Cardella, G. M., Hernández-Sánchez, B. R., & Sánchez-García, J. C. (2020). **Women entrepreneurship:** A systematic review to outline the boundaries of scientific literature. Frontiers in Psychology, 11, 1557. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01557

Cavotta, V., & Dalpiaz, E. (2022). **Good apples in spoiled barrels:** A temporal model of firm formalization in a field characterized by widespread informality. Journal of Business Venturing, 37(2), 106188. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106188

Corrêa, V. S., Brito, F. R. D. S., Lima, R. M. D., & Queiroz, M. M. (2022). **Female entrepreneurship in emerging and developing countries:** a systematic literature review. International Journal of Gender and Entrepreneurship, 14(3), 300-322. https://doi.org/10.1108/IJGE-08-2021-0142

Deng, W., Zhou, W., Song, R., Li, J., & Zhang, J. (2025). **Female entrepreneurship:** Systematic literature review and research framework. Chinese Management Studies, ahead-of-print. https://doi.org/10.1108/CMS-04-2024-0279

Dungy, T. N., & Ndofor, H. A. (2019). **A dialogue on the informal economy in Africa.** Africa Journal of Management, 5(4), 401-407.

Ejaz, L., Grinevich, V., & Karatas-Ozkan, M. (2023). **Women's informal entrepreneurship through the lens of institutional voids and institutional logics.** Gender, Work & Organization. https://doi.org/10.1111/gwao.12968

Estevão, J., Lopes, J. D., & Penela, D. (2022). **The importance of the business environment for the informal economy:** Evidence from the Doing Business ranking. Technological Forecasting and Social Change, 174, 121288. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121288

Gadedjisso-Tossou, A., Gueyie, J. P., & Couchoro, M. K. (2024). **Female managers, informal enterprises, and their perceived financial performance in Togo.** Journal of African Business, 25(1), 115-141.

Galdino, K. M., Kiggundu, M. N., Jones, C. D., & Ro, S. (2018). **The informal economy in pan-Africa:** Review of the literature, themes, questions, and directions for management research. Africa Journal of management, 4(3), 225-258.
Garcia-Murillo, M., & Velez-Ospina, J. A. (2017). **ICTs and the informal economy:** mobile and broadband roles. Digital Policy, Regulation and Governance, 19(1), 58-76. https://doi.org/10.1108/DPRG-02-2016-0004

Gaskell R. W. (2002). **Determination of landmark topography from imaging data.** AAS paper 02–021. AAS/AIAA Astrodynamics Specialists Conference, Breckenridge, Colorado.

GEM-Brasil (2022). **Global Entrepreneurship Monitor:** Empreendedorismo no Brasil. Relatório Executivo 2022. IBQP, 2023.Gittins, T. (2020). Development of an entrepreneurship typology for integration of Roma informal Waste collection practices into environmental policy in the CEE region. Small Enterprise Research, 27(3), 289-305. https://doi.org/10.1080/13215906.2020.1835706

Godoy, A. S. (2006). **Estudo de caso qualitativo.** In C. K. Godoi, R. Bandeira-de-Mello, & A. Barbosa (Orgs), **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais:** paradigmas, estratégias e métodos (pp. 115-146). São Paulo: Saraiva.

Godoi, C. K., & Mattos, P. L. C. L. (2006). **Entrevista qualitativa:** instrumento de pesquisa e evento dialógico. Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos. São Paulo: Saraiva, 301-323.

Grangeiro, R. R., de Nadae, J., Hugo, A. de A., & Mineiro, A. A. da C. (2026). **Informal women's entrepreneurship in the global south**: Evidence from Brazil. *Journal of Management Development*. https://doi.org/10.1108/JMD-08-2025-0465

Henderson, S., & Ross, E. (2025). **Informal entrepreneurship and women's empowerment:** An asset-based perspective on the lived experiences of Swati women. *Development Southern Africa*. https://doi.org/10.1080/0376835X.2025.2474240

Igwe, P. A., Odunukan, K., Rahman, M., Rugara, D. G., & Ochinanwata, C. (2020). **How entrepreneurship ecosystem influences the development of frugal innovation and informal entrepreneurship.** Thunderbird International Business Review, 62(5), 475-488.

International Labour Organization. (2024). Women and men in the informal economy: A statistical picture (4th ed.). International Labour Office.

Instituto Brasileiro de Geografia e estatística (IBGE). Censo Brasileiro de 2010. Rio de Janeiro: IBGE, 2023.

James, I., & Onoshakpor, C. (2025). Challenges and opportunities for informal female entrepreneurs in Nigeria using the 5M framework. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. https://doi.org/10.1108/JSBED-03-2024-0169

Kebede, G. F. (2018). **Social capital and entrepreneurial outcomes:** Evidence from informal sector entrepreneurs in Ethiopia. The Journal of Entrepreneurship, 27(2), 209-242. https://doi.org/10.1177/0971355718781250

Koirala, S., & Henneberry, S. R. (2021). **To formalize or not to formalize:** Women entrepreneurs' sensemaking of business registration in the context of Nepal. Journal of Business Ethics, 168, 651–670. https://doi.org/10.1007/s10551-020-04541-1

Laing, E., van Stel, A., & Storey, D. J. (2021). **Formal and informal entrepreneurship:** a cross-country policy perspective. Small Business Economics, 1-20. https://doi.org/10.1007/s11187-021-00548-8

Lata, L. N., Walters, P., & Roitman, S. (2021). **The politics of gendered space:** Social norms and purdah affecting female informal work in Dhaka, Bangladesh. Gender, Work & Organization, 28(1), 318-336.

Lent, M., Anderson, A., Yunis, M. S., & Hashim, H. (2019). **Understanding how legitimacy is acquired among informal home-based Pakistani small businesses.** International Entrepreneurship and Management Journal, 15, 341-361.

Lindgreen, Adam; Di Benedetto, C. Anthony; Beverland, Michael B. **How to write up case-study methodology sections.** *Industrial Marketing Management*, v. 96, p. A7-A10, 2021. DOI: https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.04.012

Lingappa, Anasuya K.; Rodrigues, Lewlyn L. R.; Shetty, Dasharathraj K. **Women entrepreneurial motivation and business performance:** the role of learning motivation and female entrepreneurial competencies. *Industrial and Commercial Training*, v. 55, n. 2, p. 269-283, 2023. DOI: https://doi.org/10.1108/ICT-06-2022-0042

Madichie, N. O., & Agu, A. G. (2023). **The role of universities in scaling up informal entrepreneurship.** Industry and Higher Education, 37(1), 94-109. https://doi.org/10.1177/09504222221101548

Makate, C., Makate, M., Siziba, S., & Sadomba, Z. (2019). The impact of innovation on the performance of small-to-medium informal metal-trade enterprises in Zimbabwe. Cogent Business & Management, 6(1), 1625095. https://doi.org/10.1080/23311975.2019.1625095

Marongedza, L., Hlungwani, P. M., & Hove, P. (2024). **Navigating hardships:** socio-economic struggles of single mothers in informal trade amidst the Covid-19 pandemic: a Mabvuku community case study. Cogent Business & Management, 11(1), 2336685.

Marques, C. S., Leal, C. T., Santos, G., Marques, C. P., & Alves, R. (2017). **Why do some women micro-entrepreneurs decide to formalise their businesses?**. International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 30(2), 241-258.

Martins, I., Nunez, M. A., Perez, J. P., & Villanueva, E. (2024). **Scrutinizing informal female entrepreneurship:** a systematic review and research agenda. Journal of Small Business and Enterprise Development.

Mehtap, S., Ozmenekse, L., & Caputo, A. (2019). **"I'ma stay at home businesswoman":** an insight into informal entrepreneurship in Jordan. Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies, 11(1), 44-65. https://doi.org/10.1108/JEEE-10-2017-0080

Meyer, N., Meyer, D. F., & Molefe, K. N. (2016). **Barriers to small informal business development and entrepreneurship:** The case of the Emfuleni Region. Polish Journal of Management Studies, 13(1), 121-133. https://doi.org/10.17512/pjms.2016.13.1.12

Ministério do Desenvolvimento, Indústria, C.E.S. (MDIC). (2024), **Panorama de Empreendedorismo feminino no Brasil.**

Nason, R., Vedula, S., Bothello, J., Bacq, S., & Charman, A. (2024). **Sight unseen:** The visibility paradox of entrepreneurship in an informal economy. Journal of Business Venturing, 39(2), 106364.

Nawaz, M., Yousafzai, M. T., Khan, S., Ahmad, W., Salman, M., Han, H., ... & Vega-Muñoz, A. (2021). **Assessing the formal and informal waste recycling business processes through a stakeholders lens in Pakistan.** Sustainability, 13(21), 11717. https://doi.org/10.3390/su132111717

Omri, A. (2020). **Formal versus informal entrepreneurship in emerging economies:** The roles of governance and the financial sector. Journal of Business Research, 108, 277-290. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.027

Omri, A., & Afi, H. (2020). **How can entrepreneurship and educational capital lead to environmental sustainability?.** Structural Change and Economic Dynamics, 54, 1-10. https://doi.org/10.1016/j.strueco.2020.03.007

Oppedal Berge, L. I., & Garcia Pires, A. J. (2020). **Gender, formality, and entrepreneurial success.** Small Business Economics, 55(4), 881-900. https://doi.org/10.1007/s11187-019-00163-8

Organização Internacional do Trabalho. **World employment and social outlook:** trends 2024. Genebra: OIT, 2024.

Pineda Duque, J. A., & Castiblanco Moreno, S. E. (2022). **Informal entrepreneurship and women's empowerment**–the case of street vendors in urban Colombia. International Journal of Gender and Entrepreneurship, 14(2), 188-212. https://doi.org/10.1108/IJGE-04-2021-0068

Rahman, M. M., Salamzadeh, A., & Dana, L. P. (2024). **Shackled feet:** A review of women entrepreneurs' challenges in developing countries. Entrepreneurial Business and Economics Review, 12(2), 101–125. https://doi.org/10.15678/EBER.2024.120206

Salvi, E., Belz, F. M., & Bacq, S. (2023). **Informal entrepreneurship:** An integrative review and future research agenda. Entrepreneurship Theory and Practice, 47(2), 265-303. https://doi.org/10.1177/10422587221115365

Santos, E., Fernandes, C. I., & Ferreira, J. J. (2019). **The role of political and economic institutions in informal entrepreneurship.** World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development, 15(4), 366-383. https://doi.org/10.1108/WJEMSD-05-2019-0035

Santos, E., Fernandes, C. I., & Ferreira, J. J. (2020). **The moderating effects of economic development on innovation and shadow entrepreneurship:** grey or pink?. R&D Management, 50(5), 599-613. https://doi.org/10.1111/radm.12404

Santos, E., Fernandes, C. I., Ferreira, J. J., & Lobo, C. A. (2021). **What is the impact of informal entrepreneurship on venture capital flows?.** Journal of the Knowledge Economy, 12, 2032-2049. https://doi.org/10.1007/s13132-020-00701-w

Santos, E., Fernandes, C. I., & Ferreira, J. J. (2021). **The driving motives behind informal entrepreneurship:** The effects of economic-financial crisis, recession and inequality. The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 22(1), 5-17. https://doi.org/10.1177/1465750320914788

Saunoris, J. W., & Sajny, A. (2017). **Entrepreneurship and economic freedom:** cross-country evidence from formal and informal sectors. Entrepreneurship & Regional Development, 29(3-4), 292-316. https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1267806

SEBRAE Nacional. (2024). **Empreendedorismo informal:** Relatório técnico do 4º trimestre de 2023 [Pesquisa com base na PNAD Contínua do IBGE]. DataSebrae.
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2021). Sobrevivência de empresas no Brasil. Sebrae. https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudospesquisas/sobrevivencia-de-empresas-no-brasil,1c70f220f39c8710VgnVCM1000004c00210aRCRD

Simba, A., Ojong, N., & Dana, L. P. (2023). **Informal entrepreneurship:** a review and prioritization of research opportunities. Journal of Developmental Entrepreneurship, 28(02), 2350013.

Shava, H., & Chinyamurindi, W. (2022). **Barriers of growth within an informal sector business:** narratives of women subsistence entrepreneurs in South Africa. African Journal of Economic and Management Studies, 13(3), 328-343.

Shahid, M. S., Williams, C. C., & Martinez, A. (2020). **Beyond the formal/informal enterprise dualism:** Explaining the level of (in) formality of entrepreneurs. The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 21(3), 191-205. https://doi.org/10.1177/1465750319896928

Shet, S. V., Raut, G., Shet, P., Argade, P., & Piekara, A. (2024). **From challenges to competencies:** Informal female entrepreneurship in emerging economies. Journal of Small Business and Enterprise Development. https://doi.org/10.1108/JSBED-03-2024-0146

Silupu, B., Usero, B., & Montoro-Sánchez, Á. (2022). **The transition toward the business formality of the Peruvian MSEs:** How does the perception of entrepreneurs and the sector influence?. Academia Revista Latinoamericana de Administración, 35(1), 100-114. https://doi.org/10.1108/ARLA-05-2021-0106

Silupu, B., Amorós, J. E., Usero, B., & Montoro-Sánchez, Á. (2023). **A gender-comparative study of informal entrepreneurship:** the moderating role of location decision. Academia Revista Latinoamericana de Administración. https://doi.org/10.1108/ARLA-03-2022-0040

Silupu, B., & Reyes, S. (2024). **Informality as a choice to do legitimate business:** evidence from Peruvian women in times of covid-19. Management Research: Journal of the Iberoamerican Academy of Management, 22(3), 343-363.

Teyi, S. S., Larsen, M. M., & Namatovu, R. (2023). **Entrepreneurial identity and response strategies in the informal economy.** Journal of Business Research, 165, 114047. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114047

Thapa Karki, S., Xheneti, M., & Madden, A. (2021). **To formalize or not to formalize:** women entrepreneurs' sensemaking of business registration in the context of Nepal. Journal of Business Ethics, 173, 687-708. https://doi.org/10.1007/s10551-020-04541-1

Thai, M. T. T., & Turkina, E. (2014). **Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship.** Journal of Business Venturing, 29(4), 490-510. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.005

Villanueva, C. E., Angeles, A., & Revilla, L. C. (2020). **Social Responsibility Among Informal Entrepreneurs:** Evidence From Mexico. Journal of Developmental Entrepreneurship, 25(03), 2050021. https://doi.org/10.1142/S1084946720500211

Warnecke, T. (2016). **Informal sector entrepreneurship for women in China and India:** building networks, gaining recognition, and obtaining support. Journal of Small Business & Entrepreneurship, 28(6), 479-491. https://doi.org/10.1080/08276331.2016.1202092

Webb, J. W., Khoury, T. A., & Hitt, M. A. (2020). **The influence of formal and informal institutional voids on entrepreneurship.** Entrepreneurship Theory and Practice, 44(3), 504-526. https://doi.org/10.1177/1042258719830310

Webb, J. W., Ireland, R. D., & Ketchen Jr, D. J. (2014). **Toward a greater understanding of entrepreneurship and strategy in the informal economy.** Strategic Entrepreneurship Journal, 8(1), 1-15. https://doi.org/10.1002/sej.1176

Webb, J. W., Khoury, T. A., & Hitt, M. A. (2020). **The influence of formal and informal institutional voids on entrepreneurship.** Entrepreneurship Theory and Practice, 44(3), 504-526.

Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. G. (2009). **You say illegal, I say legitimate:** Entrepreneurship in the informal economy. Academy of management review, 34(3), 492-510.

Weng, D. H., Lee, S. H., & Yamakawa, Y. (2021). **Time to change lanes:** How pro-market reforms affect informal ventures' formalization speed. Global Strategy Journal, 11(4), 767-795. https://doi.org/10.1002/gsj.1421

Williams, C. C., & Bezeredi, S. (2018). **An institutional theory of informal entrepreneurship:** Some lessons from FYR Macedonia. Journal of Developmental Entrepreneurship, 23(03), 1850019. https://doi.org/10.1142/S108494671850019X

Williams, C. C., & Krasniqi, B. (2018). **Explaining informal sector entrepreneurship in Kosovo:** An institutionalist perspective. Journal of Developmental Entrepreneurship, 23(02), 1850011. https://doi.org/10.1142/S1084946718500115

Williams, C. C., & Kedir, A. M. (2017). **Starting-up unregistered and firm performance in Turkey.** International Entrepreneurship and Management Journal, 13, 797-817. https://doi.org/10.1007/s11365-016-0425-4

Williams, C. C., & Nadin, S. (2010). **Entrepreneurship and the informal economy:** An overview. Journal of Developmental Entrepreneurship, 15(04), 361-378.

Williams, C., & J. Nadin, S. (2014). **Facilitating the formalisation of entrepreneurs in the informal economy:** towards a variegated policy approach. Journal of Entrepreneurship and Public Policy, 3(1), 33-48. https://doi.org/10.1108/JEPP-05-2012-0027

Williams, C. C., & Martinez, A. (2014). **Entrepreneurship in the informal economy:** a product of too much or too little state intervention?. The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 15(4), 227-237. https://doi.org/10.5367/ijei.2014.0162

Williams, C. C., Martinez–Perez, A., & Kedir, A. M. (2017). **Informal entrepreneurship in developing economies:** The impacts of starting up unregistered on firm performance. Entrepreneurship Theory and Practice, 41(5), 773-799. https://doi.org/10.1111/etap.12238

Williams, C. C., & Shahid, M. S. (2016). **Informal entrepreneurship and institutional theory:** Explaining the varying degrees of (in) formalization of entrepreneurs in Pakistan. Entrepreneurship & Regional Development, 28(1-2), 1-25. https://doi.org/10.1080/08985626.2014.963889

Williams, C. C., Shahid, M. S., & Martínez, A. (2016). **Determinants of the level of informality of informal micro-enterprises:** Some evidence from the city of Lahore, Pakistan. World Development, 84, 312-325. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.09.003

Williams, N., & Vorley, T. (2015). **Institutional asymmetry:** How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. International Small Business Journal, 33(8), 840-861. https://doi.org/10.1177/0266242614534280

Wolfe, M., Richter, J. I., Patel, P. C., & Williams, C. (2022). **Are the liabilities of newness and smallness the same for male and female informal entrepreneurs?** Evidence from Brazil. Entrepreneurship Research Journal, 12(3), 441-470.

Xheneti, M., Kodithuwakku, S., & Simpson, R. (2017). **The value of formalisation for women entrepreneurs in developing contexts: A review and research agenda.** International Journal of Management Reviews, 19(4), 479–498. https://doi.org/10.1111/ijmr.12172

Xheneti, M., Madden, A., & Karki, S. T. (2019). **Negotiating business and family demands within a patriarchal society**—The case of women entrepreneurs in the

Nepalese informal economy. International Journal of Management Reviews, 21(3), 367–389. https://doi.org/10.1111/ijmr.12172

Xheneti, M., & Madden, A. (2025). **Women's entrepreneurship in the informal economy: A socio-spatial perspective.** *Human Relations, 78*. https://doi.org/10.1177/00187267241288661

Yin, R.K. (2001). **Estudo de caso:** Planejamento e Métodos. Trad. Daniel Grassi. 2.ed. Porto Alegre: Bookman.

APÊNDICES

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA

Pesquisa: Empreendedorismo informal feminino: desafios na condução e formalização dos negócios e formas de superação

Orientações iniciais

Antes do início da entrevista, apresentar à participante os objetivos da pesquisa e solicitar autorização para a gravação da entrevista e utilização dos dados, exclusivamente para fins acadêmicos e de acordo com os objetivos da pesquisa.

Também solicitar autorização para eventual necessidade de realização de entrevista complementar, caso posteriormente sejam identificadas informações que necessitem ser esclarecidas ou aprofundadas.

1. IDENTIFICAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA PARTICIPANTE E DO EMPREENDIMENTO

Perguntas iniciais

1. Você autoriza a gravação e a utilização dos dados desta entrevista, única e exclusivamente para os objetivos desta pesquisa?
2. Por qual nome você gostaria de ser identificada quando nos referirmos a você na pesquisa?
3. Qual é o nome da empresa ou do empreendimento?
4. Conte-me um pouco sobre a história do seu empreendimento.
5. A empresa possui funcionários? Quantos?
6. Qual é o faturamento médio mensal do empreendimento?
7. Você tem filhos?
8. Qual é o seu estado civil?
9. Qual foi sua principal motivação para iniciar o negócio: necessidade ou oportunidade? Por quê?
10. Você acredita que a formalização pode ser uma forma de superação no empreendedorismo diante dos obstáculos enfrentados? Por quê?
11. Você acredita que vale a pena formalizar o negócio? Por quê?

2. ENTREVISTA COM EMPREENDEDORAS INFORMAIS

2.1 Desafios do empreendedorismo feminino informal

12. Pensando no início do seu empreendimento, especialmente nos primeiros três anos e meio, quais foram os principais problemas que você enfrentou? Por quê?
13. Atualmente, quais são os seus principais desafios na condução do empreendimento?
14. Quais dificuldades você enfrentou ou enfrenta para formalizar o negócio?
15. Você acredita que, por ser mulher, enfrenta ou enfrentou desafios diferentes? Quais?
16. Como o papel social de mulher, mãe e/ou cuidadora influenciou seu negócio?
17. Você já buscou apoio de programas governamentais, organizações não governamentais (ONGs) ou associações?
18. Quais foram as facilidades e as dificuldades encontradas nesse acesso?

2.2 Formas de superação dos desafios do empreendedorismo feminino informal

19. Como você superou os desafios enfrentados no início e na condução do negócio?
20. Quem ajudou você nesse processo de superação dos desafios?
21. De que forma você foi ajudada?
22. Quais recursos pessoais, como habilidades, persistência, fé, entre outros, foram importantes para superar essas dificuldades?
23. Quais recursos externos, como redes de relacionamento, instituições, programas e apoio familiar, contribuíram mais para a superação dos desafios?

2.3 Perspectivas de futuro

24. Você pretende formalizar o empreendimento? Por quê?
25. O que mudaria no seu negócio caso ele fosse formalizado?

3. ENTREVISTA COM EMPREENDEDORAS FORMALIZADAS

3.1 Desafios do empreendedorismo feminino

26. Pensando no início do seu empreendimento, quais foram os principais problemas que você enfrentou? Por quê?
27. Durante a condução do negócio e antes da formalização, quais foram os seus principais desafios empresariais?
28. Quais foram os principais desafios enfrentados no processo de formalização?

29. Você acredita que, por ser mulher, enfrentou desafios diferentes antes da formalização? E durante o processo de formalização?
30. Como o papel social de mulher, mãe e/ou cuidadora influenciou seu negócio antes da formalização e durante o processo de formalização?
31. Você buscou apoio de programas governamentais, organizações não governamentais (ONGs) ou associações antes da formalização ou durante o processo de formalização?
32. Quais foram as facilidades e as dificuldades encontradas nesse acesso?

3.2 Formas de superação dos desafios do empreendedorismo feminino

33. Como você superou os desafios enfrentados no início e na condução do negócio?
34. Como você superou os desafios relacionados à formalização do negócio?
35. Quem ajudou você no processo de superação dos desafios enfrentados no início, na condução e na formalização do negócio?
36. De que forma você foi ajudada em relação aos desafios enfrentados no início, na condução e na formalização do negócio?
37. Quais recursos pessoais, como habilidades, persistência, fé, entre outros, foram importantes para superar esses desafios?
38. Quais recursos externos, como redes de relacionamento, instituições, programas, apoio familiar e apoio espiritual, contribuíram mais para a superação dos desafios?

3.3 Processo de formalização

39. Por quanto tempo você atuou de maneira informal antes de formalizar o negócio?
40. O que motivou sua decisão de formalizar o negócio?
41. O que mudou no empreendimento após a formalização, considerando aspectos como clientes, acesso a crédito, contratos e legitimidade?
42. O que mudou em sua vida pessoal após a formalização?
43. Houve algum aspecto negativo ou alguma dificuldade que surgiu após a formalização? Qual?
44. Você acredita que a formalização beneficiou ou beneficia o seu negócio ou você mesma de alguma forma? Como?
45. Quais foram os pontos negativos da formalização para você?

46. Que conselho você daria a outras mulheres que estão pensando em formalizar seus negócios?

4. PROCEDIMENTOS COMPLEMENTARES DA ENTREVISTA

Ao final da entrevista, quando pertinente:

- solicitar autorização para realização de uma nova entrevista, caso seja necessário complementar ou esclarecer informações posteriormente;
- solicitar, quando possível e mediante autorização, uma fotografia da participante ou do empreendimento para fins de registro da pesquisa;
- solicitar indicação de outras empreendedoras que possam participar da pesquisa, conforme os critérios estabelecidos.

Encerramento

Agradecer à participante pela disponibilidade, pelo tempo dedicado à entrevista e pela contribuição para a realização da pesquisa.

APÊNDICE B – ESTRUTURA DE CÓDIGOS UTILIZADA NA ANÁLISE DOS DADOS

A análise dos dados foi realizada com auxílio do software ATLAS.ti, a partir de quatro conjuntos analíticos definidos de acordo com os objetivos da pesquisa: Desafios na Condução (DC), Formas de Superação na Condução (FSC), Desafios na Formalização (DF) e Formas de Superação na Formalização (FSF). Os códigos foram organizados em categorias temáticas, permitindo agrupar trechos das entrevistas de acordo com o conteúdo analisado.

B.1 Desafios na Condução (DC)

Total de citações codificadas: 542

Quadro 19 – Estrutura de códigos relacionados aos Desafios na Condução

Categoria	Códigos
Capital Humano	Conciliar trabalho e estudo; Falta de competências no negócio; Gestão financeira; Insegurança técnica; Marketing/divulgação
Capital Social	Falta de apoio de amigos; Falta de Apoio de Instituições Privadas; Limitação de Apoio
Estrutural	Empresa no domicílio; Estrutura inadequada; Meio de Transporte/locomoção; Ponto/Endereço comercial adequado; Roubo
Família	Dependência de terceiros; Equilíbrio trabalho e família; Falta de Apoio Familiar
Financeiro	Acesso a crédito; Aversão a empréstimo; Falta de recursos financeiros; Inadimplência; Juros altos
Institucional	Burocracia; Falta de Apoio Governamental; Falta de confiança no Governo; Fiscalização; Leis; Seguridade social; Tributos
Mercado	Concorrência; Dificuldade de captação de clientes; Exigência de nota fiscal; Inflação; Sazonalidade; Tecnologia tornou serviço/produto obsoleto
Operacional	Falta de Recursos Humanos; Jornada de trabalho exaustiva
Saúde	Doenças e transtornos
Sociocultural	Assédio; Desvalorização Profissional; Papel social feminino; Preconceito de Gênero; Preconceito pela Idade

Fonte: Elaborado pela autora a partir da codificação realizada no ATLAS.ti.

B.2 Formas de Superação na Condução (FSC)

Total de citações codificadas: 353

Quadro 20 – Estrutura de códigos relacionados às Formas de Superação na Condução

Categoria temática	Códigos
Apoio e redes de relacionamento	Apoio de amigos; Apoio de amigos: Indicação para clientes; Apoio de empreendedores; Apoio de Instituições privadas; Apoio de instituições públicas; Apoio dos amigos - Moral; Apoio Familiar - Emissão de nota fiscal; Apoio familiar - Moral; Apoio familiar: Doação de equipamentos/maquinários; Apoio Moral dos Clientes; Clientes indicam a empresa; Parcerias com empresas
Capacitação e conhecimento	Capacitação; Capacitação por redes sociais/influencers; Capital Humano; conhecendo/estudando os concorrentes; Inteligência Artificial
Gestão financeira e recursos	Autofinanciamento; Cartão de Crédito; Empréstimo bancário; Gestão financeira; Pedido de Adiantamento/sinal; Recurso financeiro de Auxílio/Bolsa governamental; Reinvestimento das receitas; evitar estoque
Gestão do negócio e organização	Ampliação da capacidade de atendimento; Armazenamento e gestão de matéria prima/produtos; contratando funcionário/empregado; dividir o aluguel/espaço com outro empreendedor; Flexibilidade de horários/dias de trabalho; Funcionário temporário/eventual; Gestão do tempo; Localidade; Loja física; Sistema/aplicativo de vendas/gerencial
Marketing, divulgação e vendas	Baixar o preço; Divulgação; Marketing/divulgação; Publicidade com permuta; Venda porta a porta; Vendas on-line/marketplace; Vendas por consórcio; disponibilizar degustação
Atendimento e relacionamento com clientes	Atendimento humanizado/diferenciado
Diversificação e adaptação	Diversificação de fontes de renda; Diversificação de produtos; MEI para seguridade social

Fonte: Elaborado pela autora a partir da codificação realizada no ATLAS.ti.

A tabela acima reorganiza os códigos FSC em agrupamentos temáticos apenas para fins de apresentação. Os nomes dos códigos foram preservados conforme registrados no ATLAS.ti. A organização temática desta tabela não corresponde a uma nova codificação realizada no software.

B.3 Desafios na Formalização (DF)

Total de citações codificadas: 89

Quadro 21 – Estrutura de códigos relacionados aos Desafios na Formalização

Categoria	Códigos
Capital Humano	Dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização; Falta de Competência no negócio
Família	Dependência de terceiros - marido
Financeiro	Aumento de custos; Falta de Recursos Financeiros; Faturamento baixo
Institucional	Falta de confiança no Governo; Aposentadoria por invalidez; Burocracia; Dependência de terceiros; Fiscalização; Golpes/Fraudes digitais; Leis; Perder bolsas e auxílios governamentais; Tributos
Mercado	Incerteza do negócio; Indecisão no tipo de negócio

Fonte: Elaborado pela autora a partir da codificação realizada no ATLAS.ti.

B.4 Formas de Superação na Formalização (FSF)

Total de citações codificadas: 43

Quadro 22 – Estrutura de códigos relacionados às Formas de Superação na Formalização

Categoria temática	Códigos
Redes de relacionamento	Apoio de amigos; Apoio familiar; Redes Sociais
Apoio especializado e institucional	Apoio de contador; Apoio de Instituições Privadas; Apoio de instituições públicas
Capacitação e informação	Capacitação por redes sociais/influencers

Fonte: Elaborado pela autora a partir da codificação realizada no ATLAS.ti.

APÊNDICE C – QUADRO DE SÍNTESE DOS RESULTADOS DA ANÁLISE QUALITATIVA

A análise qualitativa das entrevistas foi organizada em quatro conjuntos analíticos, correspondentes aos objetivos da pesquisa: Desafios na Condução (DC), Formas de Superação na Condução (FSC), Desafios na Formalização (DF) e Formas de Superação na Formalização (FSF). Os resultados apresentados neste quadro constituem uma síntese dos achados obtidos a partir da codificação e interpretação das entrevistas no ATLAS.ti. Os relatórios completos de citações foram utilizados como material de apoio à análise e não são reproduzidos integralmente neste apêndice.

Quadro 23 – Síntese dos resultados da análise qualitativa

Conjunto analítico	Categoria	Códigos representativos	Síntese dos principais achados
DC – Desafios na Condução	**Capital Humano**	Falta de competências no negócio; Gestão financeira; Insegurança técnica; Marketing/divulgação; Conciliar trabalho e estudo	As empreendedoras relataram dificuldades relacionadas ao conhecimento necessário para administrar o negócio, especialmente em gestão financeira, divulgação, precificação e aspectos técnicos da atividade.
DC – Desafios na Condução	**Capital Social**	Falta de apoio de amigos; Falta de apoio de instituições privadas; Limitação de apoio	A ausência ou limitação de redes de apoio dificultou o acesso a informações, recursos e oportunidades para algumas participantes.
DC – Desafios na Condução	**Estrutural**	Empresa no domicílio; Estrutura inadequada; Meio de transporte/locomoção; Ponto/endereço comercial adequado; Roubo	Limitações relacionadas ao espaço físico, localização, transporte e segurança interferiram na capacidade de funcionamento e desenvolvimento dos empreendimentos.
DC – Desafios na Condução	**Família**	Dependência de terceiros; Equilíbrio trabalho e família; Falta de apoio familiar	As responsabilidades familiares e a necessidade de conciliar trabalho e vida doméstica apareceram como dificuldades recorrentes na condução dos negócios.
DC – Desafios na Condução	**Financeiro**	Acesso a crédito; Falta de recursos financeiros; Inadimplência; Juros altos; Aversão a empréstimo	A limitação de recursos, o custo do crédito e as dificuldades para obter financiamento restringiram investimentos e expansão dos empreendimentos.
DC – Desafios na Condução	**Institucional**	Burocracia; Falta de apoio governamental; Fiscalização; Leis; Tributos; Falta de confiança no Governo	As relações com instituições e regras governamentais foram percebidas como fontes de dificuldades, especialmente em relação à burocracia, fiscalização, tributos e falta de apoio.
DC – Desafios na Condução	**Mercado**	Concorrência; Dificuldade de captação de clientes; Inflação; Sazonalidade	As participantes enfrentaram dificuldades para atrair clientes, lidar com concorrentes, oscilações da demanda, inflação e mudanças tecnológicas.
DC – Desafios na Condução	**Operacional**	Falta de recursos humanos; Jornada de trabalho exaustiva	A sobrecarga de trabalho e a dificuldade de contar com mão de obra adequada dificultaram

Conjunto analítico	Categoria	Códigos representativos	Síntese dos principais achados
			a realização das atividades do empreendimento.
DC – Desafios na Condução	**Saúde**	Doenças e transtornos	Questões relacionadas à saúde interferiram na capacidade de trabalho e na continuidade das atividades empreendedoras.
DC – Desafios na Condução	**Sociocultural**	Assédio; Desvalorização profissional; Papel social feminino; Preconceito de gênero; Preconceito pela idade	As participantes relataram situações relacionadas às expectativas sociais sobre as mulheres, desvalorização, preconceito e experiências de assédio.
FSC – Formas de Superação na Condução	**Apoio e redes de relacionamento**	Apoio familiar; Apoio de amigos; Apoio de empreendedores; Clientes indicam a empresa; Parcerias com empresas	As redes pessoais e profissionais foram mobilizadas para obter apoio moral, clientes, indicações, conhecimentos, equipamentos e oportunidades.
FSC – Formas de Superação na Condução	**Capacitação e conhecimento**	Capacitação; Capacitação por redes sociais/influencers; conhecendo/estudando os concorrentes; Inteligência Artificial; Capital Humano	As empreendedoras buscaram desenvolver conhecimentos por meio de cursos, internet, redes sociais, observação dos concorrentes e ferramentas digitais.
FSC – Formas de Superação na Condução	**Recursos financeiros e gestão**	Autofinanciamento; Empréstimo bancário; Cartão de crédito; Gestão financeira; Reinvestimento das receitas; Pedido de adiantamento/sinal	Diante das restrições financeiras, foram utilizados recursos próprios, reinvestimento das receitas, crédito e estratégias de organização dos recursos disponíveis.
FSC – Formas de Superação na Condução	**Gestão e organização**	Gestão do tempo; Flexibilidade de horários/dias; Contratação de funcionário; Funcionário temporário/eventual; Sistema/aplicativo de vendas/gerencial; Evitar estoque	As participantes adaptaram a organização do trabalho, os horários, a contratação de mão de obra e o controle das atividades às condições do negócio.
FSC – Formas de Superação na Condução	**Marketing e vendas**	Divulgação; Vendas on-line/marketplace; Venda porta a porta; Publicidade com permuta; Disponibilizar degustação	Diferentes estratégias de divulgação e venda foram utilizadas para alcançar clientes e ampliar a comercialização dos produtos e serviços.
FSC – Formas de Superação na Condução	**Diversificação e adaptação**	Diversificação de produtos; Diversificação de fontes de	As empreendedoras adaptaram produtos, fontes de renda, espaços e formas de funcionamento de acordo com

Conjunto analítico	Categoria	Códigos representativos	Síntese dos principais achados
		renda; Loja física; Localidade; Dividir aluguel/espaço	as necessidades e oportunidades encontradas.
DF – Desafios na Formalização	**Capital Humano**	Dificuldades no uso das plataformas digitais de formalização	A falta de conhecimento e as dificuldades para utilizar plataformas digitais tornaram algumas etapas da formalização mais difíceis.
DF – Desafios na Formalização	**Financeiro**	Aumento de custos; Falta de recursos financeiros;	A preocupação com custos e com a capacidade de manter as obrigações após a formalização apareceu como um obstáculo para algumas participantes.
DF – Desafios na Formalização	**Institucional**	Burocracia; Fiscalização; Leis; Tributos; Dependência de terceiros; Falta de confiança no Governo; Golpes/fraudes digitais; Perda de bolsas e auxílios governamentais	As dificuldades institucionais envolveram dúvidas sobre regras e obrigações, receio de fiscalização, tributos, burocracia, desconfiança e possíveis impactos da formalização sobre benefícios.
FSF – Formas de Superação na Formalização	**Redes pessoais**	Apoio de amigos; Apoio familiar; Redes sociais	Familiares, amigos e redes sociais foram utilizados para buscar informações, esclarecer dúvidas e orientar as participantes durante o processo.
FSF – Formas de Superação na Formalização	**Apoio especializado**	Apoio de contador	Contadores contribuíram para esclarecer dúvidas, orientar procedimentos e auxiliar na compreensão das obrigações e possibilidades de enquadramento.
FSF – Formas de Superação na Formalização	**Apoio institucional**	Apoio de instituições privadas; Apoio de instituições públicas	Instituições contribuíram por meio de orientação, capacitação e auxílio na realização dos procedimentos de formalização.
FSF – Formas de Superação na Formalização	**Capacitação e informação**	Capacitação por redes sociais/influencers	As redes sociais e conteúdos digitais foram utilizados como fontes de informação e aprendizagem sobre aspectos relacionados ao negócio e à formalização.

Fonte: Elaborado pela autora a partir da análise das entrevistas e da codificação realizada no ATLAS.ti.