

UNIVERSIDADE MUNICIPAL DE SÃO CAETANO DO SUL – USCS

PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – MESTRADO

**EXPERIÊNCIA VIVIDA DE EMPREENDEDORAS QUE
BUSCAM FINANCIAMENTO NO BANCO DO POVO**

SUELY PERCINIO MOREIRA SILVA

São Caetano do Sul

2011

SUELY PERCINIO MOREIRA SILVA

**EXPERIÊNCIA VIVIDA DE EMPREENDEDORAS QUE
BUSCAM FINANCIAMENTO NO BANCO DO POVO**

Dissertação de Mestrado apresentada como exigência parcial para obtenção do título de Mestre em Administração no Programa de Mestrado em Administração da Universidade Municipal de São Caetano do Sul. Área de concentração: Gestão da Regionalidade e das Organizações.

Orientador: Professor Doutor Antônio Carlos Gil

São Caetano do Sul

2011

Ficha Catalográfica

SILVA, Suely Percinio Moreira, 1956-
Experiência Vivida de empreendedoras que buscam financiamento no Banco do Povo / Suely
Percinio Moreira Silva. -- São Caetano do Sul, USCS, 2011.

129 f.; 30 cm.

Orientador: Prof. Doutor Antonio Carlos Gil

Dissertação (mestrado) – USCS / Pró-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa / Programa de
Mestrado em Administração, 2011.

Referências Bibliográficas: f.76-79

1. Fenomenologia 2. Banco do Povo 3. Crédito Solidário 4. Região do Grande ABC Paulista
I. Gil, Antonio Carlos II. Universidade Municipal de São Caetano do Sul III. Título

TERMO DE APROVAÇÃO

UNIVERSIDADE MUNICIPAL DE SÃO CAETANO DO SUL Campus II – Rua Santo Antônio, 50 – São Caetano do Sul – SP.

Reitor: Prof. Dr. Silvio Augusto Minciotti

Pró-Reitor de Pós-graduação e Pesquisa: Prof. Dr. Eduardo de Camargo Oliva

Gestora de Curso - Mestrado em Administração: Prof. Dra. Raquel da Silva Pereira

Dissertação defendida e aprovada em ___/_____/___ pela Banca Examinadora constituída pelos professores:

Prof. Dr. Antonio Carlos Gil (USCS)

Prof. Dra. Raquel da Silva Pereira (USCS)

Prof. Dra. Dagmar Silva Pinto de Castro (UMESP)

Ao meu esposo Carlos, às minhas filhas Sabrina, Marianna e Catarina e também às minhas netas Gabriela e Luísa que me apoiaram e me incentivaram em todos os momentos no decorrer desta empreitada. À minha mãe pela atenção, carinho e compreensão em todas as vezes que dela precisei.

AGRADECIMENTOS

Ao Senhor Deus, por poder contar com Seu amor, por Suas bênçãos, por sentir Sua presença no meu dia a dia e por poder desfrutar da capacidade que Ele me concedeu.

Ao Professor. Doutor. Antônio Carlos Gil, mestre, orientador e amigo que, atencioso, com sua sabedoria e paciência acreditou em mim e me direcionou pelo melhor caminho.

À Professora Doutora Raquel da Silva Pereira pelo carinho e amizade no decorrer de suas aulas e pela disponibilidade em participar da minha banca.

À Professora Doutora Dagmar Silva Pinto de Castro por sua disposição e por sua contribuição por ocasião da qualificação para que o objetivo deste trabalho fosse alcançado da melhor forma possível.

A todos os professores do curso, especialmente ao Professor Doutor Leonel Mazzali, por possibilitarem ampliar meu conhecimento dividindo comigo e com os demais alunos suas experiências.

A todos os funcionários da Universidade Municipal de São Caetano do Sul por se comprometerem e possibilitarem que, através de seu trabalho, o programa de pós-graduação aconteça.

A palavra não é o «signo» do pensamento, se compreendermos como tal um fenômeno que anuncia outro, como o fumo anuncia o fogo. A palavra e o pensamento só admitiriam essa relação exterior se uma e outro fossem dados tematicamente; na realidade estão envolvidos uma no outro, o sentido está preso na palavra, e a palavra é a existência exterior do sentido.

Maurice Merleau-Ponty

RESUMO

Esta pesquisa tem como objetivo conhecer a experiência vivida de pequenas empreendedoras que buscaram financiamento em agências do Banco do Povo Crédito Solidário da Região do Grande ABC Paulista. Trata-se de investigação realizada segundo o enfoque fenomenológico, visto que procurou desvelar as características essenciais do significado de ser empreendedora. A base da pesquisa foi constituída por dez mulheres empreendedoras que buscaram financiamento nas agências desse banco. Os dados foram analisados seguindo o modelo proposto por Paul Colaizzi. Após transcrição, leitura e releitura das entrevistas obteve-se uma relação de 146 declarações significativas, sendo que para cada uma delas foi definido um significado mediante a utilização de linguagem científica. Esses significados, por sua vez, foram organizados em cinco conjuntos de temas: ser empreendedora; dificuldades transformadas em desafio; Banco do Povo de Crédito Solidário como o caminho para realização; sonhos e esperança de crescimento e, por fim, a realização como empreendedora e como ser humano. Conclui-se que a experiência vivida por essas mulheres pode ser caracterizada pela aceitação da condição empreendedora como instintiva, mas se dá por necessidade. Para elas não há como deixar de passar por necessidades, mas estas devem ser encaradas com ousadia; é preciso, ainda, confiar num desfecho promissor e, finalmente, ter o sentimento de realização.

Palavras-chave: Microempreendedoras; Fenomenologia; Crédito Solidário; Banco do Povo; Região do Grande ABC Paulista

ABSTRACT

The objective of this study is to understand the experience of small women entrepreneurs that sought funding in agencies of People's Bank of Solidarity Credit, in the region of "Grande ABC Paulista". It is, therefore, a phenomenological research, as it sought to uncover the essential features of significance to be entrepreneurial. The research sample consisted of ten women entrepreneurs seeking funding agencies that bank. Data were analyzed using the model proposed by Paul Colaizzi. After transcription, reading and rereading the interviews, we obtained a list of 146 significant statements, and for each meaning have been defined by using scientific language. These meanings, in turn, were organized into five sets of issues: being entrepreneurial, difficulties turned into a challenge; People's Bank of Solidarity Credit as the path to achievement, dreams and hopes of growth and, ultimately, the achievement as an entrepreneur. It is concluded that the experience of these women can be characterized by acceptance of the condition as entrepreneurial instinct, but its onset is by necessity. For them it is impossible not to spend for necessities, but these should be approached with courage; one must also rely on a promising outcome, and finally have the feeling of accomplishment.

Keywords: Micro entrepreneurs; Phenomenology; Solidarity Credit, People's Bank, Greater ABC Paulista region

SUMÁRIO

| | | |
|-------|---|----|
| 1 | INTRODUÇÃO | 1 |
| 1.1 | Origem da pesquisa | 1 |
| 1.2 | Problematização | 2 |
| 1.3 | Vinculação à linha de pesquisa | 5 |
| 1.4 | Justificativa da realização da pesquisa | 6 |
| 2 | REFLEXÃO TEÓRICA | 7 |
| 2.1 | A origem da fenomenologia | 7 |
| 2.2 | O método fenomenológico | 11 |
| 2.3 | A utilização do método fenomenológico na Administração | 12 |
| 2.4 | O método fenomenológico no estudo do empreendedorismo | 15 |
| 2.5 | Pesquisas fenomenológicas sobre empreendedorismo no Brasil | 18 |
| 3 | METODOLOGIA | 23 |
| 3.1 | O Universo da pesquisa | 23 |
| 3.2 | Delineamento da pesquisa | 24 |
| 3.3 | Seleção da amostra | 24 |
| 3.4 | Coleta de dados | 24 |
| 3.5 | Riscos e benefícios | 25 |
| 3.6 | Análise dos Dados | 25 |
| 4 | ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS | 27 |
| 4.1 | Das assertivas aos conjuntos de temas | 28 |
| 4.1.1 | Tema 1: O “Ser empreendedora” como característica da própria personalidade. | 28 |
| 4.1.2 | Tema 2: Dificuldades transformadas em desafio | 32 |
| 4.1.3 | Tema 3: O Banco do Povo de Crédito Solidário como caminho para realização | 38 |
| 4.1.4 | Tema 4: Sonhos e esperança de crescimento | 43 |
| 4.1.5 | Tema 5: A realização como empreendedora e como ser humano | 50 |
| 4.2 | Descrição analítica dos significados de cada tema | 53 |
| 4.3 | Em busca da estrutura essencial do fenômeno | 63 |
| 4.4 | Confirmação da essência encontrada sobre o fenômeno | 65 |
| 5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS | 71 |
| 6 | REFERÊNCIAS | 74 |
| | APÊNDICE 1 | 79 |
| | APÊNDICE 2 | 80 |

1 INTRODUÇÃO

1.1 Origem da pesquisa

A participação num estudo com a finalidade de verificar o funcionamento do sistema de concessão de microcrédito pela agência do Banco do Povo (atual Banco do Povo Crédito Solidário), em Santo André, colocou-me em contato com médios, pequenos e microempreendedores. Daí a elaboração de meu trabalho de conclusão do Curso de Graduação em Economia voltado para esse tema. Tendo como quadro de referência o modelo do Grameen Bank, fundado por Muhammad Yunus, passei a me interessar pelo estudo das dificuldades com que se deparam as mulheres oriundas dos estratos sociais mais baixos quando decidem empreender.

Ao ingressar no Programa de Mestrado da USCS, constatei que o Professor Antônio Carlos Gil havia desenvolvido com estudantes vinculados ao seu *Grupo de Estudos sobre Regionalidade* alguns trabalhos voltados ao estudo do empreendedorismo regional. Passei, então, a examinar relatos de pesquisa sobre o tema, sugeridos pelo Professor Gil, o qual se tornou oficialmente meu orientador.

À medida que ia analisando os relatos, fui percebendo que estes, em sua grande maioria, tinham sido conduzidos sob a forma de levantamentos, estudos de caso ou pesquisa documental. Pude identificar poucos relatos de pesquisa realizados sob a perspectiva interpretativista.

Embora reconhecendo a importância da realização de pesquisas segundo os métodos mais consagrados das ciências sociais, senti-me estimulada a realizar uma pesquisa sob um enfoque diferente. Animada por meu orientador, propus-me, então, a conduzir minha pesquisa para fins de dissertação sob o enfoque fenomenológico.

Contribuiu para a tomada desta decisão o fato de ter me detido neste tema durante meu curso de graduação em Filosofia. Decidi-me pela realização da presente pesquisa que tem como propósito estudar a experiência vivida de mulheres empreendedoras.

1.2 Problematização

Percebe-se um estímulo cada vez maior para o estudo do empreendedorismo, tanto em cursos técnicos como em áreas afins nos cursos de graduação das universidades. No âmbito dos cursos de pós-graduação em Administração, principalmente, são constituídas linhas de pesquisa para abrigar projetos destinados ao estudo do empreendedorismo em seus múltiplos aspectos.

Nos eventos destinados a divulgar a produção científica em Administração, por sua vez, vem sendo gradativamente incluída a área de empreendedorismo para submissão de trabalhos. Cabe considerar, também, que desde o ano 2000 vem sendo promovido bienalmente o *Encontro de Estudos Sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, onde são apresentados ensaios teóricos e relatos de pesquisa que têm como objeto de estudo o empreendedorismo. Sem contar que no âmbito dos cursos de Administração vem se tornando cada vez mais frequente a elaboração de trabalhos de iniciação científica e de conclusão de curso relacionados ao empreendedorismo.

Além do incremento à realização de pesquisas, constata-se também a ampliação da oferta de cursos voltados à formação e aperfeiçoamento de empreendedores. Tanto por estabelecimentos de ensino superior quanto por entidades voltadas à formação e desenvolvimento de pessoal e entidades paraestatais, como o SEBRAE.

Também se verifica a ampliação da quantidade de publicações voltadas ao empreendedorismo. No início, estas eram constituídas principalmente por cartilhas destinadas às pessoas interessadas em abrir o seu próprio negócio. Hoje, podem ser encontrados livros bastante alentados destinados tanto à formação quanto ao aperfeiçoamento de empreendedores (PELISSON, 2001; BARON, SHANE, 2007; ARAÚJO FILHO, 2007; BRAGA, CRUZ, CRUZ, 2007; CAVALCANTI, FARAH, MARCONDES, 2007; DOLABELA, COZZI, JUDICE, 2007; DORNELAS, 2008; HASHIMOTO, 2009; PETERS, HISRICH, SHEPHERD, 2009).

Em virtude da intensificação dos estudos e pesquisas referentes ao empreendedorismo, constata-se notável adjetivação do conceito. Assim, as pesquisas tratam de empreendedorismo clássico, empreendedorismo corporativo, empreendedorismo coletivo, empreendedorismo por oportunidade, empreendedorismo por necessidade, etc.

Embora a maioria das pesquisas citadas em publicações científicas refira-se ao empreendedorismo tradicional, verifica-se o aumento do interesse na investigação de outras manifestações do empreendedorismo, tais como: empreendedorismo indígena, empreendedorismo em comunidades rurais, empreendedorismo em comunidades de pescadores, empreendedorismo entre portadores de necessidades especiais, empreendedorismo entre afrodescendentes, empreendedorismo entre latino-americanos de segunda geração, dentre outros (NOVAES; GIL, 2009)

Justifica-se plenamente essa tendência, pois o empreendedorismo hoje é reconhecido como uma das mais importantes ações que podem ser promovidas não apenas com vista ao desenvolvimento econômico das nações e regiões, como também à promoção dos seres humanos.

Às universidades, em virtude do seu papel social, cabe-lhes criar teorias para explicar o processo do empreendedorismo. Cabe-lhes, também, construir modelos capazes de orientar a ação empreendedora. E ainda, fornecer elementos para promover o aprendizado do empreendedorismo, proporcionando métodos e técnicas capazes de favorecer a realização de pesquisas sobre empreendedorismo. Daí o empenho das universidades no sentido de promover a investigação do fenômeno do empreendedorismo.

Os primeiros estudos desenvolvidos no âmbito das universidades enfatizaram o modelo clássico de empreendedor, caracterizados como uma pessoa com talentos especiais para o mundo dos negócios. Mas à medida que o conceito foi se difundindo, o interesse dos pesquisadores voltou-se para empreendedores pertencentes aos mais diversos segmentos sociais. E dentre os grupos que passaram a receber atenção, estão àqueles constituídos por integrantes das populações mais vulneráveis, que se situam na base da pirâmide de estratificação social.

Dentre esses segmentos de população, um dos que despertam a atenção dos pesquisadores de forma significativa – em virtude de sua extensão – é o constituído pelas mulheres. Embora nossa legislação estabeleça a igualdade de direitos entre homens e mulheres, estas ainda se deparam com maiores dificuldades quando se trata de empreender. Tanto é que nos últimos *Encontros de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas – EGEPEs* (2010; 2008; 2006) – destinou-se uma área específica de trabalhos relacionados a empreendedorismo e gênero.

O interesse pelos temas referentes a empreendedorismo e gênero decorre principalmente da presença cada vez maior da mulher no mundo dos negócios. De fato, as mulheres vêm ingressando no mercado de trabalho de inúmeras formas, seja como trabalhadora assalariada em empresas privadas e repartições públicas, ou como trabalhadora informal, comercializando produtos diversos, como cosméticos e roupas e, principalmente, como empreendedoras, abrindo negócios de portes variados.

O tratamento da questão de gênero nas pesquisas sociais tem sido caracterizado por muitas polêmicas. A ponto de algumas pesquisadoras chegarem a propor a utilização de “metodologias feministas” na investigação dos assuntos relacionados a esta questão (RAMAZANOGLU; HOLLAND, 2002). Essas pesquisadoras, contestando os conceitos de objetividade, verdade e neutralidade proposta pelo positivismo, assumem que o conhecimento é socialmente construído, que os atores e as atrizes sociais desempenham um papel primordial neste processo, tornando-se necessário, portanto, atribuir um lugar de destaque às diferenças de gênero na construção científica. Por essa razão é que o feminismo é reconhecido como uma das importantes influências teóricas na determinação de pesquisas qualitativas (DENZI; LINCOLN, 2006).

De fato, não há como deixar de considerar a influência do gênero no processo de construção científica, já que a ciência – pelo menos em sua concepção ocidental – construiu-se sob a hegemonia masculina. Mesmo que não se adote uma postura radicalmente feminista no processo de investigação, há que se estimular o conhecimento da realidade vivida pelas mulheres sob

enfoques outros que não o da perspectiva positivista. Dentre estes, os enfoques interpretativistas, o da etnografia, da *grounded theory* e da fenomenologia.

A pesquisa sobre empreendedorismo feminino implica a consideração de múltiplos aspectos, tais como: inovação, criatividade, descoberta, invenção, liderança, cultura, decisão, visão de futuro, riscos, julgamento, valores, crenças e gestão de recursos humanos, materiais e financeiros. Muitos desses aspectos envolvem o estudo dos fenômenos pelo “lado de dentro”, ou seja, do ponto de vista de seus atores. O que faz com que estes sejam mais apropriadamente estudados segundo um enfoque interpretativista.

Dentre esses enfoques, o que melhor se ajusta à presente investigação é o fenomenológico, já que tem como objetivo responder à questão:

QUAL A EXPERIÊNCIA VIVIDA POR PEQUENAS EMPREENDEDORAS QUE BUSCAM FINANCIAMENTO EM BANCOS DO POVO NA REGIÃO DO GRANDE ABC?

Trata-se evidentemente de questão ampla, mas apropriada para ser tratada segundo o enfoque fenomenológico. Isto porque a questão de pesquisa na investigação fenomenológica constitui muito mais um ponto de partida do que a circunscrição da temática, pois o que o pesquisador aspira é a descrição da experiência vivida da consciência, mediante o expurgo de suas características empíricas e sua consideração no plano da realidade essencial.

1.3 Vinculação à linha de pesquisa

Embora a questão inicial – como todas as que são propostas em investigações fenomenológicas – tenha sido formulado de maneira ampla, a pesquisa vincula-se à linha de pesquisa *Gestão para o desenvolvimento da regionalidade*. Isto porque trata do empreendedorismo, que corresponde a um dos novos campos da Ciência da Gestão. E também porque a pesquisa adota um enfoque regional, pois sua circunscrição espacial refere-se à Região do Grande ABC Paulista.

1.4 Justificativa da realização da pesquisa

Justifica-se a realização da presente pesquisa em virtude de seu potencial valor teórico e prático. Como são em pequeno número as pesquisas

sobre empreendedorismo realizadas sob o enfoque fenomenológico, a presente pesquisa poderá representar um incentivo para a realização de mais pesquisas sob esse enfoque, considerado por Sanders (1982) importante promessa para a investigação nessa área do conhecimento.

Esta pesquisa poderá contribuir também para a avaliação das possibilidades do enfoque fenomenológico para o estudo do empreendedorismo. Por fim, o conhecimento da experiência vivida das empreendedoras também poderá constituir elemento significativo para subsidiar ações de incentivo e de capacitação de empreendedores.

2 REFLEXÃO TEÓRICA

2.1 A origem da fenomenologia

As origens da fenomenologia podem ser encontradas na segunda metade do século XIX, nos estudos de Franz Brentano acerca da intencionalidade. Mas foi graças aos trabalhos de Edmund Husserl, que se tornou possível falar em método fenomenológico. Para este autor, sua finalidade era a de fornecer os instrumentos básicos para a constituição de uma filosofia rigorosamente científica. Muito do desenvolvimento da fenomenologia da primeira metade do século XX orientou-se no sentido de constituir um método rigorosamente filosófico. Daí os trabalhos de autores como Martin Heidegger (1973), Jean Paul Sartre (1997) e Maurice Merleau-Ponty (2006), que foram inspirados pelas ideias de Husserl, cujo eixo central do pensamento fenomenológico é a dimensão contemplativa do homem.

Para traçar seus métodos, autores como Heidegger, Sartre e Merleau-Ponty, basearam-se nas ideias de Husserl. Tem-se que para Husserl a verdade sobre as coisas é como se mostra na experiência de consciência, apreendida nas essências, nos significados, libertos de conjecturas e fundamentos, destituídos dos acasos do mundo de fato e do mundo das experiências, objeto da ciência.

Para Heidegger, a fenomenologia não se restringe à descrição das estruturas do ser-homem, mas elabora de forma radical este ser-homem como “ser-no-mundo”, abandonando qualquer determinação do homem como sujeito psicológico ou transcendental. Seu verdadeiro intuito é compreender a realidade, buscando desde o início esclarecer o sentido do ser enquanto tal. Heidegger está preocupado com o modo de ser e como são os objetos da investigação filosófica. Em suma, ao colocar a questão acerca do sentido do ser, Heidegger inaugura uma ontologia concreta que servirá de fundamento para todas as ontologias (HEIDEGGER, 1973). Diz que estar no mundo entre coisas, tribulações e desejos de realizações é uma intencionalidade mais eminente do que a intencionalidade de somente contemplar ou pensar objetos, como pensava Husserl.

Sartre entende que a fenomenologia torna possível falar das coisas tais como se vê e como se toca, tal como elas aparecem para sua consciência. Assim, encontra na fenomenologia o que procurava, enquanto filósofo: ultrapassar a oposição do idealismo e do realismo, afirmando a soberania da consciência e a presença do mundo, tal como se dá a nós. Foi a partir das ideias de Husserl que ele encontrou o princípio para sua filosofia da existência, em especial a questão da “consciência transcendental” e essencial que chegamos através da “redução fenomenológica” ou a colocação do mundo entre parênteses (SARTRE, 1997). Em seus trabalhos, diferencia a consciência perceptual e imaginativa utilizando-se da intencionalidade de Husserl como pressuposto essencial para uma concepção de consciência isenta de conceitos relativos já existentes no mundo.

Merleau-Ponty considera, assim como Husserl, a questão da experiência do sujeito como forma de captar a essência dos fenômenos, seu pensamento sobre fenomenologia envolve não só a consciência como também o corpo e a percepção como elo entre corpo e consciência, estabelecendo assim significação para as coisas do mundo.

Uma vez que todo ser é sempre em relação ao mundo, o modo de se aperceber disso é a suspensão deste fato, colocando-o “fora de jogo”, vale dizer que:

(...) Não porque se renuncie às certezas do senso comum e da atitude natural – elas são, ao contrário, o tema constante da filosofia -, mas porque, justamente enquanto pressupostos de todo pensamento, elas são “evidentes”, passam despercebidas e porque, para despertá-las e fazê-las aparecer, precisamos abster-nos delas por um instante (...) (MERLEAU-PONTY, 2006, p.10)

Embora a preocupação fundamental desses autores fosse a de constituir um método filosófico, a fenomenologia despertou também a atenção de psiquiatras interessados na busca de procedimentos alternativos para o tratamento de seus pacientes. Assim, em 1913, Karl Jaspers propôs a utilização da fenomenologia no campo da psiquiatria. Jaspers apresenta a

fenomenologia como fundamento para a constituição de uma psicologia subjetiva, à qual caberia destacar, delimitar, descrever e nomear os fenômenos mentais (JASPERS, 1979).

O método fenomenológico contribuiria, pois, tanto para o conhecimento dos fenômenos que conhecemos por nossa própria experiência quanto dos que são acentuações, diminuições ou contaminações de experiências pessoais e dos que se caracterizam pelo fato de não poderem ser representados por analogia. Graças ao trabalho de Jaspers e de psiquiatras e psicólogos que o sucederam, o método fenomenológico tornou-se um dos mais adotados no setor da psicologia clínica.

Foi, entretanto, somente a partir da segunda metade do século passado que a fenomenologia passou a ser encarada como método de investigação. Percebeu-se que a fenomenologia poderia auxiliar não apenas para tornar a filosofia uma ciência rigorosa, mas também para investigar aspectos da existência para os quais os procedimentos tradicionais das ciências humanas não se mostraram suficientes. Sobretudo para a investigação da experiência vivida no mundo do dia-a-dia das pessoas.

O método fenomenológico passou, então, a ser reconhecido como adequado para proporcionar fundamentação às chamadas pesquisas qualitativas. Como consequência, muitas pesquisas em campos como o da Psicologia, Educação, Sociologia e Enfermagem passaram a ter como fundamento o método fenomenológico.

Como geralmente ocorre no campo das ciências humanas, diferentes correntes de pensamento fenomenológico foram se definindo. Buscando complementar as ideias legadas pelos criadores da fenomenologia, diversos autores se empenharam em esclarecer os procedimentos a serem adotados na pesquisa fenomenológica. Assim, existem diferentes modelos propostos para a investigação fenomenológica, que se consolidaram em função da orientação filosófica de seus autores.

Em relação aos procedimentos sugeridos para a investigação, podem ser identificadas três grandes correntes: fenomenológica descritiva, fenomenológica hermenêutica e escola híbrida. A fenomenologia descritiva

deriva diretamente das ideias de Edmund Husserl e se concentra na *Duquesne University*, em Pittsburgh (USA), que teve seu início com o estudo pioneiro de Van Kann (1959) e foi seguido por autores como Colaizzi (1978) e Giorgi (1985). Graças aos trabalhos dos autores vinculados a essa Universidade é que foram definidos os principais modelos de investigação fenomenológica.

A Escola Hermenêutica tem como principal fundamento os trabalhos de Martin Heidegger (1973). Para os autores vinculados a esta Escola não há como conseguir uma descrição fora dos fenômenos. Por essa razão enfatizam que toda pesquisa tem um componente interpretativista. A chamada Escola Híbrida, por sua vez, reúne pesquisadores vinculados à Escola, de Utrecht, que é caracterizada como descritiva e interpretativa, e tem como principal expoente Van Manen (1990).

Há muitos pontos de encontro entre as três tendências. Todas enfatizam mais a descrição do que a explicação. Reconhecem a necessidade da suspensão das crenças prévias com vistas a descobrir a estrutura essencial do fenômeno. Neste sentido, a percepção ganha uma valorização, visto que é a partir dela que se poderia redefinir conceitos já existentes, inclusive quebrando-se paradigmas há muito sedimentado, como acentua Merleau-Ponty:

(...) Não diremos mais que a percepção é uma ciência iniciante, mas inversamente, que a ciência clássica é uma percepção que esquece suas origens e se acredita inacabada. O primeiro ato filosófico seria então retornar ao mundo vivido aquém do mundo objetivo, já que é nele que poderemos compreender tanto o direito como os limites do mundo objetivo, restituir à coisa sua fisionomia concreta, aos organismos sua maneira própria de tratar o mundo, à subjetividade sua inerência histórica, reencontrar os fenômenos, a camada de experiência viva através da qual primeiramente o outro e as coisas nos são dados, o sistema “Eu-outro-as coisas” no estado nascente, despertar a percepção e desfazer a astúcia pela qual ela se deixa esquecer enquanto fato e enquanto percepção, em benefício do objeto que nos

entrega e da tradição racional que funda.(...) (MERLEAU-PONTY, 2006, p.10)

As três abordagens também valorizam o uso da variação imaginativa para esclarecer os temas ou essências durante a análise dos dados. Consideram que o foco de qualquer investigação fenomenológica está no fenômeno em si e não na experiência subjetiva dos participantes.

Autores vinculados a essas correntes têm apresentado diferentes modelos para a condução de pesquisa. O que todos têm em comum é que o material para análise deriva de manifestações dos sujeitos acerca da experiência vivida, obtida principalmente mediante entrevistas ou relatos escritos. Já a análise pode ocorrer de diferentes maneiras; até mesmo, segundo Van Manen, criando-se uma abordagem.

2.2 O método fenomenológico

O método fenomenológico é essencialmente filosófico. Seu objetivo é o estudo do fenômeno, isto é, das coisas em si mesmas e não do que é dito sobre elas. O que se busca alcançar com esse método é a consciência do sujeito mediante a expressão de suas experiências internas. Estuda, portanto, a consciência e os objetos da consciência. Para a fenomenologia, um objeto é como o sujeito o percebe. Assim, o que se busca é descrever os fenômenos, como atos de conhecimento, no sentido puramente cognitivo e não psicológico.

Segundo a proposta de Husserl, deve-se entrar em contato com o fenômeno, com as coisas no tempo em que aparecem de imediato à consciência, levando assim a clareza essencial como se espera em uma ciência que se fundamenta.

A principal dificuldade encontrada na exposição fenomenológica é descrever os fenômenos em si mesmos, tais como aparecem independentemente de explicações psicológicas do ato de conhecimento. Logo, tudo deve ser estudado tal como é para o sujeito, sem interferência de qualquer regra de observação. Tanto um objeto, como sensação, uma recordação ou uma crença, deve ser estudado tal como é para o espectador.

O processo que permite a percepção do objeto puro na consciência é chamado de redução fenomenológica (“*epoche*” – suspensão do julgamento) através do qual as informações que chegam à consciência pelos sentidos são percebidas pelo receptor como experiência da consciência, ou seja, estar ciente do fenômeno como algo presente. Algo presente à consciência, porém desvinculado de qualquer conceito correspondente a objetos do mundo externo.

Para a fenomenologia o que importa é de que forma o conhecimento se dá em cada pessoa, desconsiderando ou suspendendo atitudes, crenças e teorias relativas às coisas do mundo real, exterior à consciência de cada um. Sendo assim, todo fenômeno psíquico possui a partir da redução fenomenológica um fenômeno puro que revela a sua essência imanente como um dado absoluto. (HUSSERL 2000, p.55)

A consciência de qualquer fato acontece num momento atual, vindo do momento anterior e partindo para o seguinte, ou seja, há uma temporalidade que caracteriza a vivência, que é imanente, vivida puramente e que se unifica nesse fluxo temporal. Nesse sentido, considera-se o tempo com o ofício de unificar as vivências concernentes à consciência. Unificar acontece como resultado da intencionalidade, ato que parte do sujeito e se encaminha para o objeto de forma espontânea. Segundo Husserl, é a intencionalidade que dá característica à consciência no sentido pleno e que permite ainda considerar o fluxo da vivência como fluxo consciente e como unidade de uma consciência.

É possível identificar, em Husserl, duas circunstâncias da intencionalidade, a *noese* que é o momento quando o sujeito percebe o fenômeno e o *noema* que é quando se dá a significação do fenômeno. Há também a ideia de intencionalidade latente que é anterior à significação, é a consciência da consciência do fenômeno. É necessário ter em mente que essa intencionalidade não interfere na consciência de mundo, pode-se dizer que é ação e reação consciente relativa ao fenômeno que se apreende.

2.3 A utilização do método fenomenológico na Administração

A Administração foi concebida em suas origens como uma área do conhecimento caracterizada pelo desempenho das funções de planejar, dirigir,

organizar e controlar. Seus fundadores tiveram a pretensão de estudar os aspectos mecânicos da produção. Mas à medida que foi se desenvolvendo, a Administração mostrou-se muito mais complexa do que seus criadores imaginavam. Sobretudo quando identificaram o lado humano da empresa e a complexidade do comportamento dos empregados (EHRICH, 2005). Daí o interesse de muitos pesquisadores em realizar pesquisas qualitativas. O que fica evidenciado pelo crescimento do número de pesquisas realizadas sob a perspectiva interpretativista nos últimos anos.

Dentre essas pesquisas, têm sido mais comuns as que foram realizadas sob a perspectiva do interacionismo simbólico, da etnografia e da *grounded theory*. Relatos de pesquisa em que se adotou o método fenomenológico ainda são raros nos diferentes campos da Administração.

Num artigo clássico, Sanders (1982) apresenta a fenomenologia como uma nova maneira de encarar os estudos organizacionais, como uma nova estrela no horizonte da pesquisa organizacional. Nesse artigo, a autora chega a propor um modelo para realização de pesquisas na área, mas reconhece a dificuldade para encontrar estudos fenomenológicos na pesquisa em Administração.

Moreira (2002) constata um incremento na utilização do método fenomenológico nas pesquisas em Administração, mas com base nos relatos apresentados, conclui que muitos pesquisadores não sabem definir exatamente o que é fenomenologia.

Para Carvalho e Vergara (2002) a evidente predileção por parte dos acadêmicos brasileiros por enfoques de orientação positivista e de cunho eminentemente prescritivo, em detrimento de métodos de orientação fenomenológica, de cunho notadamente interpretativo, constitui uma dificuldade bastante significativa para a adoção da fenomenologia como prática efetiva de pesquisa.

Gibson e Hanes (2003), com base em extenso estudo em bases de dados no período de 1998 a 2003, também constataram a quase ausência da fenomenologia no campo do desenvolvimento de recursos humanos. Identificaram apenas quatro estudos publicados em periódicos e nove

apresentados em eventos; um deles elaborado por brasileiros (TEIXEIRA, GOMES, 2000). Mas consideram a fenomenologia como metodologia essencial para possibilitar uma compreensão mais completa da natureza holística e da complexidade de experiências que são relevantes à prática desse ramo da Administração.

Para Thiry-Cherques (2004), o método fenomenológico é adequado à pesquisa em Administração porque permite tematizar conceitos como o de estrutura ou propriedades como organização, com a mesma facilidade com que se tematiza um objeto material como uma árvore, sem a necessidade de explicar a que o conceito se aplica ou a que propriedade se refere historicamente.

Ehrich (2005) também constata a pouca utilização do método fenomenológico na Administração, mas reconhece seu potencial para investigação nesse campo, posto que a Administração, mais do que uma técnica de controle, é um processo e prática em que a dimensão humana é muito forte.

Para Paiva Jr (2005), a abordagem fenomenológica permite ao pesquisador organizacional acessar aos fenômenos percebidos, lembrados e desejados do ambiente da organização na sua condição de significados e estruturas, estabelecidos como experiências humanas vividas. Seria, portanto, adaptável a fenômenos que revelem como o despertar humano está implicado na produção da ação, situações e mundos sociais que venham a ocorrer nos cenários relativos à Administração.

Assim, o método fenomenológico poderia ser adotado de forma efetiva para investigação de experiências intersubjetivas no campo organizacional, visando proporcionar respostas a questões como: Qual a natureza da prática de competência gerencial? O que significa ser dirigente? O que é possível perceber ou pensar quanto à essência da experiência da gestão?

Não há como deixar de reconhecer a importância do método fenomenológico para a investigação em Administração, já que esta é uma ciência humana e, conseqüentemente, a experiência vivida de seus atores

mostra-se fundamental. Mas isto não significa que este método possa ser utilizado como substituto dos métodos tradicionais.

Não são todos os campos da Administração em que interessa ou torna-se possível compreender a experiência vivida. O campo privilegiado desta disciplina para utilização do método fenomenológico é, sem dúvida, o do comportamento organizacional. Mas também é possível a realização de pesquisas no campo mercadológico ou mesmo de gestão da produção. O que importa é que o pesquisador tenha como propósito conhecer a experiência vivida, mais do que conceituá-la; que tenha interesse em refletir acerca dos temas essenciais que caracterizam o fenômeno; e em promover uma investigação equilibrada, que considere tanto a parte como o todo (VAN MANEN, 1990).

2.4 O método fenomenológico no estudo do empreendedorismo

O empreendedorismo constitui uma das áreas da Administração em que o método fenomenológico melhor se aplica. Isto porque um dos aspectos mais relevantes neste campo é a descrição da experiência vivida pelo empreendedor. A motivação para empreender tem a ver com o próprio significado da existência, com as aspirações mais profundas do ser humano e também com seu entorno sociocultural. Interessa, pois, conhecer essencialmente o significado de empreender para os agentes do processo. Até mesmo porque a ênfase nos estudos sobre empreendedorismo é recente e as experiências significativas ainda não puderam ser completamente conceituadas e categorizadas.

Schorr (2008) assinala que poucos são os estudos sobre o empreendedorismo que colocam seu foco no individual. Por essa razão os estudos fenomenológicos contribuem para proporcionar uma visão da experiência de se tornar um empreendedor bem sucedido.

O método fenomenológico é capaz de produzir dados com notável riqueza, pois busca conhecer aquilo que aflora à consciência dos empreendedores. Além disso, é também uma metodologia que respeita e valoriza as experiências dos participantes, priorizando as suas interpretações

em vez de tentar confirmar ou refutar proposições teóricas prévias. (COPE, 2005).

Gil (2003) constatou que a adoção do enfoque fenomenológico na pesquisa em Administração nem sempre decorre da percepção por parte dos pesquisadores do reconhecimento de seu alcance epistemológico, mas sim do interesse em realizar pesquisa qualitativa. O que está a exigir uma preparação mais adequada dos pesquisadores que se dispõem a investigar segundo este enfoque.

O procedimento mais utilizado para coleta de dados é a entrevista não estruturada não diretiva, onde o entrevistador não age como detentor de maior poder ou conhecimento que o entrevistado em relação à sua própria experiência. Esta modalidade de entrevista habilita o participante a expressar o que está em sua mente e explorar suas experiências da maneira que julgar mais conveniente, já que o leva a contar sua própria história, livre do constrangimento de um conjunto de questões restritivas e inibidoras (THOMPSON *et al.*, 1989). Tais entrevistas permitem desde que haja a redução transcendental por parte do pesquisador, perceber o fenômeno empreendedor de outro ângulo, ou seja, a partir da experiência subjetiva de cada um dos entrevistados.

O método fenomenológico pode ser visto, portanto, como uma forma estruturada de investigação acerca de conceitos populares sobre o empreendedorismo, como: descoberta de oportunidades, assunção de riscos e planejamento dos negócios. Também possibilita verificar como se dá a experiência de aspectos menos explorados do processo empreendedor, como ganham significado e são transformados em ação pelos empreendedores, tal como o envolvimento no negócio e a visão de tempo.

As pesquisas fenomenológicas também são bem sucedidas para investigar os *gaps* entre as ocorrências da vida real e conceitos teóricos, bem como as interpretações individuais dessas ocorrências.

Não se quer dizer que o método fenomenológico seja superior a qualquer outro, mas que se mostra capaz de proporcionar descrições capazes de levar a um bom entendimento do fenômeno. Nesse sentido, Berglund

(2007) compara os estudos fenomenológicos com os que adotam abordagens psicológicas ou discursivas e mostra como estes últimos – utilizando questionários ou escalas de atitude - enfatizam os aspectos cognitivos, que tendem a ser relativamente estáveis, negligenciando o conteúdo específico ou o contexto. Já os estudos fenomenologicamente orientados tendem a ser focados em relatos mediante os quais as ações e eventos dos empreendedores adquirem significado.

Como qualquer outro método, o fenomenológico também apresenta limitações. Como é essencialmente descritivo, não é adequado para estabelecer nexos causais entre variáveis. Mas esta é uma dificuldade inerente às ciências humanas, posto que a ocorrência de seus fenômenos geralmente vincula-se a muitos fatores influenciadores.

Uma crítica relevante ao método fenomenológico é que enfatiza o individual, tornando-o inadequado para promover generalizações. Também há que se considerar que o procedimento mais utilizado para obtenção de dados é a entrevista não estruturada, o que impede o pesquisador de estabelecer controles sobre as respostas dos entrevistados.

Para Lowder (2009), a metodologia fenomenológica é mais adequada para o pesquisador que decide realizar uma pesquisa fundamentada nos atores, pois esta oferece potencial para gerar um conjunto de dados mais rico para produzir resultados significativos para a investigação.

Além disso, o método fenomenológico confere maior flexibilidade na obtenção de dados produtivos e uma melhor oportunidade para o pesquisador desenvolver uma investigação com conclusões baseadas na experiência real do mundo empresarial.

Para Anderson e Starnawska (2008), o paradigma positivista envolve um paradoxo: como analisar um fenômeno que não pode ser devidamente definido? Como consequência, muitas das investigações são fragmentárias e incidem sobre aspectos estritos de empreendedorismo. Pode haver muito mais riqueza quando as próprias pessoas esclarecem, por exemplo, o que para elas significa empreendedorismo. Por essa razão, esses autores consideram que a fenomenologia – assim como as demais metodologias interpretativistas – pode

representar nova lente para focar o empreendedorismo. E, ainda, que se a metodologia positivista contribui para ver as coisas como peças de um *puzzle*, a fenomenologia possibilita fornecer uma visão geral de como combiná-las.

2.5 Pesquisas fenomenológicas sobre empreendedorismo no Brasil

As pesquisas realizadas no Brasil com o concurso do método fenomenológico ainda são em pequeno número. Um dado representativo pode ser obtido mediante a análise dos trabalhos apresentados ao *V Encontro de Estudos Sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas - EGEPE*, realizado em 2008. De um total de 88 trabalhos sobre empreendedorismo, apenas dois referem-se a pesquisas conduzidas sob o enfoque fenomenológico (Tabela 1).

Tabela 1. Distribuição dos trabalhos apresentados no V Encontro de Estudos Sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas- EGEPE segundo a modalidade de estudo, 2008.

| Tipo de pesquisa | N |
|-------------------------|-----------|
| Ensaio teórico | 3 |
| Pesquisa documental | 18 |
| Estudos exploratórios | 21 |
| Levantamentos | 13 |
| Estudos de caso | 28 |
| Estudos de campo | 3 |
| Pesquisa fenomenológica | 2 |
| Total | 88 |

Fonte: EGEPE (2008).

Outro dado expressivo é obtido considerando os trabalhos apresentados nos eventos patrocinados pela ANPAD de 1998 a 2008. Quatro desses trabalhos referem-se a ensaios que tratam do método fenomenológico e quinze

às pesquisas fundamentadas nesse método. Destes, um dos ensaios trata da aplicação do método fenomenológico ao estudo do empreendedorismo e três às pesquisas que o utilizaram para analisar e interpretar os dados. Esses trabalhos são analisados a seguir.

Dentre os trabalhos apresentados nesses eventos da ANPAD, o mais antigo é o de Rodrigues e Vieira (2004), correspondente a uma pesquisa com o objetivo central de colaborar com a percepção do processo sociocultural de formação da ação empreendedora pelo qual as pessoas organizam seus sonhos, atitudes ou necessidades de empreender. Para tanto, utilizaram entrevistas semiestruturadas, histórias de vida e também *brainstorming* com um dos participantes. Concluíram que a ação empreendedora não se desvincula dos planos de vida da pessoa em sua energia para empreender. E que qualquer que seja seu motivo para empreender, sua rede de relacionamentos ou outras formas de mediação social, em algum momento das atividades empresariais, interceptam o alinhamento daquelas de cunho particular, se tomadas separadamente. De um ponto de vista rigidamente fenomenológico, não há como deixar de considerar aspectos críticos em sua realização, já que o mais adequado na realização de entrevistas é que estas se caracterizem pela espontaneidade.

O estudo desenvolvido por Paiva Júnior (2005) apresenta uma contribuição da fenomenologia sociológica de Alfred Schütz no campo do empreendedorismo. Seu objetivo é o de compreender, sob a perspectiva de seis dirigentes de perfil empreendedor de empresas de base tecnológica da Região Metropolitana do Recife, o sentido da ação de criação e desenvolvimento de negócios. O trabalho visou esclarecer a seguinte questão: Qual o significado da identidade cultural do empreendedor no sentido da sua busca pelo desenvolvimento local?

Da análise das respostas às entrevistas, surgiram as seguintes unidades de significados que expressam a vinculação da identidade cultural do empreendedor com sua disposição para incrementar o desenvolvimento local: a memória nacional despojada, a credibilidade na contramão do embuste; a reação à mendicância institucional; a superação do individualismo do

brasileiro, as tradições, símbolos e o jeitinho brasileiro; a criação empresarial e a cultura popular; laços afetivos; cultura regional e desenvolvimento local.

Boava, Macedo e Lopes (2008) realizaram uma pesquisa com base fenomenológica com cinco empresários da Incubadora Internacional de Empresas de Base Tecnológica da Universidade Estadual de Londrina. O fenômeno-problema foi assim definido: O que revelam os discursos de empresários incubados sobre empreendedorismo? A pesquisa iniciou-se com a elaboração de uma proposição aos relatores, nos seguintes termos: 1) O que é, para você, empreender? 2) O que significa, para você, empreendedorismo? 3) Descreva e comente aspectos de sua vivência como empresários incubados relacionados ao desenvolvimento de sua capacidade empreendedora, que considere mais significativos e marcantes. 4) Quais as causas que o levaram a se tornar empresário?

Os resultados da pesquisa indicam que os empreendedores, ao participarem da incubadora, tinham mais dúvidas que certezas em suas cabeças. Indicam que a única certeza que tinham era que iriam desenvolver seus trabalhos e criar uma empresa. Mas os resultados mostram também que os depoentes reconhecem a importância e influência da inovação como instrumento para realização plena de suas potencialidades empreendedoras. E que, embora circundados por um ambiente empreendedor, não incorporam o discurso do universo do empreendedorismo em seus relatos, nem fazem uma representação social do mesmo.

Boava, Macedo e Lopes (2006) elaboraram também um ensaio sobre a essência do empreendedorismo, a partir do estado de conhecimento de dimensão ontológica do fenômeno empreendedor, como forma de gerar resultados capazes de contribuir para uma nova forma de sua compreensão. Os autores concluem que a essência do empreendedorismo é a liberdade, que não está contida nela mesma, mas sim no âmbito do ser que empreende. Não se trata da possibilidade que o empreendedor tem de agir conforme queira, senão da sua potencialidade.

Também são expressivos dessa situação os resultados obtidos com a análise dos trabalhos submetidos nos cinco *Encontros de estudos sobre*

empreendedorismo e gestão de pequenas empresas, realizados entre os anos de 2000 e 2008. Estes trabalhos também são analisados a seguir.

Entre os trabalhos apresentados em EGEPEs, o mais antigo é o de Paiva Jr., Mello e Gonçalves (2005a), que também analisa o fenômeno empreendedor sob a perspectiva de dirigentes de empresas de base tecnológica da Região Metropolitana do Recife, com fundamento na questão: De que maneira os relacionamentos do empreendedor se consolidam pela sua credibilidade e adaptabilidade na vivência de negócios? Assim como trabalho anterior (PAIVA JÚNIOR, 2005), este também se fundamentou em dados obtidos em tese de doutorado. Mas os autores indicam também que para garantir a qualidade e confiabilidade dos dados foram utilizadas notas de campo como relatos transcritos, observações de documentos escritos pelos dirigentes e seus pares.

Macedo e Boava (2008) elaboraram ensaio em que discutem a utilização do tipo ideal na pesquisa sobre empreendedorismo. Com fundamento na obra de Alfred Schütz, concluem que o tipo ideal poderá constituir um instrumento para compreensão aprofundada da realidade empreendedora, uma vez construídos a partir da objetivação de vários significados subjetivos, o que poderá também contribuir para a consolidação da epistemologia do empreendedorismo.

Oliveira (2008) elaborou estudo com o objetivo de identificar saberes primordiais à criação e ao desenvolvimento de negócios na perspectiva de dirigentes de perfil empreendedor de empresas de base tecnológica da Região Metropolitana do Recife. Baseou-se em entrevistas com dirigentes de empresas constantes nos estudos desenvolvidos por Paiva Jr (2004) e Chaves (2006), cujos dados receberam como tratamento a análise de conteúdo definida por Bardin. Considere-se a inadequação metodológica deste procedimento, já que este seria adequado para a compreensão do significado do que é comunicado, mas não para desvelar o que é dado à consciência dos atores.

Boava e Macedo (2008) investigaram os significados que empresários da Incubadora de Base Tecnológica de Londrina – INTUEL atribuem a sua

vivência empreendedora. A coleta de dados se deu através de relatos de experiência elaborados por cinco empresários da incubadora, sendo os dados analisados segundo a abordagem fenomenológica de Giorgi.

Além dos trabalhos encontrados, fruto de congressos e artigos, há também àqueles no âmbito de programas de mestrado e doutorado em Administração. Como é o caso de Cangussu (2008), que buscou compreender o processo de resiliência por meio dos relatos das experiências vividas dos empreendedores que trabalharam no Banco do Brasil e que dele se desligaram pela adesão a um programa de demissão voluntária. Ao término da pesquisa, verificou-se que os relatos das experiências vividas dos participantes revelaram indícios claros de comportamento resiliente.

Ainda são poucos os trabalhos com fundamentação fenomenológica, a maioria são produtos de dissertação de mestrado ou teses de doutorado, entretanto, as contribuições são significativas e abrem caminhos para novas pesquisas.

3 METODOLOGIA

Um dos momentos mais críticos na elaboração de um projeto de pesquisa sob o enfoque fenomenológico é o da definição dos procedimentos metodológicos, já que – diferentemente de delineamentos como experimentos e levantamentos – não existe consenso entre os autores acerca das etapas a serem seguidas numa pesquisa nessa área.

Cabe, no entanto, considerar – como ocorre com frequência nesses estudos - a contribuição de Spilgelberg (1975), que identifica seis passos que são observados na maioria das pesquisas fenomenológicas. 1) exploração direta, análise e descrição dos fenômenos particulares (fenomenologia descritiva); 2) investigação de essências gerais das relações fundamentais entre elas (fenomenologia essencial); 3) observação dos modos como o fenômeno aparece (fenomenologia das aparências); 4) estudo do processo de constituição dos fenômenos (fenomenologia constitutiva); 5) suspensão da crença na existência dos fenômenos (fenomenologia redutiva); e 6) interpretação do sentido dos fenômenos (fenomenologia hermenêutica).

Estes passos, com exceção do último, que é adotado apenas por pesquisadores identificados com a perspectiva hermenêutica, fundamentam a presente investigação.

3.1 Universo da pesquisa

A base da pesquisa é constituída por mulheres que buscam e obtêm financiamento no Banco do Povo Crédito Solidário. Este banco, que tem sede em Santo André, também possui agências em outros quatro municípios da Região do Grande ABC: São Bernardo do Campo, Mauá, Diadema e Ribeirão Pires.

Foi constituído como organização não governamental com a finalidade de concessão de microcrédito e tem como parceiros os Sindicatos dos Bancários e dos Metalúrgicos do ABC, as prefeituras dos municípios em que funcionam as agências, a Associação Comercial e Industrial de Santo André, o Sindicato das Empresas de Transportes de Carga do ABC, o SEBRAE e a Associação Padre Léo Comissari, de São Bernardo do Campo.

3.2 Delineamento da pesquisa

O delineamento adotado nesta pesquisa é o fenomenológico. O enfoque é o da Fenomenologia Descritiva. Neste enfoque não se procede à interpretação do sentido dos fenômenos, que corresponde à sexta etapa definida por Spilgelberg, processo este que foi introduzido por Heidegger.

3.3 Seleção da amostra

A amostra é constituída por dez mulheres empreendedoras que obtiveram financiamento em agências do Banco do Povo Crédito Solidário da Região do Grande ABC. Como o objetivo da pesquisa é o de descrever a experiência vivida por essas mulheres, a seleção da amostra observou os seguintes critérios de inclusão: 1) habilidade para se expressar facilmente com palavras; 2) habilidade para perceber e expressar seus sentimentos e emoções sem inibição; 3) experiência relativamente recente com atividade empreendedora na Região do Grande ABC; 4) habilidade para reportar-se ao que ocorre consigo ao longo do tempo. Todas as mulheres contatadas foram entrevistadas e foram utilizadas todas as entrevistas mesmo que algumas não apresentaram todas as características mencionadas.

Não se definiu *a priori* o número de participantes, já que em decorrência do enfoque adotado, não houve a preocupação de garantir a seleção de uma amostra proporcional ao universo. Utilizou-se, no entanto, o processo de “saturação teórica”, tomada de empréstimo dos descobridores da *grounded theory*, que consiste na realização progressiva das entrevistas até o ponto em que os dados obtidos não mais possibilitarem a identificação de códigos significativos. Trata-se de um processo de amostragem lógica, que é diferente do processo de amostragem estatística, mais adotado nas pesquisas realizadas sob o enfoque positivista.

3.4 Coleta de dados

Para a coleta de dados foram realizadas entrevistas não estruturadas. Partindo-se das seguintes perguntas norteadoras:

1. Poderia me contar um pouco de você, de sua história e de como foi sua decisão para tornar-se empreendedora?
2. O que é ser empreendedora para você?

3. O que significa para você obter empréstimo no Banco do Povo Crédito Solidário?
4. Que sonhos você tem em termos de realização como empreendedora?

Permitiu-se também às participantes a utilização de todo o tempo necessário para fornecer as informações segundo o seu próprio ritmo. Isto para evitar que à medida que o tempo fosse passando, o respondente fosse se sentindo ansioso pelo final da entrevista e passassem a fornecer informações inadequadas ou insuficientes. Como foi previsto que o tempo necessário para a obtenção dos dados geralmente poderia ser longo, foram tomados cuidados para que o local e as condições em que seriam realizadas as entrevistas fossem satisfatórios.

3.5 Riscos e benefícios

Não foram previstos benefícios diretos às mulheres entrevistadas. Como a entrevista foi conduzida apenas por poucas questões norteadoras, sem qualquer direcionamento, os riscos decorrentes de sua participação puderam ser considerados mínimos.

3.6 Análise dos Dados

Para a análise dos dados foi adotado o modelo proposto por Colaizzi (1978), selecionado dentre os que foram elaborados por autores vinculados à Fenomenologia Descritiva em virtude da clareza com que são apresentadas suas etapas. Estas etapas são:

- a. *Leitura da descrição de cada informante.* Leitura completa, palavra por palavra, das descrições de cada um dos informantes (designadas como protocolos), com vistas à obtenção de uma visão do todo.
- b. *Extração das assertivas significativas.* Retorno a cada protocolo com o propósito de extrair frases que digam respeito ao fenômeno que está sendo estudado. As frases que se repetem ou se sobrepõem serão eliminadas. Ao final desta etapa, dispor-se-á de uma relação de declarações significativas de cada protocolo.
- c. *Formulação dos significados.* Nesta etapa passa-se do que os participantes dizem para a formulação de seu significado.

d. *Organização dos significados em conjuntos de temas.* Esses temas revelam padrões ou tendências. Para tanto, torna-se necessário, portanto, contrastar esses temas com as descrições dos informantes para verificar se existe algo que está nos protocolos e que não foi considerado e vice-versa.

e. *Integração dos resultados numa descrição exhaustiva.* Nesta etapa procede-se à descrição detalhada e analítica dos significados e ideias dos sujeitos relativos a cada tema.

f. *Elaboração da estrutura essencial do fenômeno.* Trata-se da elaboração de uma síntese que integra os aspectos da experiência que são comuns a todos os participantes numa descrição geral e consistente das estruturas da experiência que estão sendo investigadas.

g. *Validação da estrutura essencial.* Após a identificação da estrutura essencial do fenômeno, proceder-se à sua validação mediante o contraste da descrição com as experiências vividas dos participantes. Isto poderá requerer o retorno a cada participante e, se necessário, a modificação da descrição com vistas a obter sua congruência com a experiência vivida pelos participantes.

Importa aqui deixar claro que a última etapa do modelo de Colaizzi não foi observada tendo em vista a limitação de tempo – já que este é um trabalho de cunho acadêmico, em que tempo constitui uma das principais limitações – assim os resultados não foram apresentados às participantes do estudo para indicar se refletem a sua experiência vivida. Mesmo porque há de se considerar que na pesquisa fenomenológica o dado é obtido de forma pré-reflexiva e o retorno às entrevistadas ficaria comprometido. Daí a possibilidade de novas ações visando à confirmação da estrutura essencial do fenômeno

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os dados desta pesquisa foram colhidos mediante entrevistas com dez microempreendedoras indicadas pelo Banco do Povo Crédito Solidário. Para sua inclusão foram considerados os requisitos: 1) experiência relativamente recente com atividade empreendedora na Região do Grande ABC, 2) habilidade para se expressar facilmente com palavras; 3) habilidade para perceber e expressar seus sentimentos e emoções sem inibição; 4) habilidade para reportar-se ao que ocorre consigo ao longo do tempo.

As entrevistas foram agendadas mediante contato com o Banco do Povo Crédito Solidário, conforme disponibilidade das entrevistadas, e foram realizadas no local de trabalho, de forma a não prejudicar seu dia-a-dia.

Foi esclarecida a finalidade da pesquisa e solicitou-se a permissão das empreendedoras para o uso do gravador, a fim de que o conteúdo do depoimento pudesse ser posteriormente transcrito na íntegra para análise, já verificando a disponibilidade para uma segunda entrevista se necessário. Foi colhida ainda a assinatura das entrevistadas no termo de consentimento, para que os dados do depoimento pudessem ser publicados no texto da dissertação.

Em seguida, após conclusão das formalidades necessárias realizaram-se as entrevistas iniciadas com as questões norteadoras:

- Poderia me contar um pouco de você, de sua história e de como foi sua decisão para tornar-se empreendedora?
- O que é ser empreendedora para você?
- O que significa para você obter empréstimo no Banco do Povo Crédito Solidário?
- Que sonhos você tem em termos de realização como empreendedora?

Ao final das entrevistas, os relatos gravados foram ouvidos conjuntamente, a fim de se verificar a necessidade de um novo contato.

O passo seguinte consistiu na transcrição das entrevistas em sua íntegra. Com base nesses textos transcritos, passou-se à sua análise, seguindo as etapas definidas no modelo proposto por Colaizzi(1978).

4.1 Das assertivas aos conjuntos de temas

Após transcrição e leitura completa, palavra por palavra das descrições de cada uma das entrevistadas, foi realizada nova leitura, com a finalidade de estabelecer as assertivas significativas relativas ao fenômeno estudado. Da releitura obteve-se uma relação de 146 declarações significativas, sendo que para cada uma delas foi definido um significado mediante a utilização de linguagem científica. Esses significados, por sua vez, foram organizados em cinco conjuntos de temas, que são apresentados a seguir.

4.1.1 **Tema 1:** O “Ser empreendedora” como característica da própria personalidade.

Dentre as assertivas, 25 indicam a tendência empreendedora como algo inerente à própria personalidade. Para estas mulheres empreender é uma necessidade, um desejo profundo ou mesmo um sonho ou razão de viver.

| Assertivas | Significados |
|---|---|
| <i>“... mas não as pessoas chegam a mim, ...então eu fiquei muito feliz porque <u>eu sempre tive vontade de ter um bazar uma loja, sempre tive vontade...</u>” (Entrevistada 1)</i> | A vontade de ter um negócio é o desejo de empreender presente há muito tempo. |
| <i>“<u>...é um sonho que eu sempre tive e sempre quis. Sempre quis ter algo pra mexer, um bazar, alguma coisa, sempre tive vontade eu via os outros tendo, eu via então eu tinha assim vontade de ter(1)...</u>” (Entrevistada 1)</i> | A vontade de ter um negócio é o desejo de empreender presente há muito tempo. |
| <i>“<u>...sempre olhava pro outro lado eu também posso ter também posso correr atrás e posso ter alguma coisa(1)...</u>” (Entrevistada 1)</i> | Reconhecer-se capaz de empreender. |

| Assertivas | Significados |
|--|--|
| <p><i>“...eu sempre gostei de trabalhar com vendas, desde o meus 14 anos sempre eu adorei vender. Ai toma lá, da cá, trabalhava, ajudava minha mãe e meu pai, né.?”</i> (Entrevistada 2)</p> | <p>O gosto por empreender.</p> |
| <p><i>“...Falei assim para minha nora, você está desempregada vamos montar uma lojinha...”</i> (Entrevistada 3)</p> | <p>O desejo de montar um negócio é o desejo de empreender.</p> |
| <p><i>“...eu sempre fui muito empreendedora, e também muito segura na questão do dinheiro, né?”</i> (Entrevistada 4)</p> | <p>A vontade de ter um negócio é o desejo de empreender presente há muito tempo.</p> |
| <p><i>“...eu trabalhava em uma instituição de deficiente e para melhorar minha renda eu fazia digitação em casa, então eu pegava os trabalhos de faculdade da turma lá de onde eu trabalhava e fazia aqui...”</i> (Entrevistada 5)</p> | <p>Empreender para melhorar.</p> |
| <p><i>“...Eu tinha um espaço aqui e resolvi abrir essa mini loja aqui.”</i> (Entrevistada 10)</p> | <p>A vontade de ter um negócio é o desejo de empreender presente há muito tempo.</p> |
| <p><i>“...ai eu comecei a criar mais coisas, a fazer lembrancinhas, calendários, nisso fui me aperfeiçoando, fazendo coisas diferentes né?”</i> (Entrevistada 5)</p> | <p>Criatividade como sinal de empreendedora.</p> |
| <p><i>“...Tenho autonomia e eu faço tudo sozinha”</i> (Entrevistada 5)</p> | <p>Reconhecer-se capaz de empreender</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|--|
| <p><u>“...<i>, sabe fazer salgados, é uma luta, mas eu adoro fazer o que eu faço. Adoro, gosto demais</i>”</u> (Entrevistada 6)</p> | <p>O gosto por empreender.</p> |
| <p><u>“<i>Então eu acho que isto é tudo para mim, os meus salgados, a minha vida, ..., é tudo muito importante na minha vida</i>”</u> (Entrevistada 6)</p> | <p>O empreender como razão da vida.</p> |
| <p><u>“...<i>eu estava aqui sem fazer nada, ai falei para o meu marido, ah eu vou fazer salgado, vamos fazer um teste, ai comecei a fazer. Comecei trabalhar, comprar os materiais. Sem muito dinheiro, viu, porque pra começar né, ai comecei a fazer tudo, deu certo...</i>”</u> (Entrevistada 6)</p> | <p>Empreender para melhorar.</p> |
| <p><u>“...<i>com esses dez reais eu comecei a... eu comprei cem gramas de açúcar mascavo, chocolate o mais inferior que tinha e comecei a fazer pão de mel na rua, sem saber mesmo...</i>”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>Empreender para melhorar.</p> |
| <p><u>“...<i>Eu sou sozinha, tudo isso aqui eu criei sozinha.</i>”</u> (Entrevistada 10)</p> | <p>Criatividade como sinal de empreendedora.</p> |
| <p><u>“...<i>eu comprei um livrinho de receitas de noventa e nove centavos, e aprendi a fazer e comecei a vender na rua...eu vi que eu tinha algumas habilidades, assim para aprender a fazer e continuei...</i>”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>Reconhecer-se capaz de empreender.</p> |

| Assertivas | Significados |
|--|--|
| <p><u>“...comecei a fazer bolo. Eu criava minhas receitas, tanto que a maioria dos meus recheios são meus. Eu crio, invento para ver se dá certo. E acaba dando certo, o pessoal gosta...”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>Criatividade como sinal de empreendedora.</p> |
| <p><u>“E eu já tenho outra ideia... estou investindo já em outra coisa. Hoje eu já sirvo alimentação, refeição aqui, só à noite, trabalho com salgados para festas.”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>Criatividade como sinal de empreendedora.</p> |
| <p><u>“... aí resolvi tomar conta. Aí fui tomar conta da loja e conclusão, peguei gosto. Peguei gosto que vinha os clientes a gente conversava, sabe? E eu sei que eu amei trabalhar com produtos de limpeza...”</u> (Entrevistada 8).</p> | <p>O gosto por empreender.</p> |
| <p><u>“Porque antes disso, quando eu era solteira, eu falava para o meu marido, quando eu era mais nova... Eu falava assim: ...um dia eu vou ter meu próprio negócio, não sei como e nem quando, mas que eu vou trabalhar por conta eu vou...”</u> (Entrevistada 8).</p> | <p>O desejo de montar um negócio é o desejo de empreender.</p> |
| <p><u>“Aí fiz curso de costura industrial, de modelagem. Sonhava em montar uma oficina de costura, no fim não foi nada daquilo. Nunca imaginei que eu ia trabalhar com produtos de limpeza...”</u> (Entrevistada 8)</p> | <p>A vontade de ter um negócio é o desejo de empreender presente há muito tempo.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|--|
| <p><i>“Esse <u>meu negócio de costura é minha vida</u>. Eu não sei ficar sem fazer a costura, né?” (Entrevistada 9)</i></p> | <p>O empreender como razão da vida.</p> |
| <p><i>“Eu comecei para ficar em casa, para não deixar meu filho só, né? Aprendi a <u>costurar em casa, nunca ninguém me ensinou nada. Eu mesma, para não deixar meu filho com os outros.</u>” (Entrevistada 9)</i></p> | <p>Empreender para melhorar.</p> |
| <p><i>“Eu quero abrir em outro lugar, ... Né? Tanto que eu compro tecido, faço para mim. Eu não fazia antes, só fazia para os outros, agora estou fazendo, para mim. Faço, vendo, né?” (Entrevistada 9)</i></p> | <p>Criatividade como sinal de empreendedora.</p> |
| <p><i>“Eu abri este negócio aqui da seguinte maneira: eu trabalhava como costureira. Eu era costureira... <u>era costureira doméstica que trabalhava lá no cantinho e ficava lá dentro e vendia Natura, Avon e Demillus.</u>” (Entrevistada 10)</i></p> | <p>Empreender para melhorar.</p> |

4.1.2 Tema 2: Dificuldades transformadas em desafio

Trinta e quatro assertivas enfatizam as dificuldades enfrentadas e a forte decisão de perseverar, mesmo diante de obstáculos diversos, seja de caráter pessoal, familiar, social ou financeiro.

| Assertivas | Significados |
|--|---|
| <p><i>“...não vou dizer que as coisas não aperta, aperta bastante, <u>tem hora que a gente dá uma desanimada boa...</u>”</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>Dificuldade transformada em desânimo.</p> |
| <p><i>“<u>...que no começo não vai ser fácil porque agora a gente só vai pagar, só vai pagar, a gente não vai ter lucro nenhum somente pagar...ai uma hora vendia, uma hora a gente caia em desanimado, outra hora não, vamos se levantar, a gente vai conseguir, a gente vai conseguir...</u>”</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>O desafio de vencer mesmo diante das dificuldades.</p> |
| <p><i>“... Então a gente está nesta luta ai. Mas a gente vai chegar lá. Eu queria saber mais, <u>eu queria saber mais eu queria saber administrar mais, com mais facilidade, tem hora que eu acho que é difícil, não é fácil...</u>”</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>Força para prosseguir diante da dificuldade.</p> |
| <p><i>“<u>Não é fácil administrar aqui e a família porque tem hora que tem muitas contas para pagar, muitas...</u>”</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>Necessidade de dividir-se diante dos obstáculos.</p> |
| <p><i>“<u>...e o começo, fazer salgado foi muito difícil...</u>”</i> (Entrevistada 6)</p> | <p>O desafio de vencer mesmo diante das dificuldades.</p> |
| <p><i>“...Ai um dia ganhei meu segundo filho e parei um pouquinho. Ai continuei de novo. Ai ganhei o terceiro filho e <u>ai comecei a sentir mais dificuldade. Dificuldade com as crianças, né?</u>”</i> (Entrevistada 2)</p> | <p>Consciência dos obstáculos a enfrentar.</p> |

| Assertivas | Significados |
|--|---|
| <p><i>“...aí eu dei uma quebrada bastante, mas eu não desistia. <u>Uns me pagavam outros não pagavam. .mas eu não desistia. Ai eu comecei ter muita dificuldade”</u></i> (Entrevistada 2)</p> | <p>O desafio de vencer mesmo diante das dificuldades.</p> |
| <p><i>“... e agora as coisas estão tão difícil, então eu mesmo levanto cedo, faço almoço, a primeira coisa que eu faço é o almoço... Agora eu sinto dificuldade assim, que as vezes eu perco muito tempo lá.”</i> (Entrevistada 2)</p> | <p>Consciência dos obstáculos a enfrentar.</p> |
| <p><i>“Tive dificuldade com a família, uns apoia outro não... família queria saber de onde eu achei dinheiro... pra comprar... né que eu tenho que dizer até isso, né”.</i> (Entrevistada 3)</p> | <p>Consciência dos obstáculos a enfrentar.</p> |
| <p><i>“...temos passado muito mais dificuldades do que... ou talvez o prazer né..”</i> (Entrevistada 4)</p> | <p>Consciência dos obstáculos a enfrentar.</p> |
| <p><i>“Assim que eu comecei a administrar casamento, e o negócio tem hora que é complicado...”</i> (Entrevistada 5)</p> | <p>Necessidade de dividir-se diante dos obstáculos.</p> |
| <p><i>“A família não ajuda, eu não tive o apoio da família, e ai vai assim, o negócio continua, eu lutando sozinha mesmo e Deus porque não é fácil não, vou te falar, porque pensar que administrar uma coisa é fácil, não é. É difícil”.</i> (Entrevistada 3)</p> | <p>Necessidade de dividir-se diante dos obstáculos.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|---|
| <p>“... <u>Aprendi uma coisa com minha mãe que é não desistir. Muitas vezes me sinto enfraquecida, as vezes eu penso assim, já falei varias vezes, acabou, não dá mais... não tem mais como continuar, não tem mais uma saída....</u>” (Entrevistada 4)</p> | <p>Força para prosseguir diante da dificuldade.</p> |
| <p>“ <u>Eu sei que minha loja está bem vazia, mas eu olho para ela e eu fico imaginando ela cheia de clientes, de novo</u>” (Entrevistada 4)</p> | <p>Sentimento de desalento e coragem para prosseguir diante da dificuldade.</p> |
| <p>“<u>Já pensei muitas vezes em abandonar e trabalhar fora. Voltar de novo. Mas eu ainda tenho um sonho... né.?</u>” (Entrevistada 4)</p> | <p>Sentimento de desalento e coragem para prosseguir diante da dificuldade.</p> |
| <p>“<u>É difícil sim, a casa e o trabalho, mas tem dia que eu deixo a casa para lá e vou trabalhar. Porque não dá para fazer os dois juntos, não dá, é difícil porque fica tudo para fazer né.</u>” (Entrevistada 6)</p> | <p>Necessidade de dividir-se diante dos obstáculos.</p> |
| <p>“<u>...vendia docinhos de porta em porta, e nisso eu fiquei mais ou menos por um ano e meio. Mas eu me mantinha, ou eu pagava aluguel e dava comida para o meu filho ou eu comia e vestia...</u>” (Entrevistada 7)</p> | <p>Necessidade de dividir-se diante dos obstáculos.</p> |
| <p>“<u>eu trabalho o dia inteiro das nove as cinco e meia, vou busco meu filho, vou para casa, tenho que cuidar de tudo</u>” (Entrevistada 5)</p> | <p>Necessidade de dividir-se diante dos obstáculos.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|---|
| <p><u>“...Mas é... mais eu mesma que faço tudo. E é complicado, tem horas... mas eu gosto! Há dificuldade quando não tem... quando você fica parada o dia inteiro... não sabe o que vai entrar.. você faz o seu salário com aquilo que entra né?”</u> (Entrevistada 5)</p> | <p>Consciência dos obstáculos a enfrentar.</p> |
| <p><u>“às vezes eu falo vou parar, por causa do bebe, né? Ele só tem dois anos, eu acho judiação ele passar o dia inteiro, ai ele fala... Infelizmente a gente tem projeto de mais pra frente... casa... tudo... ai ele fala aguenta mais um pouco.”</u> (Entrevistada 5)</p> | <p>Sentimento de desalento e coragem para prosseguir diante da dificuldade.</p> |
| <p><u>No final do ano eu já tinha passado por muita coisa, humilhante mesmo! né? Já chegou ao ponto assim, de meu filho pedir leite com Nescau e eu ter que dar a ele água com Nescau porque eu não tinha leite... eu não tinha leite.”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>Consciência dos obstáculos a enfrentar.</p> |
| <p><u>“.. tem as dificuldades... eu pago um absurdo de energia elétrica aqui...”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>Consciência dos obstáculos a enfrentar.</p> |
| <p><u>“... E eu sem nada, sem poder pedir ajuda de ninguém. Não tinha ajuda de ninguém.... Mas foi muito difícil... Eu aprender tudo que eu sei hoje...”</u> (Entrevistada 6)</p> | <p>O desafio de vencer mesmo diante das dificuldades.</p> |

| Assertivas | Significados |
|--|---|
| <p><i>“... <u>eu não podia contar com a ajuda de parentes, com a ajuda de ninguém...</u>”</i> (Entrevistada 7)</p> | <p>Sentimento de desalento e coragem para prosseguir diante da dificuldade.</p> |
| <p><i>“<u>Ai peguei gosto e fiquei tomando conta, tomando conta com muita dificuldade, muita dificuldade mesmo. E assim a loja foi mais um complemento, eu falava com meu marido, não conta com este dinheiro. Que é um complemento para as despesa em casa. Né?</u>”</i> (Entrevistada 8)</p> | <p>Força para prosseguir diante da dificuldade.</p> |
| <p><i>“ <u>Mas com a ajuda de Deus, eu consigo, com fé em Deus eu vou conseguir. Mas já sofri muito, já quis desistir varias vezes.</u>”</i> (Entrevistada 8)</p> | <p>Força para prosseguir diante da dificuldade.</p> |
| <p><i>“<u>A gente tem muita dificuldade, né? É por isso que eu trabalho só, praticamente só...</u>”</i> (Entrevistada 9)</p> | <p>Consciência dos obstáculos a enfrentar.</p> |
| <p><i>“... <u>mas a gente tem dificuldade sim...</u>”</i> (Entrevistada 10)</p> | <p>Consciência dos obstáculos a enfrentar.</p> |
| <p><i>“<u>E conclusão nós ficamos com a loja durante cinco anos. Mas assim muito difícil mesmo, muita luta. Chegou uma época assim que eu não tinha nem produtos e eu falava: não vou desistir. Sabe quando você acredita em você, em seu sonho?</u>”</i> (Entrevistada 8)</p> | <p>O desafio de vencer mesmo diante das dificuldades.</p> |

| Assertivas | Significados |
|--|---|
| <p><u>“ Tem hora que a gente quer desistir de tudo. Porque é muita coisa, que nem eu mesma sou uma pessoa que eu não tenho muita saúde. Entendeu? Então para mim dar conta da banca e da conta de casa, para mim é muito difícil”</u> (Entrevistada 8)</p> | <p>Sentimento de desalento e coragem para prosseguir diante da dificuldade.</p> |
| <p><u>“É uma correria administrar a casa, é uma correria... Porque eu trabalho, vou lá faço uma comida, volto .. é.. é bem corrido. Mas é bom, minha família apoia e entende.”</u> (Entrevistada 9)</p> | <p>Necessidade de dividir-se diante dos obstáculos.</p> |

4.1.3 Tema 3: O Banco do Povo de Crédito Solidário como caminho para realização

O Banco do Povo de Crédito Solidário é apresentado em 28 assertivas como um forte aliado para vencer as dificuldades e como principal fio condutor para a satisfação de necessidades e de realização do sonho de estabelecer-se como empreendedora.

| Assertivas | Significados |
|---|--|
| <p><u>“...aí eu entrei no Banco do Povo, acho que vai fazer quase dois anos já que estou no Banco do Povo. Então aí eu pego dinheiro compro o que eu preciso...”</u> (Entrevistada 1)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |

| Assertivas | Significados |
|--|---|
| <p><u>“... eu gosto do Banco do Povo, fiquei lá, já tive até problema com meus grupos, as pessoas que ficavam comigo, e as meninas sempre me dando força, me dando força, ...vamos ver se desta vez vai dar, vamos ver se desta vez vai dar...”</u> (Entrevistada 1)</p> | <p>O Banco como apoio para realizar-se.</p> |
| <p><u>“Tirar empréstimo no Banco do Povo significa assim, é uma ajuda, pra mim é uma ajuda. Ele me ajuda muito, porque fortalece a gente...”</u> (Entrevistada 2)</p> | <p>A empreendedora se sente fortalecida com apoio do Banco.</p> |
| <p><u>“e minha amiga falou, olha o Banco do Povo empresta para levantar negócio, ai tudo bem.”</u> (Entrevistada 3)</p> | <p>O Banco como apoio para realizar-se.</p> |
| <p><u>A gente pagou aquele e fui emprestando mais, fui investindo, comprando roupas e fui aumentando a loja, e ai o que aconteceu... hoje eu já sou uma mini empresária, né..?”</u> (Entrevistada 3)</p> | <p>O crescimento, como empreendedora, patrocinado pelo Banco do Povo.</p> |
| <p><u>“se não fosse o Banco do Povo também eu não tinha ajuda né? não tinha porque eu não tinha dinheiro e também não tinha de onde tirar.”</u> (Entrevistada 3)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |
| <p><u>“... o Banco do Povo foi meu socorro, na hora que eu estava sem saber aonde eu vou onde eu tiro quem vai me dar este apoio.. o apoio que eu tive foi ali.. o do Banco do Povo.”</u> (Entrevistada 3)</p> | <p>A solução para momentos incerteza.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|--|
| <p><u>“quando eu cheguei a buscar o empréstimo no Banco do Povo, foi justamente porque numa sociedade que a gente teve, a gente todo o crédito que a gente tinha, todo o dinheiro que a gente tinha investido, a gente perdeu, a gente ficou sem nada, ficou só com as dívidas.”</u> (Entrevistada 4)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |
| <p><u>“Então o Banco do Povo veio naquele momento como um refrigerio pequeno, mas ele não é a solução de minha vida. Tem ajudado e ajudou”</u>. (Entrevistada 4)</p> | <p>A solução para momentos incerteza.</p> |
| <p><u>“E foi uma beleza, consegui comprar material novo, maquinário novo, então foi ótimo entrar no Banco do Povo, pelo menos você tem um, como é que se diz, você tem “x”, que você pode.. Querendo ou não... o movimento...”</u> (Entrevistada 5)</p> | <p>O Banco como apoio para realizar-se.</p> |
| <p><u>“...o meu trabalho, as pessoas que rodeiam a mim, os meus fregueses, é tudo muito importante na minha vida, e com a ajuda do Banco do Povo eu consegui fazer isto tudo.”</u> (Entrevistada 6)</p> | <p>O Banco como apoio para realizar-se.</p> |
| <p><u>“E tudo certinho. É tudo com financiamento do Banco do Povo. Eu pretendo...”</u> (Entrevistada 5)</p> | <p>O Banco como apoio para realizar-se.</p> |

| Assertivas | Significados |
|--|---|
| <p><u>“ E com o apoio do Banco do Povo, de um ano para cá melhorou muita coisa. Comprei cadeiras, comprei armário, impressora, tal.. então deu uma valorizada também no serviço né? Querendo ou não, quando você muda o maquinário a qualidade também muda né?”</u> (Entrevistada 5)</p> | <p>O crescimento, como empreendedora, patrocinado pelo Banco do Povo.</p> |
| <p><u>“...e toda vez que eu tiver oportunidade de pegar o dinheiro eu pego, porque é assim, o capital de giro da gente, vai entrar, entra, mas se você não tiver uma margem nunca vai poder crescer, vai crescendo muito... cresce lentamente”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |
| <p><u>“E o Banco já ajuda, já dá impacto, você já compra uma coisa a mais...”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>O crescimento, como empreendedora, patrocinado pelo Banco do Povo.</p> |
| <p><u>“ É muito bom. Para mim é bom, o empréstimo do Banco do Povo”</u> (Entrevistada 9)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |
| <p><u>“E é muito bom, se for negócio do Banco do Povo é muito bom. Não é alto, tão alto assim os juros né? ”</u> (Entrevistada 9)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |
| <p><u>“ Também indico o Banco para todo mundo. Para as pessoas que tem vontade de trabalhar. Pessoas que tem autonomia, né?”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|--|
| <p><i>“<u>Porque a gente não tem outra opção. Os juros não é... é melhor que os juros de um banco normal. E se você não tem condições de ter um capital melhor tem que começar por ali mesmo.</u>”</i> (Entrevistada 7)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |
| <p><i>“<u>...E para mim o Banco do Povo foi a melhor coisa que aconteceu...</u>”</i> (Entrevistada 8)</p> | <p>O Banco como apoio para realizar-se.</p> |
| <p><i>“<u>E com o Banco do Povo, eu penso um dia conseguir andar com minhas próprias pernas sem a ajuda do Banco do Povo. Mas que eles me ajudaram muito e se não fosse o apoio deles, assim com este dinheiro. Ajuda muito, muito mesmo...</u>”</i> (Entrevistada 8)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |
| <p><i>“<u>...Ai foi aonde surgiu essa do Banco do Povo, me oferecer dinheiro do giro rápido. Ai, né? E eu fui lá e acabei começando a fazer esses empréstimos pequenininho e estou lá até hoje.</u>”</i> (Entrevistada 10)</p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |
| <p><i>“<u>Ele me ajudou muito e se não fosse o Banco do Povo como é que eu ia fazer isso. Então eu acho que o Banco do Povo, foi a melhor coisa que inventaram.</u>”</i> (Entrevistada 8)</p> | <p>A solução para momentos incerteza.</p> |

| Assertivas | Significados |
|--|---|
| <p><i>“ <u>Foi a melhor coisa para a gente assim que quer montar negócio, é muito difícil então você chegar num banco e você pedir empréstimo. É muito difícil, é uma burocracia muito grande. Entendeu? Então eu achei que essa forma que o Banco do Povo inventou, desse grupo, da gente se ajudar, se um está num apuro...</u>”(Entrevistada 8)</i></p> | <p>O Banco é a solução para os obstáculos financeiros.</p> |
| <p><i>“<u>...E o Banco do Povo do povo, foi assim... foi... representa muito, agora já está no sétimo ou oitavo, né?</u>” (Entrevistada 9)</i></p> | <p>O Banco como apoio para realizar-se.</p> |
| <p><i>“ <u>E é bom porque a gente vai sempre comprando e aumentando as coisas. Vai sempre... essa máquina mesmo eu comprei com o empréstimo do Banco do Povo.</u>” (Entrevistada 9)</i></p> | <p>O crescimento, como empreendedora, patrocinado pelo Banco do Povo.</p> |
| <p><i>“<u>...Tudo por que o Banco do Povo foi um recurso...</u>” ”. (Entrevistada 4)</i></p> | <p>O Banco como apoio para realizar-se.</p> |

4.1.4 Tema 4: Sonhos e esperança de crescimento

Sonhos e esperança de crescimento, em maior ou menor grau, é um tema que emerge de 36 das assertivas. O sonho e a esperança de crescimento voltam-se para a necessidade de realização, que pode ou não estar ligado à atividade empreendedora.

| Assertivas | Significados |
|--|---|
| <p><i>“...Por que eu sei que <u>se Deus me colocou aqui ninguém vai tirar e se for pra tirar é pra me colocar num lugar muito melhor. Muito melhor do que aqui.</u>”</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>Esperança de realizar-se.</p> |
| <p><i>“ ... creio que ainda vou ser muito realizado, mas o que eu tenho, é como se diz <u>é pequeno, mas é daqui que eu vou ser grande é daqui que eu vou me formar grande, aqui é a matriz, eu vou ter filiais...</u>”.</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>Crença no crescimento.</p> |
| <p><i>“<u>eu sei que lá mais na frente eu vou ter muito melhor, vai ser muito melhor para mim, porque eu vou aprender mais, vou aprender mais porque quando abri aqui eu não sabia de nada, eu não sabia de nada e fui aprendendo, cada dia um passo pra gente, cada dia um degrau que eu estou subindo, cada dia um degrau que eu estou alcançando.</u>”</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>Certeza de ascensão a cada dia empreendendo.</p> |
| <p><i>“<u>...Mas eu ainda tenho um sonho... né?</u>”</i> (Entrevistada 4)</p> | <p>Concretização dos sonhos como forma de realização.</p> |
| <p><i>“...Mas a gente tá precisando de dinheiro pra derrubar tudo isto e construir uma, <u>quero construir uma lojinha só pra mim, por enquanto está assim, mas eu quero arrumar agora pro final do ano...</u>”</i> (Entrevistada 2)</p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|--|
| <p><u>“...mas eu estou precisando mesmo é tirar minha carta, entendeu, por que as vezes eu estou dependendo muito do meu marido...”</u> (Entrevistada 2)</p> | <p>Autonomia como sentimento de realização.</p> |
| <p><u>“Minha intenção é cada vez mais crescer aqui o negócio, né? por mais coisas. Assim na loja porque precisa porque tem bastante cliente então”</u> (Entrevistada 3)</p> | <p>Crescimento como meta de realização.</p> |
| <p><u>“cada vez mais eu continuo querendo crescer aqui a loja, meus clientes... meus clientes estão crescendo cada vez mais..”</u> (Entrevistada 3)</p> | <p>Crescimento como meta de realização.</p> |
| <p><u>“meu sonho é grande, eu sonho alto quero sonhar com esta loja ...assim bem... de tudo do bom... para os meus clientes chegar olhar e levar tudo bom ai eu me sinto muito assim... eu queria ter mais um conforto assim na loja.”</u> (Entrevistada 3)</p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |
| <p><u>“...a gente tem projeto de mais pra frente... casa... tudo... ai ele fala aguenta mais um pouco..”</u> (Entrevistada 5)</p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |
| <p><u>“... eu acredito que a gente deve persistir...”</u> (Entrevistada 4)</p> | <p>Crença na perseverança como caminho para realizar-se.</p> |
| <p><u>“...então como eu quero cada vez mais crescer vou colocar uma ali nos dois lado né? O meu sonho é crescer, crescer e se tornar uma grande empresaria que eu quero ser... não quero ficar por baixo não... eu quero ficar uma grande empresaria...”</u> (Entrevistada 3)</p> | <p>Crescimento como meta de realização.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|--|
| <p><i>“...o meu sonho é este, com todas as dificuldades, mas eu não sonho assim;.. eu sonho.. não... falar assim pra você... não precisar do Banco do Povo... eu quero ter... fala assim ah não preciso mais.. mais ali foi o meu socorro”</i> (Entrevistada 3)</p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |
| <p><i>“...Eu gostaria de ter muito mais do que eu tenho aqui, eu tenho um sonho ainda de um balcão todo azulejado, de uma estufa maior, de por pessoas para trabalhar para fazer salgados, tenho vontade de colocar bolo, tortas, para vender com preço acessível, eu quero ter uma geladeira maior, quero poder ter sorvete de massa, então é muito dinheiro... né? Risos... é um investimento, a gente planeja...”</i> (Entrevistada 4)</p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |
| <p><i>” Mas a tendência... e eu tenho.... é melhorar mais... pretendo entrar na área.. que o auge agora é fazer lembrancinhas...né?”</i> (Entrevistada 5)</p> | <p>Crescimento como meta de realização.</p> |
| <p><i>“Eu quero abrir em outro lugar, eu quero crescer mais. Né?”</i> (Entrevistada 9)</p> | <p>O desejo de progresso no empreendimento para realizar-se.</p> |
| <p><i>“ Minha intenção é comprar mais umas máquinas ai, né? Com a intenção de atender bem o cliente...”</i> (Entrevistada 5)</p> | <p>O desejo de progresso no empreendimento para realizar-se.</p> |

| Assertivas | Significados |
|--|--|
| <p><u>“ Pretendo montar um site também para a área de lembrancinhas, é tudo.. como é que se diz... é tudo projeto para o ano que vem... para dois mil e onze... eu quero entrar para esta área... né? Ai vamos ver o que vai acontecer. E o curso também... já estou vendo para o ano que vem.”</u> (Entrevistada 5)</p> | <p>Crescimento como meta de realização.</p> |
| <p><u>“... e quem sabe futuramente ter um funcionário bem qualificado para me ajudar aqui, né?”</u> (Entrevistada 5)</p> | <p>O desejo de progresso no empreendimento para realizar-se.</p> |
| <p><u>“ Eu também tenho vontade de sair da informalidade, porque realmente ficar informal é meio complicado, eu tenho vontade, mas eu queria fazer quando tivesse realmente, como se fala, uma condição legal.”</u> (Entrevistada 5)</p> | <p>Concretização dos sonhos como forma de realização.</p> |
| <p><u>“Tenho plano de arrumar o restante da minha casa com o dinheiro do Banco do Povo também, que faz parte do comercio, né?”</u> (Entrevistada 6)</p> | <p>A realização focada também nos desejos pessoais.</p> |
| <p><u>“...e comprar um carro para que eu possa fazer minhas entregas, que eu tanto quero.”</u> (Entrevistada 6)</p> | <p>A realização focada também nos desejos pessoais.</p> |
| <p><u>“...E também queria comprar aquela maquina de fazer salgados. Entendeu?”</u> (Entrevistada 6)</p> | <p>Concretização dos sonhos como forma de realização.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|--|
| <p><u>“E ser dona de um buffet, e trabalhar e por alguém para trabalhar, funcionários para trabalhar para mim, é isso que eu desejo futuramente”</u> (Entrevistada 6)</p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |
| <p><u>“ eu preciso comprar um automóvel, querendo ou não é para cá porque eu faço despesa... então é a necessidade”.</u>” (Entrevistada 7)</p> | <p>A realização focada também nos desejos pessoais.</p> |
| <p><u>“... Mas eu ainda não cheguei aonde eu quero chegar.. Meu alvo é bem alto ainda... Mas eu vou chegar lá... Mais um ano e meio ou dois anos eu quero comprar uma casa, que seja um terreno para eu construir um cômodo, sair do aluguel, porque o aluguel é difícil.”</u> (Entrevistada 7)</p> | <p>A realização focada também nos desejos pessoais.</p> |
| <p><u>“Mas a minha intenção... A gente sempre pensa alto, a gente pensa na frente, quer crescer.”</u> .(Entrevistada 8)</p> | <p>Crescimento como meta de realização.</p> |
| <p><u>“E o meu sonho mesmo é crescer. É montar na verdade, uma loja de produtos de limpeza. Não sei se eu vou conseguir. Mas eu acredito, eu acredito que eu vou conseguir.”</u> .(Entrevistada 8)</p> | <p>O desejo de progresso no empreendimento para realizar-se.</p> |
| <p><u>“Mas eu falo para o meu marido, direto, falo para ele assim, eu adoro trabalhar com produtos, mas eu ainda vou ter a minha loja de roupas. Vou trabalhar com roupas.”</u> (Entrevistada 8)</p> | <p>O desejo de progresso no empreendimento para realizar-se.</p> |

| Assertivas | Significados |
|--|--|
| <p><i>“...eu vou abrir uma loja né? E depois eu vou só administrar se eu aguentar, se não... né?” (Entrevistada 9)</i></p> | <p>O desejo de progresso no empreendimento para realizar-se.</p> |
| <p><i>“Então mais tarde eu quero comprar um carro que é do meu trabalho e do meu serviço. Né?” (Entrevistada 9)</i></p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |
| <p><i>“ainda falta muita coisa que eu gostaria de conseguir. Eu vendi um carro também, para aplicar aqui também, que eu pretendo comprar de volta.” (Entrevistada 10)</i></p> | <p>A realização focada também nos desejos pessoais.</p> |
| <p><i>“Tenho meu plano para o futuro que na verdade é mudar daqui. Eu quero ir embora daqui, não sei se vai ser para São Paulo mesmo, aqui em São Paulo mesmo, mas eu pretendo ir embora daqui.” (Entrevistada 10)</i></p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |
| <p><i>“Pode até ser que seja até final deste ano. Porque se resolver, em breve eu estou me mudando daqui. Com loja e tudo”. (Entrevistada 10)</i></p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |
| <p><i>“...eu gostaria realmente de trabalhar, é com lingerie, com roupas, com roupas, é meu sonho. Não sei se é porque eu gosto de costurar...” (Entrevistada 8)</i></p> | <p>Desejo de realizar sonhos.</p> |
| <p><i>“..e pretendo abri em outro lugar mais uma...” (Entrevistada 7)</i></p> | <p>O desejo de progresso no empreendimento para realizar-se.</p> |

4.1.5 Tema 5: A realização como empreendedora e como ser humano

Das assertivas, 23 indicam em alguma fase a realização das mulheres como empreendedoras e externam a satisfação por conseguirem estabelecerem-se como microempreendedoras.

| Assertivas | Significados |
|--|--|
| <p><i>“Eu não estou realizada ainda, <u>creio que ainda vou ser muito realizado</u>”</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>Acreditar na realização.</p> |
| <p>“Eu me sinto realizada de uma maneira, porque para mim procurar emprego lá fora, eu vou ser discriminada, pelo meu problema” (Entrevistada 10)</p> | <p>Sentir-se realizada, por questões pessoais.</p> |
| <p><i>“<u>..Como comerciante eu acho que eu sou realizada, porque é um sonho que eu sempre tive e sempre quis.</u>”</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>A realização como concretização de um sonho.</p> |
| <p><i>“<u>Eu me sinto assim como muito realizada, meu sonho assim, como uma mini empresaria.</u>”</i> (Entrevistada 3)</p> | <p>Sentir-se realizada com a concretização dos sonhos.</p> |
| <p><i>“<u>Então... né? É isso... Sou feliz fazendo o que faço...então está bom.</u>”</i> (Entrevistada 9)</p> | <p>Sentir-se realizada por gostar do que faz.</p> |
| <p><i>“E eu me sinto assim, realizada sim no meu trabalho e se precisasse eu faria tudo de novo para chegar aonde eu cheguei hoje.”</i> (Entrevistada 6)</p> | <p>Sentir-se realizada profissionalmente.</p> |
| <p><i>“<u>... mas eu sou muito grata a Deus pelo que eu tenho, pelo que eu tenho sou muito realizada.</u>”</i> (Entrevistada 1)</p> | <p>Gratidão por sentir-se realizada.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|--|
| <p><i>“ Meu esposo também, ele falou que é uma coisa que você sempre quis ...<u>Então graças a Deus eu sou realizada tanto como empreendedora como na minha família também</u>” (Entrevistada 1)</i></p> | <p>Reconhecer-se realizada em todos os sentidos.</p> |
| <p><i>“... <u>estou realizada, porque na idade que estou quarenta e quatro anos ninguém vai querer uma pessoa nesta idade, então é uma coisa que eu gosto de fazer. Entendeu...</u>” (Entrevistada 2)</i></p> | <p>Sentir-se realizada por gostar do que faz.</p> |
| <p><i>“ <u>Estou realizada graças a Deus...</u>” (Entrevistada 2)</i></p> | <p>Gratidão por sentir-se realizada.</p> |
| <p><i>“...<u>ou seu comércio passa a dar lucro para você poder guardar e num momento difícil viver daquilo ali. Não chegamos a este ponto ainda, mas eu espero em Deus da gente chegar e é assim...</u>” (Entrevistada 4)</i></p> | <p>Acreditar na realização.</p> |
| <p><i>“ <u>Eu ainda não me sinto totalmente realizada, não, ainda falta muita coisa que eu gostaria de conseguir.</u>” (Entrevistada 10)</i></p> | <p>Sentir-se realizada, porém não totalmente.</p> |
| <p><i>“<u>Eu me sinto realizada, mas serei mais realizada quando e for abrir uma loja.</u>” (Entrevistada 9)</i></p> | <p>A realização como concretização de um sonho.</p> |
| <p><i>“.. <u>Eu estou realizada assim porque tenho meus clientes, tenho as pessoas que compram de mim faz tempo..</u>” (Entrevistada 6)</i></p> | <p>A realização pautada nas relações pessoais.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|---|
| <p><i>”... mas a gente comemora quando a gente tem um dia muito bom... a gente costuma bater um na mão do outro assim e comemorar... e agradecer muito a Deus porque a gente entende que está difícil para todo mundo. (Entrevistada 4)</i></p> | <p>Realização demonstrada através de pequenos gestos.</p> |
| <p><i>“...Eu gosto de ser empreendedora, ser dona de mim mesma...né? Não preciso depender de ninguém... dependo de mim.. só dependo dos meus clientes... é única coisa... mas de resto... então tenho esta autonomia... dependo de mim.. não preciso ficar dependendo..” (Entrevistada 5)</i></p> | <p>A independência como sentimento de realização.</p> |
| <p><i>“ ... eu gosto do que eu faço... eu vejo isso. Agora se você faz um negócio o que você gosta, a tendência é te dar dinheiro e você faz um coisa que você tem prazer em fazer né? Então eu gosto do que eu faço, eu gosto de fazer bem.” (Entrevistada 5)</i></p> | <p>Sentir-se realizada por gostar do que faz.</p> |
| <p><i>“Eu sou uma pessoa realizada sim e termos financeiros, né? Porque dá para tirar o dinheiro para pagar o Banco do Povo sossegado e ainda sobra para pagar as contas, né?” (Entrevistada 6)</i></p> | <p>Sentir-se realizada financeiramente.</p> |
| <p><i>“Eu me sinto muito realizada... Mas eu ainda não cheguei aonde eu quero chegar... mas eu me sinto realizada..(Entrevistada 7)</i></p> | <p>Sentir-se realizada, porém não totalmente.</p> |

| Assertivas | Significados |
|---|---|
| <p><u>“Então para mim, eu me sinto assim, uma mulher realizada sabe. Eu me sinto assim, como se fala, uma empreendedora, me sinto! Entendeu? Dona do nariz, não dependo... sabe, do meu marido para nada.”</u> (Entrevistada 8)</p> | <p>A independência como sentimento de realização.</p> |
| <p><u>“Para falar a verdade eu ainda não sou realizada, porque eu quero mais, entendeu? Por enquanto para mi está bom mas, eu gostaria de mais coisas”</u> (Entrevistada 8)</p> | <p>Sentir-se realizada, porém não totalmente.</p> |
| <p><u>“Menina isso é tão gratificante! Você acredita que as vezes eu estou aqui, nem é pelo negócio e pelas pessoas. Isso é gostoso, o carinho, a atenção das pessoas. Os clientes, lógico que o dinheiro ajuda, só que isto também é gratificante...”</u> (Entrevistada 8)</p> | <p>A realização pautada nas relações pessoais.</p> |
| <p><u>“Então isso dá prazer e força para mim continuar aqui. Você entendeu? Confiança, isto é muito bom.”</u> (Entrevistada 8)</p> | <p>A realização pautada nas relações pessoais.</p> |

4.2 Descrição analítica dos significados de cada tema

A análise das assertivas colhidas nas descrições presentes nas entrevistas nos leva à definição dos temas que retratam o sentimento das entrevistadas. Considerando os significados encontrados para as declarações das depoentes, temos que, **o desejo de montar um negócio é o desejo de empreender** e que **a vontade de ter um negócio próprio é o desejo de**

empreender presente há muito tempo no pensamento dessas mulheres, e isso se revela em muitas das declarações.

Dos temas que emergiram, um dos que sobressai em relação aos demais é o que identifica o **ser empreendedora como característica da própria personalidade** das depoentes. De modo geral, esta característica é entendida pelas mulheres como inata. Nota-se, a propósito, que nenhuma das entrevistadas teve qualquer tipo de orientação específica ou passou por treinamento relativo a empreendedorismo. Portanto, a condição de empreendedora aparece como inerente a cada uma delas, não sendo reconhecida como algo que foi aprendido, ensinado, ou introduzido em suas vidas de modo exógeno. Essa consideração se evidencia quando nas assertivas em que **se reconhecem como capazes de empreender:**

“...sempre olhava pro outro lado eu também posso ter também posso correr atrás e posso ter alguma coisa...”

“...eu sempre fui muito empreendedora..”,

Também em suas falas elas nos dão um claro sinal de sua ação empreendedora, como se pode verificar na seguinte declaração:

“Eu comprei um livrinho de receitas de noventa e nove centavos, e aprendi a fazer e comecei a vender na rua...eu vi que eu tinha algumas habilidades, assim para aprender a fazer e continuei...”

Suas falas indicam muita criatividade na condução de seus negócios, como por exemplo, nesta declaração:

“...Aí eu comecei a criar mais coisas, a fazer lembrancinhas, calendários, nisso fui me aperfeiçoando, fazendo coisas diferentes né?”

Essas falas indicam que essas mulheres têm a **criatividade como sinal de empreendedora**. A condição de empreendedora é reconhecida pelas entrevistadas como algo que já faz parte delas. Como se o fenômeno de empreender aflorasse sem qualquer influência externa, seja por necessidade, ou por realização de um sonho ou até mesmo como consequência de fatores não controláveis.

Quando elas se dão conta, estão empreendendo sem mesmo saber que é isto que estão fazendo, como se agissem instintivamente. Embora o fato que

desencadeia a atividade de empreender é algo que está relacionado com o dia-a-dia destas mulheres, que pode ser o desejo ou a realização de um sonho, como indicam as falas a seguir:

“...é um sonho que eu sempre tive e sempre quis. Sempre quis ter algo pra mexer, um bazar, alguma coisa, sempre tive vontade, eu via os outros tendo, eu via então eu tinha assim vontade de ter, não só ficar dentro de casa...”

“... eu sempre gostei de trabalhar com vendas, desde o meus 14 anos sempre eu adorei vender.”

Nota-se que há um sentimento escancarado de satisfazer um desejo ou da explanação de um gosto, **o gosto por empreender** que também se manifesta em muitas das declarações.

A ação de empreender é constante e se por uma questão qualquer ela for interrompida, tão logo haja oportunidade, é retomada seja lá de que forma for:

“...Aí toma lá, dá cá, trabalhava, ajudava minha mãe e meu pai, né.? Casei, fiquei acho que uns dois anos meio paradona, ganhei meu primeiro filho, aí comecei de novo, porque eu não gosto de ficar parada, aí comecei vender este negócio de revista sabe?”

É tão intenso o “ser empreendedora” como essência do ser destas mulheres que há declarações onde se percebe que elas têm **o empreender como razão da vida**; portanto, ser empreendedora é vital para elas, como indicam as falas:

“Esse meu negócio de costura é minha vida. Eu não sei ficar sem fazer a costura, né?... Ai depois eu vim com todo força, porque se em não costurasse... se eu não trabalho naquilo que eu gosto, eu não gosto de fazer nada, só costurar... mas eu não sei viver sem costurar. Eu não sei. Eu já levanto e venho para cá, já venho sentando na máquina”

“Então eu acho que isto é tudo para mim, os meus salgados, a minha vida, o meu trabalho, as pessoas que rodeiam a mim, os meus fregueses, é tudo muito importante na minha vida”

Neste sentido, empreender é a motivação principal para seguir adiante na vida.

Essas mulheres têm o desejo contínuo de crescer e progredir. E, então, em suas declarações sobressai o sentimento de que elas precisam **empreender para melhorar** e, assim, conseguir realizar seus sonhos.

Percebe-se nestas mulheres um sentimento de satisfação e alegria quando falam de suas atividades:

“... Então, aqui para mim dá, dá para mim atender o cliente sorrindo sem nem uma dor. E aí que eu gosto disso aqui, sabe? Então eu tenho muita fé que isto aqui vai continuar. Que não acabe, viu? ...”

“Então isso dá prazer e força para mim continuar aqui. Você entendeu?”.

Outro tema que também merece destaque é o das **dificuldades transformadas em desafio**; o que leva estas empreendedoras a serem perseverantes e persistentes na busca de suas realizações, pois mesmo diante de inúmeras dificuldades elas insistem e não desistem dos seus negócios. Lendo os depoimentos, fica nítido que todas, sem exceção, passam por dificuldade de cunhos diferenciados: ou por questões familiares, ou por motivos de saúde ou por dificuldades financeiras. Em sua grande maioria, entretanto, não há em nenhuma delas um sentimento marcante de derrota; há sim a **consciência dos obstáculos a enfrentar** concomitante com o **desafio de vencer mesmo diante das dificuldades**. Como pode se observar na fala a seguir:

“... que no começo não vai ser fácil porque agora a gente só vai pagar, só vai pagar, a gente não vai ter lucro nenhum somente pagar. Ai começamos, começamos, começamos, ai uma hora vendia, uma hora a gente caia em desanimo, outra hora não, vamos se levantar, a gente vai conseguir, a gente vai conseguir...”.

As empreendedoras têm consciência da dificuldade, mas não esmorecem investindo-se de um grande ânimo para seguirem adiante. As dificuldades financeiras aparecem em todas as entrevistas e elas declaram sempre a intenção de não desistir:

“... Aí peguei gosto e fiquei tomando conta, tomando conta com muita dificuldade, muita dificuldade mesmo. E assim a loja foi mais um complemento, eu falava com meu marido, não conta com este dinheiro. Que é um complemento para as despesa em casa. Né? Mas assim muito difícil mesmo, muita luta. Chegou uma época assim que eu não tinha nem produtos e eu falava: não vou desistir. Sabe quando você acredita em você, em seu sonho?””.

Nesta e em muitas outras falas as empreendedoras deixam transparecer **a força para prosseguir diante da dificuldade.**

Nota-se também a complexidade da conciliação das tarefas domésticas com a administração do pequeno negócio. Mesmo que muitas delas exerçam sua atividade perto de casa - e muitas vezes até em casa- há a preocupação com os filhos e com a família e a dificuldade da **necessidade de dividir-se diante dos obstáculos:**

“...às vezes eu falo vou parar, por causa do bebe, né? Ele só tem dois anos, eu acho judiação ele passar o dia inteiro, ai ele fala... Infelizmente a gente tem projeto de mais pra frente... casa... tudo... ai ele fala aguenta mais um pouco...”.

Elas vivem o conflito de ter que estabelecer as prioridades entre a família e o negócio:

“... É difícil sim, a casa e o trabalho, mas tem dia que eu deixo a casa para lá e vou trabalhar. Porque não dá para fazer os dois juntos, não dá, é difícil porque fica tudo para fazer né? Eu lavo roupa uma vez por semana né? Faço comida correndo, as vezes nem faço comida, porque tenho que trabalhar, só que ai eles se viram né?... eu tenho dois filhos...”

Mas perseveraram e continuam:

“...Ai um dia ganhei meu segundo filho e parei um pouquinho. Ai continuei de novo. Ai ganhei o terceiro filho e ai comecei a sentir mais dificuldade. Dificuldade com as crianças, né? ai eu dei uma quebrada bastante, mas eu não desistia.”

Diante dessas falas e da incidência de declarações semelhantes encontradas nos depoimentos, é possível dizer que o “ser perseverante” é

condição *sine qua non* para que estas mulheres possam empreender. Assim a perseverança pode ser considerada como a essência do empreender destas mulheres. Embora as declarações também indiquem um **sentimento de desalento e coragem para prosseguir** mesmo diante da dificuldade como o que é expresso nas declarações a seguir:

“Já pensei muitas vezes em abandonar e trabalhar fora. Voltar de novo. Mas eu ainda tenho um sonho... Né?”

“Tem hora que a gente quer desistir de tudo. Porque é muita coisa, que nem eu mesma sou uma pessoa que eu não tenho muita saúde. Entendeu? então para mim dar conta da banca e da conta de casa, para mim é muito difícil”.

Algumas demonstram que a **dificuldade transformada em desânimo** não permite que elas sintam-se totalmente felizes ao empreender, mas seguem no dia-a-dia com coragem:

“...não vou dizer que as coisas não aperta, aperta bastante, tem hora que a gente dá uma desanimada boa...”.

Seguindo a análise dos depoimentos pode-se ressaltar o tema **sonho e esperança de crescimento** que destaca o ser confiante das empreendedoras. Não se trata, no entanto, de um ser confiante somente no sentido de ser capaz, de confiar em si, mas também no que diz respeito a acreditar na realização de seus propósitos, na esperança de conseguir chegar aos objetivos por elas esperado: a realização do sonho.

Não há por parte dessas mulheres um planejamento pré-estabelecido para galgar seus desejos, o que acentua o aparecimento de dificuldades e, conseqüentemente, reforça a confiança delas em seu negócio potencializando a **crença no crescimento** de seu empreendimento:

“... tem hora que a gente corre de um lado pro outro, meu marido tá trabalhando em fazer propaganda, tem hora que não tem, tem hora que não tem. Então a gente está nesta luta aí. Mas a gente vai chegar lá”.

Elas demonstram em suas declarações momentos de extrema confiança na **concretização dos sonhos como forma de realização** da maneira que vemos nas frases seguintes:

“... ai uma hora vendia uma hora a gente caia em desanimo, outra hora não, vamos se levantar, a gente vai conseguir, a gente vai conseguir...”.

“Eu sei que minha loja está bem vazia, mas eu olho para ela e eu fico imaginando ela cheia de clientes, de novo... Já pensei muitas vezes em abandonar e trabalhar fora. Voltar de novo. Mas eu ainda tenho um sonho... né?”

“Chegou uma época assim que eu não tinha nem produtos e eu falava não vou desistir.”

“Então isso dá prazer e força para mim continuar aqui. Você entendeu? Confiança, isto é muito bom.”

Esta característica é bem presente na fala destas empreendedoras. Nota-se uma ligação muito estreita entre o ser confiante e ter esperança.

A **esperança de realizar-se** e levar adiante seus empreendimentos as transforma em pessoas extremamente confiantes e é por este motivo que muitas delas, mesmo tendo no negócio a nítida aparência de fracasso não perdem em momento algum a certeza do sucesso. Todas têm o **crescimento como meta de realização**, como se vê nestas declarações:

“... então como eu quero cada vez mais crescer vou colocar uma ali nos dois lados né? O meu sonho é crescer, crescer e se tornar uma grande empresaria que eu quero ser... não quero ficar por baixo não... eu quero ficar uma grande empresaria...”

“E o meu sonho mesmo é crescer. É montar na verdade, uma loja de produtos de limpeza. Não sei se eu vou conseguir. Mas eu acredito, eu acredito que eu vou conseguir.”

Há de se considerar aqui que os dois temas acima estão intimamente relacionados, porque existe um fator de ação e de reação entre eles; ou seja, a confiança delas em realizar seus objetivos é que corrobora com a perseverança presente em suas atitudes ou vice versa. Perseverar permite um ampliado estado de confiança e, deste modo, podemos perceber nos depoimentos que em cada protocolo onde identificamos um sentimento de dificuldade, logo em seguida destaca-se a perseverança e a confiança finalizando o pensamento delas.

Diversas situações encontradas nas explanações são fechadas ao final com uma sensação muito marcante de realização. Então, a busca da **realização como empreendedora e como ser humano** é também um tema que sobressai nos depoimentos. A maioria se declara realizada, umas totalmente, outras parcialmente e algumas têm um objetivo maior como realização. Mas de modo geral, elas já sentem o sabor de terem seus desejos cumpridos, mesmo que não na sua totalidade:

“Eu ainda não me sinto totalmente realizada, não, ainda falta muita coisa que eu gostaria de conseguir. Eu vendi um carro também, para aplicar aqui também, que eu pretendo comprar de volta. Em breve”.

Neste caso o sentimento demonstrado pela empreendedora é de **sentir-se realizada, porém não totalmente** e a **realização focada também nos desejos pessoais**. Apesar da não realização completa há a esperança de concretizar totalmente seus os sonhos:

“Eu não estou realizada ainda, creio que ainda vou ser muito realizado, mas o que eu tenho, é como se diz é pequeno, mas é daqui que eu vou ser grande é daqui que eu vou me formar grande, aqui é a matriz, eu vou ter filiais”.

Muitas dessas mulheres declaram a **realização como concretização de um sonho** antigo:

“... Como comerciante eu acho que eu sou realizada, porque é um sonho que eu sempre tive e sempre quis.”

Há um fato que também aparece em todas as declarações: todas querem mais. Neste sentido - e pensando nos seres humanos - é fácil entender que nelas o “querer mais”, querer crescer e se estabelecer também faz parte da essência de sua existência. Ou seja, é inerente a qualquer pessoa aspirar por crescimento, progresso e auto realização.

A possibilidade de obter independência e autonomia também faz parte do sonho delas:

“Graças a Deus estou realizada, porque na idade que estou quarenta e quatro anos ninguém vai querer uma pessoa nesta idade, então é uma coisa que eu gosto de fazer. Entendeu, Agora só estou precisando mesmo... Estou

realizada graças a Deus, mas eu estou precisando mesmo é tirar minha carta, entendeu, por que às vezes eu estou dependendo muito do meu marido”.

É natural nestas empreendedoras a **autonomia como sentimento de realização**. Este sentimento se manifesta de forma incisiva na declaração de uma que é portadora de deficiência:

“Eu me sinto realizada de uma maneira, porque para mim procurar emprego lá fora, eu vou ser discriminada, pelo meu problema. Então aqui ninguém me discrimina é eu e Deus. E o que acontece aqui... eu formei aqui... eu sozinha, então quer dizer... ninguém vai... ninguém é contra eu. Eu sou sozinha, tudo isso aqui eu criei sozinha.”.

Ser independente é uma conquista que torna essas mulheres realizadas:

“Então para mim, eu me sinto assim, uma mulher realizada sabe. Eu me sinto assim, como se fala, uma empreendedora, me sinto! Entendeu? Dona do nariz, não dependo... sabe do meu marido para nada. Assim, lógico! Ele ajuda, assim, né? não fico dependente só dele. Entendeu? Então a gente se ajuda muito..”

É interessante notar que, por serem mulheres, seus desejos nem sempre são focados somente no financeiro; elas são sensíveis e isto transparece em seus desejos e no sonho de ter um negócio agradável:

“Eu me sinto assim como muito realizada, meu sonho assim, como uma mini empresaria, eu tenho... meu sonho é grande, eu sonho alto quero sonhar com esta loja ...assim bem... de tudo do bom... para os meus clientes chegar olhar e levar tudo bom ai eu me sinto muito assim... eu queria ter mais um conforto assim na loja.”

Nesta última fala nota-se que a realização é pautada nas relações pessoais, o que é também demonstrado por pequenos gestos, como o de buscar conforto para os clientes.

A esperança de crescer no futuro suplementa o sentimento de realização atual e nota-se a certeza de ascensão de cada dia empreendendo:

“sou muito realizada, eu sei que lá mais na frente eu vou ter muito melhor, vai ser muito melhor para mim, porque eu vou aprender mais, vou aprender mais porque quando abri aqui eu não sabia de nada, eu não sabia

de nada e fui aprendendo, cada dia um passo pra gente, cada dia um degrau que eu estou subindo, cada dia um degrau que eu estou alcançando”

Para algumas dessas empreendedoras a realização representa apenas a capacidade de honrar seus compromissos:

“Eu estou realizada, assim, porque tenho meus clientes, tenho as pessoas que compram de mim faz tempo. Eu sou uma pessoa realizada sim em termos financeiros, né? Porque dá para tirar o dinheiro para pagar o Banco do Povo sossegado e ainda sobra para pagar as contas, né? de casa. E eu me sinto assim, realizada sim no meu trabalho e se precisasse eu faria tudo de novo para chegar aonde eu cheguei hoje”

Para outras a realização vai mais além, significa conseguir eliminar seus problemas pessoais e familiares:

“Eu já me sinto assim, uma vencedora, só não ter que estar me humilhando perante ninguém, nem ver meu filho chorar querendo alguma coisa e eu não poder.”.

Ter em mente algo muito maior do que o que já se tem nas mãos, é uma constante nas declarações ouvidas:

“..Eu me sinto muito realizada... Mas eu ainda não cheguei aonde eu quero chegar.. Meu alvo é bem alto ainda... Mas eu vou chegar lá...”

Neste sentido elas almejam avançar sempre e nunca perdem a esperança:

“E o meu sonho mesmo é crescer. É montar na verdade, uma loja de produtos de limpeza. Não sei se eu vou conseguir. Mas eu acredito, eu acredito que eu vou conseguir.”

Também manifestar **o desejo de progresso no empreendimento para realizar-se** com confiança e perseverança, uma característica muito marcante nelas:

“Eu me sinto realizada, mas serei mais realizada quando e for abrir uma loja. Porque eu vou abrir uma loja né? E depois eu vou só administrar se eu aguentar, se não.... né?”.

Muitos outros significados importantes estão presentes nas declarações das empreendedoras. Dentre eles, a demonstração de acreditar na realização e

o sentimento de reconhecer-se realizada em todos os sentidos, seja por questões pessoais, seja profissionalmente e financeiramente. Há também evidências do sentir-se realizada por gostar do que faz, pois muitas declaram apreciar muito a atividade que fazem.

Desta forma, após uma observação minuciosa dos protocolos presentes nas declarações dessas empreendedoras, pode-se inferir que aspectos como ser empreendedora, perseverança, confiança e a busca pela realização são características sensíveis à essência das atividades destas mulheres.

É possível observar que em algumas entrevistadas o fator realização ainda não está bem definido. Infere-se daí uma preocupação com encaminhamento do negócio, que nota-se, com pouco crescimento e muita dificuldade de sobrevivência, levando a entrevistada a não manifestação de satisfação total.

Apesar de o Banco do Povo de Crédito Solidário figurar na análise como tema recorrente, este não está sendo considerado nesta descrição exaustiva, já que esta se dirige à intuição do invariante. Assim, o Banco do Povo não pode ser considerado na busca da essência do fenômeno de empreender, visto que é um fator externo influenciando a experiência empreendedora das entrevistadas.

Estas mulheres, em especial, declaram que suas vidas de empreendedoras estão de certa forma baseadas no apoio do Banco do Povo de Crédito Solidário, pois para elas a instituição é a solução para os obstáculos financeiros e para os momentos de incertezas. Elas se sentem fortalecidas com o apoio do Banco, que patrocina seu crescimento e permite que elas se realizem. Assim elas demonstram uma gratidão por sentirem-se realizadas.

4.3 Em busca da estrutura essencial do fenômeno

Seguindo as etapas do modelo proposto por Colaizzi, procede-se à elaboração de uma síntese que integra os aspectos comuns às participantes com vistas a uma descrição consistente das estruturas das experiências investigadas. Trata-se, portanto, da última etapa do método fenomenológico e, como tal, visa proporcionar a compreensão da essência do empreender.

O aspecto mais comum na experiência dessas mulheres é, sem dúvida, o espírito empreendedor e a vontade com que elas encaram o desafio de levar adiante os seus negócios. Na análise de todos os discursos nota-se, em primeiro lugar, que a opção de empreender deu-se de modo quase que instantâneo, ou seja, não foi planejado; não houve um projeto, uma preparação prévia, como se poderia esperar se o processo se desenvolvesse segundo uma “cartilha do empreendedor”.

Na maioria dos casos analisados a ação de empreender deu-se diante de uma necessidade. Por vezes decorrente do desemprego. Mas outras vezes determinada pelo desejo de elevação do status de deixar de ser empregado para se tornar autônoma. Às vezes por que o esposo ficou desempregado. Mas até mesmo simplesmente pela vontade de empreender. Contudo, na análise dos significados encontrados percebe-se a manifestação de alguns sentimentos comuns entre elas que nada tem a ver com o momento em si em que elas começaram a empreender. Por exemplo, o aspirar montar um negócio como **desejo de empreender** ou o **desejo de empreender presente** há muito tempo.

Importante, ainda, é evidenciar mais dois aspectos que são comuns à atividade dessas mulheres e que elas manifestam involuntariamente, a capacidade de **reconhecer-se empreendedora** e sua **criatividade**, inclusive diante dos obstáculos que aparecem. Ao exteriorizar estas características de suas ações em seus depoimentos, elas enunciam mais um elo da composição essencial do empreender.

É necessário mencionar o fato das entrevistadas não se conhecerem e não terem contato uma com as outras, embora todas tenham sido indicadas pelo Banco do Povo de Crédito Solidário e eventualmente frequentem a agência dessa organização. Este aspecto está sendo considerado para dirimir possíveis dúvidas no que diz respeito às semelhanças de atitudes detectadas nos depoimentos.

Há um aspecto que se pode dizer que foi o mais manifesto nas diversas entrevistas: o **sentimento de querer crescer e progredir** dessas mulheres. Para isso, elas empenham-se a **empreender para melhorar** e o fazem com

muito prazer, o que significa que elas **gostam do que fazem** e muitas vezes colocam nisso o próprio **sentido de suas vidas**.

Percebe-se nas entrevistas dessas mulheres, que é habitual no dia-a-dia, passar por dificuldades. Percebe-se que elas têm plena **consciência desses obstáculos** e sabem que vão ter que enfrentá-los, ficando, de certo modo, preparadas para isso. Não preparadas no sentido de precaverem-se materialmente, mas no que se refere a preparar o espírito e a mente, e se preparar psicologicamente para enfrentar os desafios. Elas expressam a **certeza de que passarão o que tiverem de passar e vencerão** demonstrando que **creem nos seus negócios**. A aflição que mais se denota é o duplo papel que todas exercem: mãe/esposa em contrapartida com ser microempreendedora. E elas **se dividem** dando conta de tudo, sem esmorecer, eventualmente com algum sentimento negativo, de tristeza e abatimento, mas estes são raros entre as entrevistadas.

Então aparece o **Banco do Povo como base de sustentação** para os momentos de **dificuldades** firmando assim a **esperança** de que seus empreendimentos têm futuro, e um futuro promissor segundo o pensamento dessas mulheres. A similitude do sentimento **de segurança nas declarações atrelado à convicção de realização dos seus sonhos** é uma perspectiva que se apresenta em todas as declarações, e isto muitas vezes é proporcionado pela presença do Banco do Povo em seus negócios.

Fechando o círculo de pontos de vista comuns das atitudes das entrevistadas ressalta-se a questão da realização dessas mulheres, realização que pode ser expressa em vários sentidos. Elas **manifestam satisfação por motivos pessoais, profissionais e financeiros. Satisfação pela realização do sonho almejado, por gostar do que faz e pela autonomia conseguida**. Há alguma manifestação de não realização na totalidade, visto que elas querem crescer mais. Em contrapartida a isto, há a gratidão por chegarem ao patamar que estão atualmente.

4.4 Confirmação da essência encontrada sobre o fenômeno

O modelo proposto por Colaizzi foi elaborado de forma a contemplar a credibilidade do estudo. Assim define como última fase a validação da

estrutura essencial encontrada sobre o fenômeno mediante o contraste da descrição com as experiências vividas dos participantes. O que implica a releitura das experiências descritas nas assertivas, de modos a identificar os significados que compõem a estrutura essencial do fenômeno. O que pode requerer nova visita às empreendedoras para obtenção da anuência destas no que diz respeito aos significados encontrados.

Verificando inicialmente os significados que comporiam a estrutura essencial do fenômeno pesquisado temos os itens enumerados no Quadro 1 a seguir:

Quadro 1 – Estrutura essencial do fenômeno

| Significados que compoe a estrutura essencial do fenômeno: | |
|--|--|
| 1. Desejo de empreender | 10. Crença no próprio negócio |
| 2. Reconhecer-se empreendedora | 11. Necessidade de dividir-se |
| 3. Criatividade | 12. Satisfação por motivos pessoais |
| 4. Sentimento de querer crescer e progredir | 13. Satisfação por motivos profissionais |
| 5. Empreender para melhorar | 14. Satisfação por motivos financeiros |
| 6. Gostar do que faz | 15. Satisfação pela autonomia conseguida |
| 7. Sentido de sua vida | 16. Satisfação por gostar do que faz |
| 8. Consciência dos obstáculos | 17. Satisfação pela realização do sonho almejado |
| 9. Certeza de que passará o que tiver de passar e vencerá | |

FONTE: Elaboração da autora

Assim, observando a experiência de qualquer uma das empreendedoras selecionada aleatoriamente, pode-se extrair como característica essencial, se não a estrutura composta por todos, mas, pelo menos pela maioria dos itens relacionados no Quadro 1. Isso significa dizer que, desvinculado de qualquer conceito pré-existente e que como os itens enumerados foram extraídos das declarações das empreendedoras, eles podem identificar essas mulheres como semelhantes diante da análise de suas atividades como profissional empreendedora.

Tomando como modelo as declarações da Entrevistada 1, pode-se fazer a relação de sua atividade empreendedora com o sentido dos significados extraídos das assertivas encontradas nas declarações de sua entrevista. Por exemplo, a fala “...é um sonho que eu sempre tive e sempre quis. Sempre quis ter algo pra mexer, um bazar, alguma coisa, sempre tive vontade, eu via os outros tendo, eu via então eu tinha assim vontade de ter...” pode ser relacionada com o item 1 do Quadro 1: desejo de empreender. O mesmo

ocorre com a fala seguinte: “...então eu fiquei muito feliz porque eu sempre tive vontade de ter um bazar uma loja, sempre tive vontade...” que também se relaciona com o item 1 do mesmo quadro.

Prosseguindo com o diálogo da mesma empreendedora e considerando os itens 8 - Consciência dos obstáculos - e 9 - Certeza de passará o que tiver de passar e vencerá - temos as falas que tem relação com tais itens: “...que no começo não vai ser fácil porque agora a gente só vai pagar, só vai pagar, a gente não vai ter lucro nenhum somente pagar...ai uma hora vendia, uma hora a gente caia em desanimo, outra hora não, vamos se levantar, a gente vai conseguir, a gente vai conseguir...”, e esta: “... Então a gente está nesta luta ai. Mas a gente vai chegar lá. Eu queria saber mais, eu queria saber mais eu queria saber administrar mais, com mais facilidade, tem hora que eu acho que é difícil, não é fácil...” ou esta também: “...não vou dizer que as coisas não aperta, aperta bastante, tem hora que a gente dá uma desanimada boa”

A frase a seguir reflete claramente o item 11 - Se divide – que indica a capacidade da Entrevistada 1 de solucionar múltiplas tarefas a seu cuidado: “Não é fácil administrar aqui e a família porque tem hora que tem muitas contas para pagar, muitas...”.

Como as demais empreendedoras, ela também acredita em seu pequeno negócio e tem a certeza de que se tornará uma mulher realizada através de sua atividade. Obtêm-se então uma relação com o item 10 - crença no próprio negócio - com esta frase: “ ...creio que ainda vou ser muito realizado, mas o que eu tenho, é como se diz é pequeno, mas é daqui que eu vou ser grande é daqui que eu vou me formar grande, aqui é a matriz, eu vou ter filiais”. E também com esta: “eu sei que lá mais na frente eu vou ter muito melhor, vai ser muito melhor para mim, porque eu vou aprender mais, vou aprender mais porque quando abri aqui eu não sabia de nada, eu não sabia de nada e fui aprendendo, cada dia um passo pra gente, cada dia um degrau que eu estou subindo, cada dia um degrau que eu estou alcançando”

Ela demonstra no decorrer de sua declaração um sentimento muito acentuado de querer crescer e progredir. Esta característica também está

presente nas entrevistas das demais mulheres, e esta particularidade se relaciona com o item 4 - Sentimento de querer crescer e progredir - do Quadro 1. E a declaração que mais se identifica com este item é esta: *“Eu não estou realizada ainda, creio que ainda vou ser muito realizado”* e também: *“...Por que eu sei que se Deus me colocou aqui ninguém vai tirar e se for pra tirar é pra me colocar num lugar muito melhor. Muito melhor do que aqui”* .

A experiência de sentir-se realizada por parte da Entrevistada 1, também é semelhante à das outras empreendedoras e em muitas de suas falas podemos identificar os itens do quadro que se referenciam à realização, os quais são identificados pelos números 12 a 17 no quadro de significados.

A entrevistada 1 fala em sentir-se realizada pela concretização do sonho almejado: *“..Como comerciante eu acho que eu sou realizada, porque é um sonho que eu sempre tive e sempre quis “*. Fala ainda da satisfação de realizar-se e poder contar com o apoio da família: *“ Meu esposo também, ele falou que é uma coisa que você sempre quis ...Então graças a Deus eu sou realizada tanto como empreendedora como na minha família também”*, e expressa gratidão pela sua conquista: *“... mas eu sou muito grata a Deus pelo que eu tenho, pelo que eu tenho sou muito realizada”*.

Verificando o depoimento de outra empreendedora, a Entrevistada 5, por exemplo, pode-se notar que os significados das assertivas enumerados também podem identificar muitas de suas experiências repassadas mediante sua declaração. Ela reconhece seu tino empreendedor e diz: *“...Tenho autonomia e eu faço tudo sozinha”* confirmando o item 2 - Reconhecer-se empreendedora.

A Entrevistada 5 também tem sonhos e o item 4 - Sentimento de querer crescer e progredir - pode ser identificado nesta fala: *“...a gente tem projeto de mais pra frente... casa... tudo... ai ele fala aguenta mais um pouco..”*.

Nesta fala que segue: *“ Mas a tendência... e eu tenho.... é melhorar mais... pretendo entrar na área.. que o auge agora é fazer lembrancinhas...né?”* verifica-se a relação com os significados dos item 1 - Desejo de empreender, do item 4 - Sentimento de querer crescer e progredir e do item 5 - Empreender para melhorar. Este mesmo item pode ser relacionado

com a declaração a seguir: “...eu trabalhava em uma instituição de deficiente e para melhorar minha renda eu fazia digitação em casa, então eu pegava os trabalhos de faculdade da turma lá de onde eu trabalhava e fazia aqui...”.

O aspecto indicado no item 3 - Criatividade - é observado na fala: “...ai eu comecei a criar mais coisas, a fazer lembrancinhas, calendários, nisso fui me aperfeiçoando, fazendo coisas diferentes né”, Além de confirmar a questão da criatividade também fica claro mais uma vez o sentimento de querer crescer e progredir quando ela diz: “ Pretendo montar um site também para a área de lembrancinhas, é tudo.. como é que se diz... é tudo projeto para o ano que vem... para dois mil e onze... eu quero entrar para esta área... né? Ai vamos ver o que vai acontecer. E o curso também... já estou vendo para o ano que vem ” e também quando pensa em ter funcionários ou adquirir novos equipamentos: “ Minha intenção é comprar mais umas máquinas ai, né? Com a intenção de atender bem o cliente.... e quem sabe futuramente ter um funcionário bem qualificado para me ajudar aqui, né?”, confirma neste sentido o significado enumerado como item 4 no quadro dos significados.

Do mesmo modo que a Entrevistada 1 e as demais entrevistadas, A Entrevistada 5 também passa por dificuldades e tem plena consciência delas, entretanto propõe-se a enfrentá-las e seguir em frente e isto ratifica o significado dos itens 8 - Consciência dos obstáculos - e 9 - Certeza de que passará o que tiver de passar e vencerá - e estas declarações são confirmadas nestas falas: “...Mas é... mais eu mesma que faço tudo. E é complicado, tem horas... mas eu gosto! Há dificuldade quando não tem... quando você fica parada o dia inteiro... não sabe o que vai entrar.. você faz o seu salário com aquilo que entra né? ...a gente tem projeto de mais pra frente... casa... tudo...aguenta mais um pouco.”

Outro detalhe que se mostra comum entre as empreendedoras e é possível confirmar nas declarações é o significado do item 11 - Se divide - como está nesta fala: “eu trabalho o dia inteiro das nove às cinco e meia, vou busco meu filho, vou para casa, tenho que cuidar de tudo”, A Entrevistada 5 assim como as demais tem que dar conta de atender as necessidades da família e manter funcionando seu pequeno negócio.

Apesar de todas as dificuldades verifica-se também no depoimento da Entrevistada 5 a questão da satisfação por sentir-se realizada o que sanciona os significados de número 15, 16 e 17, como se vê nas seguintes falas: “...*Eu gosto de ser empreendedora, ser dona de mim mesma...né? Não preciso depender de ninguém... dependo de mim... só dependo dos meus clientes... é única coisa... mas de resto... então tenho esta autonomia... dependo de mim.. não preciso ficar dependendo..*”, aqui a satisfação de conseguir autonomia. Nesta outra frase: “ ... *eu gosto do que eu faço... eu vejo isso. Agora se você faz um negócio o que você gosta, a tendência é te dar dinheiro e você faz um coisa que você tem prazer em fazer né? Então eu gosto do que eu faço, eu gosto de fazer bem.*”, o prazer por fazer o que gosta e por fim: “ *Eu também tenho vontade de sair da informalidade, porque realmente ficar informal é meio complicado, eu tenho vontade, mas eu queria fazer quando tivesse realmente, como se fala, uma condição legal.*”, que confirma a satisfação de realizar um sonho almejado.

Se se seguisse comparando toda a experiência declarada nas entrevistas com os significados encontrados, ocorreria a confirmação do aspecto essencial encontrado sobre o fenômeno estudado.

Consideram-se, portanto, confirmados os significados encontrados nas assertivas das empreendedoras entrevistadas. Determina-se desta forma a natureza do fenômeno estudado, de modos que este é formado pelos dezessete itens extraídos na análise das declarações.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho foi proposto com a finalidade de fornecer uma resposta à questão: “QUAL A EXPERIÊNCIA VIVIDA POR PEQUENAS EMPREENDEDORAS QUE BUSCAM FINANCIAMENTO EM BANCOS DO POVO NA REGIÃO DO GRANDE ABC?”. Procedeu-se para tanto, à utilização do método fenomenológico, que se mostra indicado para o tratamento desta questão.

Procurou-se, para tanto, seguir os procedimentos adotados pelo método fenomenológico, o que implicou despir-se dos pré-conceitos existentes acerca do fenômeno de empreender, por parte da pesquisadora. Procedeu-se, então, à seleção das empreendedoras e à realização das entrevistas. A partir das questões norteadoras, os depoimentos fluíram livremente de acordo com a vontade de cada entrevistada. A análise dos resultados obtidos, por sua vez, foi feita segundo o modelo estabelecido por Colaizzi.

Os dados obtidos com a análise das entrevistas possibilitaram a compreensão da experiência pura das empreendedoras, visto que foram valorizadas e priorizadas suas interpretações sem que houvesse o propósito de confirmar ou de refutar conceitos teóricos preexistentes.

Considerando as perguntas norteadoras desta pesquisa, fica claro que o propósito fundamental da pesquisa foi revelar a experiência vivida das empreendedoras, sem qualquer pretensão de estabelecer novos conceitos ou novas teorias acerca da atividade por elas praticada.

Os resultados obtidos, no entanto, nos levam a refletir sobre os significados encontrados, e a considerar a possibilidade de uma característica essencial do fenômeno.

Seguindo a proposta de Merleau Ponty (2006), deu-se prioridade ao mundo vivido, à experiência das entrevistadas, em detrimento do mundo objetivo para se tentar conhecer a realidade destas. A partir do encontro intersubjetivo com cada uma das mulheres extraíram-se significados que pela frequência e semelhança podem ser considerados como propriedades pertinentes ao fenômeno.

O que se pode inferir do resultado da análise feita sobre a experiência dessas mulheres é que o senso empreendedor está presente nelas de forma espontânea, sem preparação, estudo ou orientação.

O desejo de se estabelecer como empreendedora é algo que se apresenta em suas vidas desde muito tempo e permanece mesmo já estando em prática a atividade.

A necessidade, que é inerente a cada uma, foi o estímulo e a motivação para o início da atividade empreendedora e desencadeou a percepção delas no sentido de encontrarem o caminho para a realização de seus desejos.

Assim, empreender para essas mulheres é uma ação que possibilita levá-las a satisfazer as suas necessidades individuais. Necessidades que não são estáticas, posto que, mesmo que em algum momento essa carência ou desejo seja satisfeito, surge outro para substituí-lo ou complementá-lo. Essa constatação é comum a todas entrevistadas. Elas demonstram querer sempre algo mais, além do que já estão vivenciando. Elas se animam, portanto, com o sentimento de querer crescer e de progredir. Contando sempre com seu empreendimento para a realização desta pretensão.

Um aspecto evidenciado no resultado da análise é a dificuldade com que elas se deparam ao empreenderem. É rotineiro encontrar na experiência declarada por elas os transtornos enfrentados por diferentes razões, evidentemente diferentes para cada uma delas, mas que se mostram semelhantes nas consequências como é o caso do acúmulo de funções.

Importa ressaltar também um sentimento comum a todas que é acreditar no seu empreendimento. Este palpite é muito forte na declaração de cada uma delas; há a certeza de realização atrelada à confiança no negócio próprio. Assim um significado que vale salientar é o da confiança, um estado de ser dessas mulheres que incorpora sua atividade profissional.

Como resultado da somatória de todos estes aspectos encontrados na experiência de vida dessas mulheres tem-se um sentimento de realização que na declaração da maioria delas pode ser considerado parcial, mas é amplo, e abrange sua vida pessoal, familiar e profissional. Está claro que elas não se

declaram totalmente realizadas tendo em vista o desejo de crescer cada vez mais, característica natural de qualquer ser humano.

A experiência empreendedora vivida por essas mulheres pode ser caracterizada pelos aspectos mais comuns encontrados em suas declarações, que são: ser empreendedora por instinto e iniciar tal empreendimento por necessidade; passar por dificuldades encarando-as com ousadia, confiar num desfecho promissor e, finalmente, ter o sentimento de realização.

Importa ressaltar que este trabalho focado em microempreendedoras, precisa ser reconhecido apenas como o início de uma investigação mais apurada acerca do empreendedorismo mediante a utilização do método fenomenológico. Caberá a outros pesquisadores, que eventualmente vierem a tomar contato com o presente trabalho, ampliar a investigação acerca do empreendedorismo feminino, com vistas a desvelar novos aspectos da experiência subjetiva de empreender.

6 REFERÊNCIAS

ANDERSON, Alistair R.; STARNAWSKA, Marzena. *Problems of definition, description and meaning*. The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, v. 9, n.4, November 2008 , p. 221-230.

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. *Empreendedorismo Corporativo*. São Paulo: Thomson Pioneira, 2007.

BERGLUND, Henrik. *Researching entrepreneurship as livedexperience*. In: Neergaard, Helle; Ulhoi, John P. Handbook of qualitative research methods in entrepreneurship.. Cheltenham:Edward Elgar, 2007, p. 75-93

BOAVA, D. L. T.; MACEDO, F. M. F. *Estudo sobre a essência do empreendedorismo*. In: XXX ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO. Anais do 30º. Encontro Anual da ANPAD. Salvador, 2006.

BOAVA, L.T; MACEDO, F. M. F.;. *Dimensões epistemológicas da pesquisa em empreendedorismo*. Em: XXXII ENCONTRO DA ANPAD 2008.

BRAGA, Celso Teixeira; CRUZ, Luiz Sergio da / CRUZ, Jose Carlos da *Empreendedorismo estrategico*. Mairinque: Bridge & Books, 2007.

CANGUSSU, Ewerton Taveira. *A resiliência nos empreendedores egressos do Banco do Brasil*. 2008. 113 fls. (Mestrado em Administração) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina. 2008.

CARVALHO, O. *Ser Conhecer* disponível em <http://www.olavodecarvalho.org/apostilas/serconhecer>.

CARVALHO, J. L.; VERGARA, S. C. A. Fenomenologia e a pesquisa dos espaços de serviços. *Revista de Administração de Empresas*, v. 42, n. 3, p. 78-91, 2002.

CAVALCANTI, Marly; FARAH, Osvaldo Elias; MARCONDES, Luciana Passos. *Empreendedorismo na prática*. São Paulo: Cengage 2007.

CHAVES, H. Q. *Educação em empreendedorismo: a potencialização de negócios por meio do desenvolvimento de competências do empreendedor*. Dissertação de Mestrado (Administração). Programa de Pós-Graduação em Administração, UFPE, 2006.

COLAIZZI, Paul. *Learning and existence* In: VALLED, R. S.; KING, M.(Eds). *Existencial – phenomenological alternatives for psychology*. New York: Oxford Press, 1978

COPE, Jason. *Researching entrepreneurship through phenomenological inquiry: philosophical and methodological issues*. In: *International Small Business Journal*. V. 23, n. 2, p. 163-189, 1 abr. 2005.

DENZIN, N. K., LINCOLN, Y. S. (2003). *Introduction: The discipline and practice of qualitative research*. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), *Strategies of qualitative inquiry 2a*. Ed. Thousand Oaks, CA: Sage.

DENZIN, Norman K. LINCOLN, Yvonna. *O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens*. Porto Alegre: ARTMED, 2006

DOLABELA, Fernando; COZZI, Afonso; JUDICE, Valeria. *Empreendedorismo de base tecnológica*. Rio de Janeiro: Campus, 2007.

DORNELAS, José Carlos Assis. *Lições de empreendedorismo*. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

EHRICH, Lisa C. *Revisiting phenomenology: its potential for management research*. In: *Challenges or organisations in global markets*. British Academy of Management Conference, 13-15 sept. 2005. Said Business School, Oxford University.

GIBSON, Sharon K.; HANES, Lisa A. *The contribution of phenomenology to HRD research*. *Human Resource Development Review*, v. 2, n. 2, 2003.

GIL, Antonio Carlos. *O método fenomenológico na pesquisa em administração*. Caderno de Pesquisa e Pós Graduação IMES São Caetano do Sul, nr 8. 1º. Semestre 2003.

GIORGI, Amadeo. *The phenomenological psychology of learning and the verbal learning tradition*. In GIORGI, A. *Phenomenology and pshycological research*. Pittsburg: Duquesne University, 1985

GOMES, Almira Ferraz. *Mulheres Empreendedoras*. Vitória da Conquista: Edições Uesb, 2006.

HASHIMOTO, Marcos. *Lições de empreendedorismo*. Barueri: Manole, 2009.

HEIDEGGER, Martin. *Meu caminho para a fenomenologia. Os pensadores*. São Paulo: Abril Cultural, 1973 (Coleção Os Pensadores).

HISRICH, Robert; SHEPHERD, Dean e PETERS, Michel. *Empreendedorismo* Porto Alegre: Bookman, 2004.

HUSSERL, Edmund, *L'Idée de La phenomenologie - Cinq Leçons*, Presses Iniversitaires de France, 8^a. Edition: 2000 – Paris.

JASPERS, Karl. *Psicopatologia geral*. Rio de Janeiro: Atheneu, 1979.

LOWDER, TIM B. *Choosing a Methodology for Entrepreneurial Research: A Case for Qualitative Research in the Study of Entrepreneurial Success Factors*. 29 maio 2009. Disponível em:: <http://ssrn.com/abstract=1413015>.

MACEDO. Fernanda Maria Felício; ICHIKAWA; Elisa Yoshie BOAVA Diego Luiz Teixeira. *O Esquema Típico-Ideal na Pesquisa em Empreendedorismo*. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 5. 2008, São Paulo, Anais... São Paulo, 2008.

MERLEAU-PONTY, Maurice. *Fenomenologia da percepção*. 3^a. Edição, São Paulo: Ed. Martins Fontes, 2006

MOREIRA, A.M. *O Método Fenomenológico na Pesquisa* São Paulo Pioneira Thomson 2002

NOVAES, Marcos Bidart Carneiro de; GIL, Antonio Carlos. *A pesquisa-ação participante como estratégia metodológica para o estudo do empreendedorismo social em administração de empresas*. Revista de Administração Mackenzie, v. 10, n. 1, 2009.

OLIVEIRA, Marcos André Farias de. *O Saber a partir de quem sabe: elementos para (re)pensar a formação em empreendedorismo*. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 5. 2008, São Paulo, Anais... São Paulo, 2008.

PAIVA JR, F.G de.. *O empreendedorismo na ação de empreender: uma análise sob o enfoque da fenomenologia sociológica de Alfred Schultz*. Tese de Doutorado em Administração, Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em

Administração. Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG, Belo Horizonte, 2004.

PAIVA JR., F. G. de. *O empreendedor e sua identidade cultural: em busca de desenvolvimento local*. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 29., 2005, Brasília. *Anais...* Brasília: ANPAD, 2005.

PAIVA JÚNIOR, Fernando Gomes de; MELLO, Sérgio Carvalho Benício de; GONÇALVES, Carlos Alberto. *Empreendedorismo e relacionamento: um composto de confiança e adaptabilidade* In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 4. 2005,

PELISSON, C. Luis Antonio Aligleri, Fernando Antonio Prado Gimenez, Hilka Pelizza Vier Machado, Valdir Gomes e Lilian Mara Aligleri. *Comportamento Gerencial, Gênero e Empreendedorismo*. In ENCONTRO NACIONAL DE ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 15, Campinas, 2001. *Anais...*

PETERS, Michael P. / HISRICH, Robert D. / SHEPHERD, Dean A. *Empreendedorismo: uma visão do processo*. Porto Alegre: ARTMED, 2009.

RAMAZANOGLU, C.; HOLLAND, J. *Feminist Methodology: Challenges and Choices* – London: Sage 2002

RODRIGUES, P. H. M., VIEIRA, F. R. C. *A Mediação Sociocultural na Ação Empreendedora: por um Plano de Vida Que Anteceda ao Plano de Negócios* In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 29., 2005, Curitiba - PR. *Anais...*: Anpad, 2004

SANDERS, P *Phenomenology. A new way of viewing organizational research*. Academy of Management Review, vol 7, nr 3 1982

SARTRE, Jean Paul. *O ser e o nada: ensaio de ontologia fenomenológica*. 4.ed. Petrópolis: Vozes, 1997.

SCHORR, Frauke. *Becoming a successful entrepreneur: a phenomenological study*. Alliant International University, SAN FRANCISCO BAY, 2008

SEBRAE *Incentivar os pequenos negócios ajudará a reduzir pobreza*. Brasília: Agência SEBRAE de Notícias 19 mar. 2008. Disponível em: <http://www.agenciasebrae.com.br/noticia.kmf?Noticia=7067901&canal=207>>.

SPILGELBERG, Herbert, *Doing phenomenology: essays on and in phenomenology*, The Hague: Nijhoff. 1975.

TEIXEIRA, Marco. A. P., & GOMES, William B. Autonomous career change among professionals: an empirical phenomenological study. *Journal of Phenomenological Psychology*, v. 3, n.1, p. 78-96, 2000.

THIRY-CHERQUES, Hermano. *Pesquisa qualitativa em administração: teoria e prática*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.

THOMPSON, Craig J., LOCANDER, William B.; POLLIO, Howard R. *Putting consumer experience back into consumer research: the philosophy and method of existential phenomenology*. *Journal of Consumer Research*. 16, Sep 1989, 133-146.

VAN KAAM, Adrian.. *Phenomenal analysis exemplified by a study of the experience of 'really feeling understood'*. *Journal of Individual Psychology*, v. 15, n. 1, 1959. p. 66-72.

VAN MANEN, M. *Researching lived experience: Human science for an action sensitive pedagogy*. Abany, NY: State University of New York Press, 1990.

APÊNDICE 1

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Eu,.....RG.....
....., declaro que concordei em ser entrevistada na pesquisa denominada Experiência vivida de empreendedoras que buscam financiamento no Banco do Povo, que tem como objetivo verificar dificuldades que mulheres encontram quando buscam financiamento no Banco do Povo Crédito Solidário.

Fui informada que o principal benefício proporcionado pela pesquisa será o de possibilitar maior compreensão acerca das dificuldades com que se deparam as mulheres que procuram financiamento para os seus negócios. Fui informada também que a participação na pesquisa não envolve riscos ou desconfortos.

Estou ciente de que minha privacidade será respeitada e que qualquer informação que possa me identificar será mantida em sigilo. Também fui informada de que posso me recusar a participar do estudo, ou retirar meu consentimento a qualquer momento, sem precisar oferecer qualquer justificativa.

Os pesquisadores envolvidos com o referido projeto são Suely Percínio Moreira das Silva e Antonio Carlos Gil e com eles poderei manter contato pelos telefones 9863-7170 e 99798177

Assim, manifesto o meu livre consentimento em participar desta pesquisa, estando totalmente ciente de que não há nenhum valor econômico a receber ou a pagar por minha participação. Caso, no entanto, eu tenha qualquer despesa decorrente da participação na pesquisa, deverá haver ressarcimento em dinheiro. Da mesma forma, caso ocorra algum dano decorrente da minha participação no estudo, serei devidamente indenizada, conforme determina a lei.

São Caetano do Sul,.....de.....de 2010.

Assinatura da entrevistada: _____

Assinatura do pesquisador: _____

APÊNDICE 2

Transcrição dos depoimentos:

Perguntas norteadoras:

- Conte um pouco de você, de sua história e como foi sua decisão para tornar-se empreendedora?
- O que é ser empreendedora para você?
- O que significa pra você obter empréstimo no Banco do Povo Crédito Solidário?
- Que sonhos você tem em termos de realização como empreendedora?

Entrevistada 1 – salgados - 27092010

Meu nome é M. C. S., tenho 37 anos e sou mãe de dois filhos uma de vinte e anos e uma de onze anos. Comecei trabalhando aqui, eu trabalhava como segurança de rua; Eu e meu esposo, a gente trabalhava de segurança de rua aqui. Só que teve um momento que eu achei que estava muito perigoso para mim, muito perigoso por causa que eu tinha dois filhos em casa, e aqui saía muito ..muito tiro. Muito.. Ai eu comecei pedir a Deus, comecei pedir a Deus falando assim... eu preciso de um lugar pra trabalhar.. preciso...preciso sair daqui por que eu tenho dois filhos em casa e se eles me perder quem é que vai ficar com eles. Até que meu vizinho aqui começou a fazer... começou a fazer... a padaria já tinha e ele...começou a cavar a terra... cavar a terra ai Deus foi tocando meu coração eu falava pro meu esposo tá vendo aquele pedacinho ali aquele pedacinho vai ser meu...aquele pedacinho vai ser meu(1).. ai ele falou mas será que vai.. e eu não tinha um centavo.. eu não tinha nem como começar eu não tinha como começar.. ai falei não, vai ser nosso, vai ser nosso, ai vim aqui e falei vamos começar a cavar..vamos.. vamos começar a cavar ..ai ele pediu cem reais pra poder.... meu vizinho pediu cem reais pra poder ajudar a cavar a terra.. paguei cem reais pra ele e continuou eu e meu esposo cavamos e cavamos a terra ai começamos do chão e agora para poder comprar os blocos vamos fazer o que? nós vamos fazer o que? Ai, cavamos a terra e começamos a pensar como é que a gente vai comprar os blocos pra poder começar a levantar. Eu não tinha dinheiro pra pagar pedreiro eu não tinha dinheiro pra começar a fazer nada ai lembrei da minha mãe e pedi pra minha mãe se ela podia pegar um empréstimo pra mim no Banco pra mim poder começar, conversei com ela o que eu ia fazer ai ela pegou, ela pegou pra mim o empréstimo só que a gente só tinha dinheiro pra comprar material, pra levantar não

tinha, ai eu me meu esposo falamos vai levantar nos dois, levantei bloco por bloco, eu ele rebocamos, eu e ele levantamos, eu e ele acabamos, fizemos acabamento e tudo e ai chegou o dia da porta, chegou o dia da porta e eu falei e a porta e agora eu já peguei um empréstimo tem que começar a pagar o empréstimo e como é que eu vou comprar a porta, ai o meu irmão chegou em casa e falou assim olha fia, ele me chama de fia, Deus me tocou no coração e você vê o preço da porta pra mim que eu vou te dar a porta, eu vou te dar a porta e ai ele foi e me deu a porta e eu agradei muito, ai começamos a trabalhar, e ai falei e agora comprar as mercadorias, e agora pra comprar as mercadorias, vamos fazer o que, fui na minha mãe de novo, minha mãe foi me arrumou o dinheiro novamente, ai comprei as mercadorias, comprei um freezer, ai trabalhava com artesanato, ai eu trabalhava realmente com artesanato no começo, com biscuit, ai comecei vender e no primeiro dia tava um sol bem forte e eu comecei vender sorvete, ai nós falamos que no começo não vai ser fácil porque agora a gente só vai pagar, só vai pagar, a gente não vai ter lucro nenhum somente pagar. Ai começamos, começamos, começamos, ai uma hora vendia, uma hora a gente caia em desanimo, outra hora não, vamos se levantar, a gente vai conseguir, a gente vai conseguir(2), ai conheci uma moça que ela falou assim, olha tem o Banco do Povo, tem o Banco do Povo que eles emprestam dinheiro, você faz um grupo de quatro pessoas e você pode entrar e pegar e pagar por semana, se você quiser. Ai eu fui e conversei, me apresentaram a Clarice a Clarice veio aqui conversar comigo, ai eu entrei no Banco Do Povo, acho que vai fazer quase dois anos já que estou no Banco do povo. Então ai eu pego dinheiro compro o que eu preciso,(3) comprei balcão, eu não tinha este balcão, era de madeira. Comprei balcão, vou pagando, não vou dizer que as coisas não aperta, aperta bastante, tem hora que a gente dá uma desanimada boa(2), mas Deus sempre coloca a gente lá em cima, por que é o que eu falo, Deu me deu isto aqui e ninguém vai fechar, não vai fechar porque o CDHU tá com pensamento em tirar a gente daqui, uma hora quer tirar, outra não quer tirar, então já falei entrego na mão de Deus e vamos ver no que vai dar. Por que eu sei que se Deus me colocou aqui ninguém vai tirar e se for pra tirar é pra me colocar num lugar muito melhor. Muito melhor do que aqui.(4) Então eu entrego na mão de Deus, eu gosto do Banco do povo, fiquei lá, já tive até problema com meus grupos, as pessoas que ficavam comigo, e as meninas sempre me dando força, me dando força, vamos ver se desta vez vai dar, vamos ver se desta vez vai dar(3), porque o rapaz..., primeiro nos colocamos uma menina que não deu certo, ela ficava brigando com outro cara, ai colocamos um rapaz, que também atrasava demais e a gente tinha que ficar correndo

atrás dele, ai colocamos um outro Também que Também ficava atrasando, ai desta vez parece que tá dando, tá indo, tá indo, coloquei uma moça e tem um rapaz comigo chamado Bahia que desde o começo ele esta comigo, ele nunca deu problema nenhum, e as meninas lá me dão a maior força, me dá a maior força, quando tem algum problema... ah M. você liga se tiver algum coisa a gente marca uma reunião, se tiver algum problema a gente conversa, estamos ai estamos ai na luta, não é fácil porque tem hora que a gente tem dinheiro pra comprar mercadoria, tem hora que não tem, porque eu tenho um vizinho do lado que tem as mesmas coisa que eu tenho, então é uma concorrência, é uma concorrência, tem coisa que ele tem que eu Também tenho, então tem hora que eu olho assim e falo mas porque todo mundo só olha para a padaria, só vê a padaria a *ai meu marido fala assim, não amor não desanima, não desanima, ai sai daqui cansada, tem que subir em casa e fazer comida porque a menina trabalha ai, a minha filha trabalha ia e ela chega em casa e ela quer comer, então tem que correr tem que pensar em filho que está estudando, tem hora que não tem dinheiro nem pra poder pagar uma perua para ele um transporte pra ele poder ir pra escola e tem hora que a gente corre de um lado pro outro, meu marido tai trabalhando em fazer propaganda, tem hora que não tem, tem hora que não tem.* Então a gente está nesta luta ai. Mas a gente vai chegar lá. Eu queria saber mais, eu queria saber mais eu queria saber administrar mais, com mais facilidade, tem hora que eu acho que é difícil, não é fácil(2), eu nunca pensei, porque eu sempre falava, gente eu tenho vergonha, como é que eu vou vender uma coisa pra uma pessoa, porque eu nunca tive coragem de chegar e perguntar você quer comprar....nunca tive.. então quando deu essa luz de que eu iria ficar atrás de um balcão, Deus tinha falado, eu vou fazer o que.. mas não as pessoas chegam a mim, eu não preciso oferecer ,eu mostro eu ponho pra vender as pessoas chegam pra mim, *então eu fiquei muito feliz porque eu sempre tive vontade de ter um bazar uma loja, sempre tive vontade* (1) *e peço a Deus que daqui seja pra maior. Eu não estou realizada ainda, creio que ainda vou ser muito realizado*(5), *mas o que eu tenho,é como se diz é pequeno, mas é daqui que eu vou ser grande é daqui que eu vou me formar grande, aqui é a matriz, eu vou ter filiais.*(4) Não é fácil administrar aqui e a família porque tem hora que tem muitas contas para pagar, muitas coisas, então a gente se aperta um pouco(2), e eu falo gentes vocês não pode só contar comigo vocês tem que Também todo mundo correr atrás porque só daqui não é fácil. O menino tem onze anos está na escola e tem a menina que trabalha de vinte anos que começou a trabalhar não faz muito tempo, porque ela Também estava desempregada então não era fácil, administrar uma coisa

e outra, então todo mundo tem que trabalhar para poder ajudar um ao outro, se não, não dá, a união faz a força né porque um só não dá, Eu faria tudo de novo, começaria do nada novamente, se pudesse começar, começaria do nada...não me arrependo de nada. Olha tem hora que a gente não vê a hora de terminar os três meses, os três meses pra correr lá de novo. Não vê a hora de terminar os três meses, a gente paga, ali.. a gente paga com bastante sufoco, mas paga e a gente já fica, que dia vai ter reunião, que é pra gente chegar lá e saber que lá eles estão esperando a gente. Eu estou precisando uma estufa e já sei que daqui três meses eu vou ter o dinheiro pra comprar esta estufa eu estou planejando lá na frente o que eu vou fazer com dinheiro do Baco do povo que eu vou pegar. Nada a toa. Nada a toa, sempre colocando aqui e sempre planejando, sempre planejando antes de pegar...Eu já vou planejando o que fazer com o dinheiro que vou pegar. Como comerciante eu acho que eu sou realizada, porque é um sonho que eu sempre tive e sempre quis(5). Sempre quis ter algo pra mexer, um bazar, alguma coisa, sempre tive vontade eu via os outros tendo, eu via então eu tinha assim vontade de ter(1), não só ficar dentro de casa, que nem eu trabalhava pro outros, trabalhava no Carrefour, trabalhava no supermercado, mas sempre olhava pro outro lado eu também posso ter também posso correr atrás e posso ter alguma coisa(1), até que eu consegui aqui, mas eu sou muito grata a Deus pelo que eu tenho, pelo que eu tenho sou muito realizada,(5) eu sei que lá mais na frente eu vou ter muito melhor, vai ser muito melhor para mim, porque eu vou aprender mais, vou aprender mais porque quando abri aqui eu não sabia de nada, eu não sabia de nada e fui aprendendo, cada dia um passo pra gente, cada dia um degrau que eu estou subindo, cada dia um degrau que eu estou alcançando(4). Que eu estou alcançando. Minha família é uma benção graças a Deus, me ajuda em tudo o que eu preciso e ficaram muito satisfeitos quando abri o negocio, até meu filho que na época tinha nove anos, oito anos... me ajudou a mexer com massa a mexer com cimento, e ele fica muito feliz quando eu desço pra trabalhar, quando eu digo Kelvi a mãe tá descendo e ele diz mãe vai com Deus. Meu esposo também, ele falou que é uma coisa que você sempre quis, é uma coisa que você sempre quis ele também me dá muita força me ajuda muita tem hora que eu não consigo ir lá em cima pra poder esquentar comida, ele corre lá em cima e esquenta pra ele comer pra ele poder se alimentar. Então graças a Deus eu sou realizada tanto como empreendedora como na minha família também(5).

Entrevistada 2 – lingerie - 28092010

Meu nome é V. L. tenho 44 anos, casada e tenho três filhos, eu sempre gostei de trabalhar com vendas(1), desde o meus 14 anos sempre eu adorei vender. Ai toma lá, da cá, trabalhava, ajudava minha mãe e meu pai, né. Casei, fiquei acho que uns dois anos meio paradona, ganhei meu primeiro filho, ai comecei de novo, porque eu não gosto de ficar parada, ai comecei vender este negocio de revista sabe(1). Só que revista dava muito dor de cabeça, às vezes faltava não vinha, você contava com o dinheiro, entendeu não dava certo. Ai eu comecei a vender lingerie, encontrei com uma amiga minha que falou oh! Vera porque você não pega lingerie para vender, porque eu vendia de catalogo, ai eu tinha aquela dificuldade, entendeu, e ela falou assim Vera porque você não vende lingerie, eu falei ah é mesmo você me leva lá, ela falou levo ,levo em tal lugar, te mostro você começa a vender. Ai eu comecei, comecei a vender, peguei lingerie, fui lá dei um cheque, e que nesta época meu marido tinha cheque, tinha conta tudo. Ai eu falei empresta um cheque pra mim ai eu vou lá e chegar no dia eu cubro. Ai eu continuei sabe e fui aumentando e comecei a pegar aquele gostinho, você vende, aquele entusiasmos, mas recebe, vai lá né, fui pegando, pegando. Ai um dia ganhei meu segundo filho e parei um pouquinho. Ai continuei de novo. Ai ganhei o terceiro filho e ai comecei a sentir mais dificuldade(2). Dificuldade com as crianças, né ai eu dei uma quebrada bastante, mas eu não desistia. Uns me pagavam outros não pagavam. .mas eu não desistia. Ai eu comecei ter muita dificuldade(2). Ai eu conheci uma amiga minha... que até hoje ela está no meu grupo. Ela falou assim... Essa pessoa que eu pegava lingerie... ela começou assim.. Primeiro assim, essa pessoa que eu peguei eu fiquei trabalhando com ela sete anos, vendendo lingerie para ela. Sete anos. Saia, deixava as crianças, um mandava pra escola e outro ficava com minha sogra, catava minha malinha, que eu tinha uma mala deste tamanho, saia vendia menina, vendia, vendia, pagava, vendia pagava, vendia eu trabalhei muito tempo e eu não estava vendo lucro, entendeu, eu estava vendo muito trabalho. Sabe que as vezes você trabalha para aquela pessoa e parece que o dinheiro não... não sai sabe. Ai eu falei caramba! Ai um dia eu estava devendo para ela, sabe,.. mas eu fazia de tudo para pagar. Eu comprava assim, eu tinha um cheque lá, cheque calção, cheque que era meu, meu mesmo, um cheque calção. Ai o que eu fazia...Toda mercadoria que eu precisava eu corria lá e assinava uma promissória. Pegava e assinava uma promissória. E aquelas promissórias corriam juro, ai o que eu ganhava, o lucro que eu tinha eu não via, só pagava pra ela, ai o meu lucro eu pagava pra ela, eu não tinha lucro eu gastava com, passagem, com isso, com lanche com alguma

coisa, e minhas crianças aqui em casa e meu marido também, ai meu marido falou o Vera você tá trabalhando pra quem ? Pro bispo porque você tá deixando a casa pra trás as vezes, eu fazia as coisas mas as vezes tinha coisa que eu deixava passar, e as crianças e teu tempo tudo e ai? Eu falei mas é mesmo...Ai um dia ela, como eu estava devendo pra ela, ela ligou pra mim e falou com meu marido né. Disse: poxa a dona vera tá devendo aqui, tal e tal... e meu marido falou assim a é espera ai que a gente vai resolver isso. Nisso eu já estava com amizade com uma amiga minha, uma pessoa que me tirou do buraco... nesta época que eu estava um horror. Ai ela pegou e falou assim... então ela tá me devendo aqui.. falei então está bom, e meu marido falou então vamos fazer o seguinte, ela vai devolver, tudo que ela deve, tudo que ela tem ai ela vai acertar não se preocupe não, que não vou ficar devendo um real pra você. Ai meu marido catou minhas coisas e falou assim leva tudo pra ela, o que passar eu vou pagar pra ela. Ai nó catamos as coisas tudo, sabe aquela pessoa com ignorância, hoje ela tem uma loja só que eu nunca mais vendi pra ela. Foi assim sete anos, sete anos de atrapalho, sabe, só dando lucro para ela. Ai nisso eu conheci uma pessoa que até ela é minha amiga, tem oito anos, ela falou assim, não Vera, larga essa mulher pra lá, porque você tá trabalhando.... não tem condições, vamos.. eu levo você lá em são Paulo, nesta época, sem cheque, sem cartão, sem nada, eu estava com nome sujo, estava aqui oh... Ai ela falou.. não... eu levo você lá em São Paulo, levo você em São Paulo, apresento, compro com meu cheque e quando chegar no dia você me dá. Falei ai! você faz isso pra mim? Faço! fomos lá.. um dia, eu nunca tinha ido a São Paulo. Fomo lá um dia, ela foi lá na lingerie, pegou um monte de lingerie pra mim, dei um cheque dela. Olha ela se prontificou a fazer isto pra mim, coisa que outras pessoas não fazem isto pra mim ela fez.. ai foi lá deu cheque comecei a vender, ai nisso ela já me levou na loja de jeans porque ela trabalhava com jeans, eu já vendi algumas coisas pra ela e ela viu que eu pagava direitinho, porque eu não sou pessoa né. Ai ela me levou no jeans, comecei a vender jeans e lingerie, ai nos fomos nas blusas... eu comecei as vender blusas e foi aumentando, foi aumentando, ai nisso eu conheci o Banco do Povo, é, ai meu marido falou assim, meu marido que entrou primeiro, tem dois anos que eu estou lá, mas ele entro um ano antes de mim. Falou Vera porque você não faz um grupo, porque você não pode entrar no meu grupo, e já convida o pessoal. Falei é uma boa ideia, mas não, no começo eu não quis não, sabe, ah nã, não vou não porque me da dor de cabeça, eu não quero fazer divida, - não Vera é bom pra você, é tanto por cento, é melhor do que você quando precisa de dinheiro pega o especial do banco, o banco me deu três mil de especial. Falei você sabe que é uma boa

ideia ai eu peguei e fiz um grupinho, chamei a Margaret, chamei a outra mulher, chamei outro minha amiga, chamei esta minha amiga, primeiro esta minha amiga não quis entrar, mas não Cilene vamos entra no outro né, passou mais seis meses ela entrou, vamos Cilene vamos entrar né, ai então está bom... E até hoje nós estamos no grupo. E é uma coisa que ajudou nós entendeu. Ai a gente no primeiro dinheiro eu fui lá e eu já comprei o balcão, ai eu comprei um tapete que inclusive tá sujo e eu tirei pra lavar, comprei um tapete, comprei isto aqui, comprei uma arara, que eu tinha uma arara bem simplesinha, eu comecei... que não era aqui, era ali do lado, só que ali estava muito apertado, comecei a ampliar, comprei estas prateleiras, comprei estas, comprei isto aqui, comprei lingerie, fui aumentando ai todo mês, agora com este dinheiro que vai vir eu quero forrar, sabe aqueles tecidos fininho, quero forrar aqui, tirar estas coisas aqui, quero decorar, porque chega fim de ano, quero deixar tudo bonitinho. Quer dizer eu não pago aluguel, graças a Deus, porque aqui é nosso. *Mas a gente tá precisando de dinheiro pra derrubar tudo isto e construir uma, quero construir uma lojinha só pra mim, por enquanto está assim, mas eu quero arrumar agora pro final do ano(3).* Eu gosto de trabalhar, mas administrar a família é bravo(2), eu tive uma pessoa que me ajudou essa pessoa ficou comigo por quatro anos e nove meses, só que depois ela não quis vir mais trabalhar, no começo do ano agora em janeiro ela não quis mais, quando foi em dezembro ela falou que não queria vir mais, eu disse tudo bem né, ai eu acertei tudo com ela. E to me virando sozinha(2), eu pensei assim, são oito meses que estou sem ela, são oito meses de salario que eu tinha que pagar pra ela, e agora as coisas estão tão difícil, então eu mesmo levanto cedo, faço almoço, a primeira coisa que eu faço é o almoço...(2) Então ela me ajudou bastante, que ela trabalhava pra mim, tanto na época que ela trabalha eu deixava a casa por conta dela, ela lavava passava cozinhava cuidava de tudo e eu ficava na lojinha, Agora eu sinto dificuldade assim, que as vezes eu perco muito tempo lá. Esqueço um pouco daqui. Mas eu estou fazendo assim, eu faço minha coisa de manha e a tarde eu fico aqui(2). Atender telefone, ligar pras clientes, fazer uma cobrança, ir no banco, entendeu? De manha eu tenho que fazer lá, tenho que lavar, tudo.., e os filhos não reclamam, porque sabe que dependem muito de mim, é roupas a mãe compra, sapato a mãe compra, vai pro play center a mãe paga, vai pra não sei aonde a mãe paga. Graças a Deus estou realizada, porque na idade que estou, quarenta e quatro anos ninguém vai querer uma pessoa nesta idade, então é uma coisa que eu gosto de fazer(5). Entendeu, Agora só estou precisando mesmo... Estou realizada graças a Deus(5), mas eu estou precisando mesmo é tirar minha carta, entendeu, por que as vezes eu

estou dependendo muito do meu marido(3), por exemplo antes tinha meu filho que não estava trabalhando, mas agora ele tá trabalhando. Ah Danilo vamos comigo fazer uma cobrança, ele ia, ai Danilo vamos ali e ele ia. Só que agora ele está trabalhando, meu marido trabalha, né ai pra mim fica difícil, as vezes eu tenho que ir a pé. Ai eu estou precisando, quero ver se agora.... Este fim de ano não vai dar.. Porque eu estou muito atarefada. Tirar empréstimo no banco do povo significa assim, é uma ajuda, pra mim é uma ajuda. Ele me ajuda muito, porque fortalece a gente.(3) É uma responsabilidade? É sim não vou negar, é uma responsabilidade chegar no dia tá ali, não falhar com aquilo, a coisa não pode falhar.

Depoimento Entrevistada 3 - loja roupas - 29092010

Aqui foi assim... eu trabalhava fora, né e de repente eu tive que parar de trabalhar fora para cuidar da minha mãe. Minha mãe veio morar comigo. Ai o que eu ia fazer, não tinha dinheiro e não tinha de onde tirar. Quando foi um dia minha amiga falou para mim assim, o Banco do Povo faz empréstimo para começar negócio, por que eu comecei aqui com boné. Peguei cem reais emprestado com minha amiga para por boné, né. Aí do boné, minha amiga falou, você não quer por outras coisas, comprar roupas, outras coisas. Falei assim para minha nora, você está desempregada vamos montar uma lojinha(1), né e cadê dinheiro? Não tinha. Ai a gente pegou.. e minha amiga falou olha o Banco do Povo empresta para levantar negócio, ai tudo bem.(3) Ai eu fui e naquela época eu tirei duzentos reais. Na primeira vez tem que pegar duzentos reais e eu tirei os duzentos reais. A gente pagou aquele e fui emprestando mais, fui investindo, comprando roupas e fui aumentando a loja, e ai o que aconteceu... hoje eu já sou uma mini empresária, né.(3) Agora a gente faz empréstimo, cada vez a gente paga aquele vai pedir outro e vai repondo as roupas. A amiga falou conheço o Banco do Povo, vamo lá que eu vou fazer um grupo para o Banco do Povo, ne. Ai o que aconteceu, eu tirei o primeiro empréstimo do Banco do Povo que foi duzentos reais. Ai esses duzentos reais eu fui e fiz a compra, a primeira compra, ai vendi aquelas roupas e peguei mais dinheiro e fui aumentando a loja cada vez mais né. Ai fui... problema com fornecedores eu tive sim , porque eu não tinha muita experiência de venda essas coisas né, e eles passou coisas que assim... pra mim... que não dava né, Ai quando eu fui tirando empréstimo no Banco do Povo, fui fazendo compras, fui crescendo né. Tive dificuldade com a família, uns apoia outro não... família queria saber de onde eu achei dinheiro... pra comprar... né que eu tenho que dizer até isso, né(2). Ai o que aconteceu fui.. até hoje eu continuo no banco do Povo, fazendo empréstimo reponhando na loja já tenho minhas clientela e tb não posso sair

daqui e pra mim ir fora por causa que eu cuido da minha mãe. Eu comecei de pouco e hoje eu estou no muito, graças a Deus. Minha intenção é cada vez mais crescer aqui o negocio, né por mais coisas. Assim na loja porque precisa porque tem bastante cliente então (4) graças a deus hoje eu to realizada com isso ai porque se não fosse o banco do povo também eu não tinha ajuda né? não tinha porque eu não tinha dinheiro e também não tinha de onde tirar(3). A família não ajuda eu não tive o apoio da família, e ai vai assim o negocio continua eu lutando sozinha mesmo e Deus porque não é fácil não, vou te falar porque pensar que administrar uma coisa é fácil, não é, é difícil(2). Eu continuando ai eu estou, cada vez mais eu continuo querendo crescer aqui a loja, meus clientes... meus clientes estão crescendo cada vez mais..(4) eu estou realizada sim... a família o dinheiro que entrar na loja tem que sustentar a família, tem que sustentar... não tem outro jeito.. tem dificuldade com a família.. tem porque tem dia que eu fico e tem que fazer a maior correria porque tem que cuidar de neto, porque minha nora trabalha, meu filho também trabalha... então eu tenho que dar conta de tudo, mas eu dou conta de tudo viu! eu batalho... graças a Deus eu batalho e tem que dar conta assim de levar neto no estudo, na escola, é almoço, é banho, é olhar, estou aqui na loja daqui a pouco tenho que subir pra ver, e dá conta a gente vence com tudo isso a gente dá conta de tudo né e eu só tenho a agradecer mesmo a Deus primeiro lugar que tem me dado inteligência para mim montar alguma coisa e o Banco do Povo que me apoiou. Eu me sinto assim como muito realizada, meu sonho assim, como uma mini empresaria(5), eu tenho... meu sonho é grande, eu sonho alto quero sonhar com esta loja ...assim bem... de tudo do bom... para os meus clientes chegar olhar e levar tudo bom ai eu me sinto muito assim... eu queria ter mais um conforto assim na loja(4).. o primeiro passo agora do Banco do Povo é colocar uma vitrine ali.. eu acho que uma loja sem vitrine não tem muito graça então como eu quero cada vez mais crescer vou colocar uma ali nos dois lado ne o meu sonho é crescer, crescer e se tornar uma grande empresaria que eu quero ser... não quero ficar por baixo não... eu quero ficar uma grande empresaria(4), o meu sonho é este, com todas as dificuldades, mas eu não sonho assim;.. eu sonho.. não... falar assim pra você... não precisar do Banco do Povo... eu quero ter... fala assim ah não preciso mais.. mais ali foi o meu socorro(4), ... o Banco do povo foi meu socorro, na hora que eu estava sem saber aonde eu vou onde eu tiro quem vai me dar este apoio.. o apoio que eu tive foi ali.. o do Banco do Povo.(3)

Depoimento Entrevistada 4 – bar - 01102010

Meu nome é M., tenho 38 anos, eu sempre fui muito empreendedora(1), e tb muito segura na questão do dinheiro, né? Eu sempre gostei muito de fazer poupança, sempre gostei muito de guardar. Não sou uma pessoa extremamente consumista. Não sou uma mulher consumista de bolsa, sapato, é.. eu gosto de visualizar o emergencial, aquilo que vai me trazer uma real recompensa. Eu gosto de olhar o próximo, né, de visualizar a necessidade do próximo, sou cristã, sou evangélica, mesmo antes de entrar nesta religião, que vocês chamam de religião, porque a gente não tem religião, eu tenho temperamento muito forte. Aprendi uma coisa com minha mãe que é não desistir. Muitas vezes me sinto enfraquecida, as vezes eu penso assim, já falei varias vezes, acabou, não dá mais... não tem mais como continuar, não tem mais uma saída(2). Sou muito ombro a ombro com meu esposo, quando eu cheguei a buscar o empréstimo no Banco do Povo, foi justamente porqu(2)e numa sociedade que a gente teve, a gente todo o crédito que a gente tinha, todo o dinheiro que a gente tinha investido, a gente perdeu, a gente ficou sem nada, ficou só com as dívidas. E renascer de novo foi muito difícil, ser cobrada foi muito difícil, porque eu nunca devi nada para ninguém, ter o nome entrando no SPC ??? foi muito difícil, mesmo porque diz a palavra de Deus, a ninguém devais nada senão o amor, mas eu descobri que eu não era uma caloteira, eu descobri que eu estava passando por um momento difícil na minha vida junto com meu marido, e que casamento é isso, você tem momentos difíceis e você precisa renascer de novo e ter força e a gente teve força também espiritual para isso. E quando eu fui lá, e que eu trouxe o dinheiro, eu entrego na mão dele, eu já sei na minha mente o que ele vai fazer. Então fica com ele, eu já pergunto para ele quanto tem e a gente direciona tudo junto, então a gente planeja junto, eu crio as coisas, eu passo para ele. Quando foi criar o cachorro quente, eu não sabia eu não tinha noção de como que era fazer o cachorro quente. Para fazer eu não sabia, como.. se colocava o purê na frente ou atrás, eu não fui olhar as outras pessoas, eu tive de criar. E ai, a gente tem o mesmo significado do nome, que é ser guerreiro, e ai eu sei que quando a gente veio para cá, a gente veio sem dinheiro algum. Eu sei que minha loja está bem vazia, mas eu olho para ela e eu fico imaginando ela cheia de clientes, de novo(2). Então pegar os primeiros setecentos reais foi muito pouco, do Banco do Povo, mas foi a minha contribuição, porque eu sempre trabalhei fora, sempre fui muito independente. Morei sozinha e casar e depois ter que enfrentar uma situação difícil, é muito delicado, e grávida... Na época, minha filha hoje tem cinco anos, então foi muito complicado. Então quando ele chegou a primeira vez, e falou

assim: olha agente não pode pegar dez reais no banco eu chorei, eu chorei de perder... eu não tinha casa.. tinha meu carro... mas a gente empreendeu num sonho, a gente empreendeu no nosso sonho, e ai agente aprendeu, então se você olhar o negocio hoje, eu vejo ele próspero, eu vejo ele dando lucro, hoje ele não me dá lucro, eu me empenho é difícil vim aqui limpar e ainda está vazio porque ainda falta dinheiro. Mas a gente está limpando o nome de novo. A gente quitou tudo que era referente a empresa, tudo o que a gente podia. Descobri que quando a gente entra numa dificuldade financeira não adianta você pagar o impagável, não adianta... você tem que por a cabeça no lugar, saber que você precisa se alimentar, que você tem uma criança, saber que ela precisa comer. Nós tínhamos outro negocio com um sócio que nos deixou sem nada. Ai você começar sua vida do zero... Hoje se alguém falar para mim sobre sociedade, eu vou dizer que a melhor sociedade é você e seu marido, se vocês e entenderem bem e olha lá... Se um não tiver cabeça e gastar demais e emitir cheque demais, não ter sabedoria para fazer as coisas é complicado.. porque acho que comércio vai muito de sabedoria, você gostar do que você faz. Já pensei muitas vezes em abandonar e trabalhar fora. Voltar de novo. Mas eu ainda tenho um sonho... né.(2)(4) Tudo por que o Banco do Povo foi um recurso... (3) uma porta que Deus me abriu ali a mais... é é é Aprendi que banco ele não pode ser seu segundo sócio... né ou seu comercio passa a dar lucro para você poder guardar e num momento difícil viver daquilo ali. Não chegamos a este ponto ainda, mas eu esporo em Deus da gente chegar e é assim..(5). a gente se deslumbra muito.. é é é.... temos passado muito mais dificuldades do que... ou talvez o prazer né...(2) mas a gente comemora quando a gente tem um dia muito bom... a gente costuma bater um na mão do outro assim e comemorar(5)... e agradecer muito a Deus porque a gente entende que está difícil para todo mundo. E Quando eu comprei aqui, qdo a gente comprou aqui a gente comprou sem dinheiro. Nós não fomos atrás a pessoa é que foi atrás da gente, a gente explicou nossa situação, que não podia, né.. comprar na época.. tentamos vender isto aqui varias vezes.. muitas vezes as pessoas chegam aqui e falam não desiste.. continua né? eu acho que o bairro merece um comércio bom né um atendimento bom temos muito amigos ajudamos a varias pessoas as pessoas veem aqui e conversam com a gente.. no começo foi muito difícil as pessoas falavam você tá vendendo tá vazio... Hoje eu tenho ouvido outra frase... vocês vão inaugurar?? Eu falo que eu acredito que a gente vai inaugurar algo novo. A gente tem o sonho de colocar coisas,... comida.. né a gente não tinha lanche.. não tinha x-salada.. nosso x-salada a gente inventou... diferente como outros comerciantes inventam.. colocam

molho.... Alguma coisa... Acho que o mais importante é a cumplicidade... a cumplicidade que eu tenho com meu esposo. A gente briga, discute, olha eu não concordo com você, mas cinco minutos depois a gente se perdoa e começa de novo. Então a gente está sempre renascendo... Renascendo em Cristo porque eu creio que Ele é quem me dá força. Por que se eu for... houve um momento que eu vinha trabalhar e eu falava Deus eu vou para aquele lugar vazio.. ai meu vizinho colocou *fofura* a um real e a gente deixou de colocar. Falei vamos focar nos nossos clientes... vamos focar nos clientes. Então a gente mantém os clientes sem propaganda.. Por que o empréstimo do Banco do Povo não me deu ainda essa opção. .né Mas meu nome está ficando limpo e eu acredito que... é o dinheiro... eu preciso que aqui me de lucro para poder sobreviver.. Eu tive que me privar muita coisa neste momento financeiro mas eu aprendi uma grande lição, que em momento de crise a gente não sai pagando todo mundo. No momento da crise, assim... a gente trabalha.. assim.. a gente tinha um material que ficou da sociedade, eu passava no quarto e via que eu tinha vinte mil reais em papéis que era uma coisa que ninguém conhecia, eu grávida eu sai pra vender este material... fazia uma reunião na casa, preparava uma mesa para comer porque viam que eu estava grávida.. eram pessoas que a gente nunca tinha visto.. mas que gostavam tanto da gente que compravam o material da gente. E meu papel enquanto esposa, ombro a ombro... era apresentar o material porque eu trabalhei com vendas muito tempo então eu tinha esta facilidade e meu marido fechava o negocio. Então cada um sempre soube a sua função. Entendeu.. aqui eu não preciso falar para ele... hoje tem que limpar... ou eu tenho que limpar...ele não está aqui.. eu não tenho cliente .. eu olhei.. ai falo ah hoje eu vou limpar... entendeu.. então cada um sabe... erramos... claro! Erramos de confiar numa sociedade e se alguém chegar par mim hoje... e falar eu falo que a melhor sociedade e você e seu esposo como eu já falei. Com relação a família é difícil né.. porque por exemplo hoje tinha acabado o hambúrguer e ele deixou de vender... porque ele esqueceu de comprar antes de abrir a loja, ai ele me ligou, e ele tem uma mãe ... minha mãe mora comigo, está com problemas e eu tenho que ficar aqui sozinha, por a criança na perua, a gente estava sem carro, trabalhando aqui sem carro, comprando mercadoria sem carro, ganhamos um carro, ganhamos um carro logo, que veio numa hora muito oportuna. Perdemos tempo porque quando minha mãe sofreu um acidente em casa, ela caiu e levou dezesseis pontos na cabeça, eu tive que fechar o comércio e eu tive que ficar na santa casa com ela. Então assim, é o emocional, junto com o financeiro, a necessidade de você ganhar, a necessidade de você pagar, da pessoa cobrar e você ter a coragem de olhar nos olhos dela e falar hoje eu não posso

te pagar, mas deixa eu trabalhar esta semana e eu vou poder te pagar. A gente quitou muito fornecedor, hoje a gente entende que fornecedor, ele acaba se tornando um inimigo seu, que a melhor coisa é você juntar um valor, e comprar a vista para você vê o lucro. Nós dependemos de fornecedor porque a gente não tinha condições de comprar a vista, lembra eu entrei aqui sem dinheiro algum, eu entrei aqui só com a vontade de trabalhar e um pouco de estoque, e a gente transformou, o primeiro dia que a gente trabalhou aqui a gente ganhou trezentos e cinquenta reais, nossa! Que bom! Vamos lá... né? Vamos comprar mercadoria para a loja, então a gente não lucrava, mas a gente ia manter, o aluguel, pagar a prestação da loja, do ponto, e depois as coisas foram ficando muito difícil, muito difícil, eu não sei nem como a gente está aqui ainda, é pela graça de Deus, pela força que Ele nos dá. Tem algo muito importante que eu queria falar...mas agora deu um branco... Nossa família tem visto nosso esforço que é muito grande mas as vezes a gente tem muito mais palavras contrária e eu aprendi que quando você tem muitas palavras contrária àquilo que você está fazendo é que você deve avançar. Porque quando eu queria vender primeiramente minha locadora eu sentia que eu deveria continuar e de lá eu vim para um lugar maior. Vendi a locadora, a locadora desceu, a gente não tinha prateleira, a gente comprou prateleiras melhor, eu acredito que a gente deve persistir(4) e não trabalhar com um negócio só, você tem que ter várias coisas num mesmo lugar, a gente não conseguiu fazer isto ainda, a gente está caminhando para isso. Mas o apoio da família às vezes... ah.. vende.. vocês estão trabalhando demais... estão se esforçando demais.. não está vendo lucro...entendeu? mas uma terra, primeiro você tem que arar ela, depois você joga a semente, ai tem esperar.. tem que germinar...ela germinar e ir regando... Eu gostaria de ter muito mais do que eu tenho aqui, eu tenho um sonho ainda de um balcão todo azulejado, de uma estufa maior, de por pessoas para trabalhar para fazer salgados, tenho vontade de colocar bolo, tortas, para vender com preço acessível, eu quero ter uma geladeira maior, quero poder ter sorvete de massa, então é muito dinheiro(4).. né? Risos... é um investimento, a gente planeja... As vezes a gente tem que administrar cinquenta reais. O que eu vou fazer com cinquenta reais.. o que é mais emergencial? Ah está calor então é a geladeira.. ah está frio então é o lanche, entendeu? Não, vamos pegar uma batata, um pacote de hambúrguer menor e a gente vai trabalhando. E chega no final do dia você tem um caminho ali. Olha me arrependo, se na hora que... eu deveria ter parado... quando a gente... tentou...falar olha vamos terminar com a sociedade aqui.. enquanto a gente tem fluxo de caixa... é é é.. não ter feito.... dois: quando meu marido saia para vender o material e ele

colocava todo o dinheiro em cima da mesa, assim que ele em dois dias ele levantava três mil reais vendendo um material que ninguém conhecia, era totalmente diferente de comida, era bonecos, kits, marca páginas, livros, e eu falava para ele paga... e ele pagava. Eu devia seis mil para o banco e eu pegava quinhentos reais e colocava no banco porque eu achava que eu tinha que pagar que ele tinha que receber.. eu me arrependo disso. De ter tido a oportunidade de ter me levantado logo no início, porque a gente chorou uma semana e na semana seguinte a gente já estava trabalhando. Entendeu... perdi meu carro... cinco horas da manhã quando a minha filha fez um ano o banco foi lá buscar o meu carro... foi muito difícil porque eu tive uma semana para chorar... e o resto para trabalhar. Então eu acabei aprendendo com isso né... se você cruzar os braços naquele momento, você não vai ter força para continuar. Então o Banco do Povo veio naquele momento como um refrigerio pequeno, mas ele não é a solução de minha vida. Tem ajudado e ajudou.(3)

Depoimento Entrevistada 5 - informática - 01102010

Meu nome é R. tenho trinta e seis anos e trabalho aqui há dez anos. Comecei assim, eu trabalhava em uma instituição de deficiente e para melhorar minha renda eu fazia digitação em casa(1), então eu pegava os trabalhos de faculdade da turma lá de onde eu trabalhava e fazia aqui, eu comprei um computador uma impressora e digitava toda noite, ficava ai trabalhando. Ai, no final, eu fiquei desempregada, ai eu coloquei uma faixa e foi indo, isto tudo dentro de casa. Ai eu fazia cartão, fazia tudo. Então uns dois anos depois a gente resolveu fazer aqui que era uma garagem e virou um salão, ai fizemos, minha mãe fez o salão e alugamos e aí a pessoa que alugou queria alguém que trabalhasse para ele e como eu já estava um tempo desempregada eu aceitei ...não você faz o que você faz em casa, você põe lá, só pra você ficar lá para mim e receber os clientes. Falei beleza, fiquei. Ai eu fiquei com ele dois anos, e eu fazia a mesma coisa que eu fazia lá dentro eu fazia aqui, ai ele saiu e ai eu falei agora eu não fecho e fiquei. Fiquei só com meu computadorzinho, minha mesinha, não tinha nada! Não tinha nada, só o computador e a impressora e olha lá. Ai foi indo, quando ele saiu ai eu comecei a criar mais coisas, a fazer lembrancinhas, calendários, nisso fui me aperfeiçoando, fazendo coisas diferentes né(1). Ai comecei a comprar maquinário, não tinha o xerox, comecei comprar, fui comprando. Ai no início do ano passado passou as meninas distribuindo folheto do Banco do Povo, achei interessante né. Cheguei lá e me desanimei porque tinha que arrumar mais três pessoas porque tem que formar um grupo de quatro. Ai minha dificuldade né, é bom e ruim ao mesmo tempo, porque infelizmente dinheiro hoje, você

arrumar quatro pessoas confiáveis, é meio complicado. Aí conversei com duas amigas, ah uma topou a outra já não, mas no final as duas toparam e a outra arrumou mais uma. Aí ficamos as quatro e sei que de lá para cá é o sétimo empréstimo que a gente está. Aí saiu uma e entrou um rapaz, aí, agora vamos ver se a gente consegue ir para o oitavo, agora em novembro. *E foi uma beleza, consegui comprar material novo, maquinário novo, então foi ótimo entrar no Banco do povo, pelo menos você tem um, como é que se diz, você tem "x", que você pode...* (3) *Querendo ou não... o movimento..* Hoje mesmo está parado, está bem parado, esta semana mesmo ... é horrível, mas tem dia que é uma pauleira aqui, eu não paro, tem dia que fica aqui quatro, cinco, seis, aqui, todo mundo me olhando, eu falo ai meu Deus, eu sozinha. Mas aquele negocio se eu arrumar alguém para trabalhar já fica meio complicado, porque tem dia que eu fico aqui sentada o dia inteiro sem fazer nada, em compensação tem horas que, que nem agora a gente está conversando e daqui a pouco entra uns três ou quatro, é assim... Mas é muito bom. *Assim que eu comecei a administrar casamento, e o negócio tem hora que é complicado(2)... eu trabalho o dia inteiro das nove as cinco e meia, vou busco meu filho, vou para casa, tenho que cuidar de tudo(2), almoço, aliás janta, roupa para lavar, para passar, a casa, faço tudo, de vez em quando arrumo alguém para dar uma arrumada em casa. Mas é... mais eu mesma que faço tudo. E é complicado, tem horas... mas eu gosto! Há dificuldade quando não tem... quando você fica parada o dia inteiro... não sabe o que vai entrar.. você faz o seu salario com aquilo que entra né?(2)* Se entrar você tem.. se não entrar.. aí complica né? Aí gente fica né..ai meu Deus será que hoje vai entrar tanto... para poder...a gente tem conta para pagar... não sei o que... as vezes acontece isso. Mas eu gosto de ficar aqui, tem uma clientela boa, tem mês que é uma benção mas tem mês que infelizmente, dá uma caída. Tenho só um fornecedor que é pra papel né?, papel e tinta... que é o que eu mais uso, aí falando em cliente em um estacionando do outro lado.. Pego com eles na banca de cartucho, né aí sempre pego papel, pego uma quantidade boa, que é pra pagar em trinta dias, ou as vezes dependendo da quantidade para pagar em duas três vezes, e assim vai. De vez em quando eu compro alguma coisinha fora. Né, Kalunga, eu tenho um fornecedor de lembrancinhas, aí eu pego de vez em quando com ele também. E assim vai, a maioria das coisas que eu compro é tudo Santa Efigênia ou Vinte e cinco, né que é onde você acha os preços mais em conta tal e acha papel de qualidade. A minha rotina é esta, fico aqui todo dia, venho para cá sentadinha e fico aqui esperando o cliente chegar. Minha família apoia, meu marido é o que mais me apoia, ele gosta e *às vezes eu falo vou parar, por causa do bebe, né?*

Ele só tem dois anos, eu acho judiação ele passar o dia inteiro(2), ai ele fala... Infelizmente a gente tem projeto de mais pra frente... casa... tudo... ai ele fala aguenta mais um pouco(4). e ele sempre monta alguma coisa diferente.. que tal você fazer isso? Né? Tem umas lembrancinhas novas... eu vi um negócio assim interessante na internet, tal e que se acha de fazer? ai eu corri atrás e fiz. Está bem, graças a Deus, tudo ok. Do jeito que eu comecei eu faria tudo de novo, mas eu acho que faria diferente. Né? Do modo que eu comecei assim, aquele negócio, né, o negocio tem que começar devagar né, se não você dá os pés pelas mãos ai e a tendência é o negócio afundar né? Mas a tendência... e eu tenho.... é melhorar mais... pretendo entrar na área.. que o auge agora é fazer lembrancinhas...né? Pretendo montar um site também para a área de lembrancinhas, é tudo.. como é que se diz... é tudo projeto para o ano que vem... para dois mil e onze... eu quero entrar para esta área... né? Ai vamos ver o que vai acontecer. E o curso também... já estou vendo para o ano que vem. E tudo certinho. É tudo com financiamento do Banco do Povo. Eu pretendo...(3) Tenho autonomia e eu faço tudo sozinha(1) no máximo meu marido vira meu motorista, ele que me leva tudo né, que dependendo tem coisas que é pesada, né? Então é melhor para trazer de carro... carregar... também... ai ele ajuda carregar, tadinho.... Ele é muito bom.. ele me ajuda bastante! Nossa! Eu tem ideias assim, que se acha?... ai ele fala vamos ver o custo, vê se dá realmente... ideias também que ele tem... por que você não faz isso.. tal. Eu gosto de ser empreendedora, ser dona de mim mesma...né? Não preciso depender de ninguém... dependo de mim.. só dependo dos meus clientes... é única coisa... mas de resto... então tenho esta autonomia... dependo de mim.. não preciso ficar dependendo(5)... ah! Olha amor.. preciso de tanto... né.. pego vou para lá compro faço.. mas é aquele negocio... dá pra fazer? Então vamos fazer.. se não der.. então deixa para daqui um mês dois.. a gente vai fazendo assim, né?. Se não vira aquela bola de neve... acaba entrando em uma divida muito alta.. e o negocio ele tem época que é uma beleza e tem semana que é um.... Duas semanas atrás, mesmo eu estava feito uma doida aqui. Agora esta semana está... muito baixo mesmo. Então é como eu te falei... a gente estava conversando e de repente apareceram três caras. Dito e feito! É assim e tem horas que eu fico mais de horas sem fazer nada. Não tem nada para fazer. Mas num... eu gosto do que eu faço... o importante é isso, quando você tiver um negocio.. faça aquilo que você goste não aquilo que dá dinheiro. Sabe? Se for fazer na intensão de ganhar dinheiro, assim, a tendência é afundar, eu vejo isso. Agora se você faz um negocio o que você gosta, a tendência é te dar dinheiro e você faz um coisa que voce tem prazer em fazer(5), né? Então eu gosto do que eu faço, eu gosto de fazer

bem(5), tanto é que voce viu né, o cliente meu, falou onde voce estiver eu vou atrás. Porque eu gosto de fazer bem. A turma... principalmente digitação, o que eu mais gosto de fazer, eu gosto de digitar, ai a turma vem e passa os trabalhos de monografia, então eu faço de tudo, tudo um pouco eu tento fazer, eu gosto daquilo que eu faço, eu gosto de fazer bem, sabe.. como é que se diz.. a qualidade é que manda também, né? Você faz um negocio meia boca o cliente não volta. Quando você faz bem feito... tenho cliente aqui que tem mais de dez anos... desde quando eu estava... fazia... ali na minha mãe né. Eu tenho cliente do tempo que estava em casa. Eu tenho a turma que trabalhava comigo... ainda pede coisas para mim.. oh! Rose você ainda está digitando...manda por e-mail.. Aquele negocio... a qualidade faz o teu nome né. As pessoas te conhecem, a onde é Rose print? Todo mundo já sabe.. um monte de gente que me conhece aqui no pedaço. Ai é assim.. eu gosto muito. E com o apoio do banco do Povo, de um ano para cá melhorou muita coisa. Comprei cadeiras, comprei armário, impressora, tal.. então deu uma valorizada também no serviço né(3)? Querendo ou não, quando você muda o maquinário a qualidade também muda né? Minha intenção é comprar mais umas máquinas ai, né(4)? Com a intenção de atender bem o cliente e quem sabe futuramente ter um funcionário bem qualificado para me ajudar aqui, né?(4) Eu também tenho vontade de sair da informalidade, porque realmente ficar informal é meio complicado,(4) eu tenho vontade, mas eu queria fazer quando tivesse realmente, como se fala, uma condição Legal.

Depoimento Entrevistada 6 - 04102010

Meu nome é S. M. O. tenho 42 anos e eu trabalho com salgados. E é assim, é difícil mesmo, sabe fazer salgados, é uma luta, mas eu adoro fazer o que eu faço. Adoro, gosto demais(1), e o começo, fazer salgado foi muito difícil(2). Por que eu trabalhei em lanchonete, né? Por quatro anos, quatro anos em uma lanchonete, aprendi tudo na lanchonete. Então, ééé... tudo que eu aprendi lá, tempo que eu estava aqui sem fazer nada, ai falei para o meu marido, ah eu vou fazer salgado, vamos fazer um teste, ai comecei a fazer.(1) Comecei trabalhar, comprar os materiais. Sem muito dinheiro, viu, porque pra começar né, ai comecei a fazer tudo, deu certo, eu fiz mais de mil salgados, de amostra para as pessoas conhecerem o meu trabalho. Eu não tinha freezer, não tinha nada. Foi ... fazia assim.. fritava na panela de pressão... sabe? ..aquela luta mesmo, sabe . Foi assim... foi abrindo um espaço para mim tão grande, todo mundo me elogiando. Ai eu fiz cartãozinho de visita, foi difícil até para pagar. Então, o meu primeiro pedido foi de mil salgados. Né? Eu não tinha fritadeira, eu não tinha

nada. Eu tinha um freezer só. E esse homem que pegou... esse freguês né que pegou o meu salgado, ele me pediu mil salgados, e eu não pude entregar os mil no comecinho. Minha filha era pequenininha, naquele dia eu não tinha água, eu não tinha nada. Faltou água, sabe? Como eu fritava os salgados na panela, então começava a estourar os quibe, olha foi uma loucura, você não tem ideia. Mas assim, eu chorava, chorava de desgosto, de desespero, porque não tinha água, não tinha nada, e o homem vinha e tinha aquela bagunça aqui, sabe... E eu sem nada, sem poder pedir ajuda de ninguém(2). Não tinha ajuda de ninguém.(2) Eu tenho a minha filha Taly de 12 anos, e tinha o Jonathan de 11 anos. E eles estavam me ajudando, a embalar e tudo. Mas foi muito difícil... Eu aprender tudo que eu sei hoje.(2).. Ai esse homem, ele vinha duas vezes, né? sempre vinha. Ele me dizia “eu te dou um tempinho e você me dá o resto”, mas nunca dava certo. Mas ai ele me disse “ah, S. não dá mais pra eu esperar...” Festinha de 15 anos, né? Ai ele pegou 800 salgados, só. E eu tinha que pegar esse dinheiro, o lucro, pra pagar outra conta, por que eu tinha pegado dívida do avon para comprar material. Então foi muito difícil, Foi assim... uma luta. Mas ele falou “não, S. não colega, tá tudo bem, vai dar tudo certo, não se preocupe não, que eu não vou deixar de ser seu freguês por causa disso.” Aí ele foi embora, tudo... e eu chorei, chorei...chorei..., chorei tanto, por não ter conseguido entregar os meus salgados... Mas Deus me deu uma nova chance, e foi aparecendo os fregueses, sabe? Encomendas. Encomendas, encomendas, ai foi indo, né Ai de repente veio uma colega minha, a Cátia, falando sobre o Banco do Povo. Olha S. vamos arrumar uma pessoa, vamos ter que arrumar umas duas com nome limpo, duas com nome sujo, eu tinha o nome sujo naquela época. E eu falei ai meu Deus!, ai eu fui procurando fui atrás, fui correndo, fala com um, fala com outro, e nunca conseguia né? Mas ai graças a Deus a Catia conseguiu, ai eu já arrumei mais uma pessoa, e ai fizemos o grupo. A primeira vez, quando eu peguei o dinheiro, peguei o que? Quinhentos reais, né? aquele dinheiro rendia tanto! Era tão gostoso pegar o dinheiro comprar os materiais, farinha, óleo, tudo que agente precisava, e rendia tanto! Que era mais barato naquela época, as coisa, né. Ai tá, pegamos tudo para pagar era mais fácil, porque tinha pessoa vendendo salgado na rua para mim eu pagava por semana era sossegada para pagar. Ai foi aumentando, foi aumentando. O grupo aumentou também, o dinheiro também foi, ai consegui arrumar minha casa aqui na frente, o meu freeze já tinha, eu comprei uma fritadeira, comprei uma máquina de fazer massa, eu estou equipada para fazer uma big de uma festa, hoje. Então este dinheiro é assim, é muito suado, a gente pega, lida a vida, né? já compra as coisas que precisa, mas hoje para mim é assim, não está sendo fácil

para juntar, mas a gente se dedica a isso, a pagar o banco do povo. Nunca.. é a primeira coisa que eu faço... eu sou líder do grupo.. né? eu que pago o carnê, eu que falo alguma coisa se precisa falar...né.. está muito difícil, mas a gente luta, está lutando para juntar o dinheiro para pagar, eeee... graças a Deus. E acho que é isso. Meu marido ele ajuda demais eu, ele que compra os materiais e todo dia de manha eu faço vinte salgados e ele que leva para vender lá no lava rápido, ele me ajuda demais. Minha filha também ajuda. É difícil sim, a casa e o trabalho, mas tem dia que eu deixo a casa para lá e vou trabalhar. Porque não dá para fazer os dois juntos, não dá, é difícil porque fica tudo para fazer né(2). Eu lavo roupa uma vez por semana né faço comida correndo, as vezes nem faço comida, porque tenho que trabalhar, só que ai eles se viram né, eu tenho dois filhos. Não são meus. Um ajuda o outro não porque trabalha fora, vai arrumar a casa. Assim é difícil, mesmo, mas o meu marido me ajuda bastante. Eu estou realizada, assim porque tenho meus clientes, tenho as pessoas que compram de mim faz tempo(5). Eu sou uma pessoa realizada sim e termos financeiros, né? Porque dá para tirar o dinheiro para pagar o Banco do Povo sossegado e ainda sobra para pagar as contas, né?(5) de casa. E eu me sinto assim, realizada sim no meu trabalho e se precisasse eu faria tudo de novo para chegar onde eu cheguei hoje(5), porque todo mundo me conhece. Tenho plano de arrumar o restante da minha casa com o dinheiro do banco do povo também, que faz parte do comercio, né?(4) e comprar um carro para que eu possa fazer minhas entregas, que eu tanto quero(4). Quero trabalhar com buffet, que eu quero isso, é o meu desejo! É trabalhar com buffet, né) E também queria comprar aquela maquina de fazer salgados.(4) Entendeu? E Ser dona de um buffet, e trabalhar e por alguém para trabalhar, funcionários para trabalhar para mim, é isso que eu desejo futuramente(4). Tem dias que eu viro a noite trabalhando, sozinha na mesa, trabalho, durmo em cima da mesa mas eu estou trabalhando para entregar o meu pedido, porque vale a pena porque as pessoas te elogiam, eu pelo menos recebo tantos elogios das pessoas. Sabe? a pessoa pega seiscentos salgados para uma festa, né? Eu não tenho muito tempo para fazer, mas eu corro, viro a noite, meu marido fala: ...não S. a sua saúde vai embora, Eu falo não, mas vale a pena... as vezes vale a pena. Porque não só pelo dinheiro, é pelo.. é o salgado o que eu faço é gostoso sentir que as pessoas saem te elogiando, ne? É muito importante para mim isto daí. Só que hoje eu tenho uma prática de fazer salgados, sabe? eu faço mil salgados por dia, se deixar. Eu trabalho pra caramba! Não preciso virar mais a noite. Por que Deus me deu esta honra e esta glória, que eu possa fazer esses meus salgados sossegada. Teve um pedido da minha vida, foi no ano

passado, isso, magazine luisa, dois mil salgados! Eu fiz em um dia. Eu fiz, mas ó.. foi só alegria.. depois que eles vieram buscar, eu chorei de felicidades, nossa! o gerente do magazine, foi uma festa que teve lá, eles adoraram meu salgados. Então eu já estou preparada para outra festa. Então eu acho que isto é tudo para mim, os meus salgados, a minha vida, o meu trabalho, as pessoas que rodeiam a mim, os meus fregueses, é tudo muito importante na minha vida, e com a ajuda do Banco do Povo eu consegui fazer isto tudo.(3)

Depoimento Entrevistada 7 – lanchonete – doces - 05102010

Meu nome é R. não sou casada tenho um filho e trabalhava há nove anos em uma empresa, na qual abril falência, daí eu sai de lá sem nem um centavo. Na verdade eu tinha dez reais que eu guardei que era para a condução e com esses dez reais eu comecei a... eu comprei cem gramas de açúcar mascavo, chocolate o mais inferior que tinha e comecei a fazer pão de mel na rua, sem saber mesmo, eu comprei um livrinho de receitas de noventa e nove centavos, e aprendi a fazer e comecei a vender na rua(1). Então eu fiquei desempregada no meio de março, morava... sempre morei de aluguel, só que quando eu cheguei lá onde eu morava e falei para a pessoa que eu tinha sido... que a empresa tinha falido... ela pediu a casa... então eu fiquei praticamente sem morar... sem moradia.. eu morava lá há oito anos nesta casa, a pessoa pediu a casa eeee... graças a Deus eu consegui aqui, que é na mesma rua, em frente, só que assim, eu consegui pela palavra... moço eu vou... senhor me aluga a casa, mas eu não tenho nem como pagar o primeiro mês. Ele falou, não, eu te dou um prazo até o dia x, e você vê e pronto, o valor é x e você corre atrás. Então eu comecei a vender doce na rua. Desse pão de mel eu já comprei um chocolate melhor e comecei a fazer trufas também. Comprei outra revista de trufa e ganhei uma e comecei a fazer trufas e vender de porta em porta. Ai nisso eu vi que eu tinha algumas habilidades, assim para aprender a fazer e continuei,(1) fazer docinhos pequenininhos, vendia docinhos de porta em porta, e nisso eu fiquei mais ou menos por um ano e meio. Mas eu me mantinha, ou eu pagava aluguel e dava comida para o meu filho ou eu comia e vestia. Então eu realmente fazia assim, eu dava ao meu filho o que comer e pagava o aluguel e vestir a gente vestia o que ainda tinha de quando eu trabalhava. Porque assim, eu não podia contar com a ajuda de parentes, com a ajuda de ninguém(2), eu sou cristã mas mesmo assim a assistência social da igreja quando percebeu que eu estava passando por dificuldade, passou a me ajudar com uma cesta básica. No final do ano eu já tinha passado por muita coisa, humilhante mesmo! né? Já chegou ao ponto assim, de meu filho pedir leite com Nescau e eu ter que dar a ele água com Nescau porque eu não

tinha leite... eu não tinha leite. Ai eu fui na assistência social da prefeitura pedir uma ajuda, fui muito mal por que eu sempre ajudei, eu era a pessoa que ajudava e no fim eu tinha que ser ajudada. Então eles me ajudaram naquele dia, me deram dinheiro, eu comprei as coisas para o meu filho, né? Que estudava na escola particular, tudo bem que eu não ganhava um salário razoável, eu ganhava oitocentos reais, mas meu salário era tudo certinho, era um pouquinho pra cada coisa. E no final do ano eu conheci uma moça, que ela tinha uma loja e ela falou assim para mim: - olha eu estou pensando pegar um dinheiro no Banco do Povo. E eu falei: - mas eu não posso, eu tenho restrição porque o meu ex-patrão eu emprestei vários cheques para ele, e foi para protesto e ele não pagou até hoje, está na justiça e dívida é mais de... é quase vinte mil reais. Ele não pagou e eu não tenho até hoje condições de pagar. Por que é assim, ou eu invisto no meu empreendimento ou eu vou limpar meu nome. Como está na justiça, também a gente não pode mexer... está lá na justiça. E ai a gente formou um grupo, todo mundo na mesma necessidade, ela com a mesma dificuldade, eu também, tinha mais duas pessoas... uma já saiu.. do grupo. Ai nós fomos, ai eu conversei com a moça, Clarisse, que era minha agente, então ela falou: você vai poder pegar apenas trezentos reais. Para mim já era de grande valia, porque eu, para mim ver trezentos reais era quando eu ia pagar o aluguel, que era duzentos reais e ai sobrava cem para fazer despesa e pagar água luz. Né? E já chegou um natal assim, e meu filho falar: Mãe, vamos fazer uma ceia, porque a gente fazia, era eu e ele, e não ter nada dentro da minha casa, nada, nada! Mas assim, eu sou evangélica, sou cristã e eu acredito muito, sabe? em Deus e chegar, surpresa na minha porta, acho que enviado por Ele, mesmo. Alguém mandar uma cesta de natal, você sabe, que nem até hoje eu não sei quem foi que mandou, também não interessa porque, sabe? Ai eu fui e peguei os trezentos reais. Ai o que que eu fiz eu peguei estes trezentos reais e foi ai que eu entrei no Banco do Povo mesmo, porque já tinha mais de.... é um ano e meio mais ou menos... que já estava né porque foi do meio do ano pra cá que eu comecei ... e no final do ano seguinte eu conheci o banco do povo. Ai eu peguei os trezentos reais e dividi, cento e cinquenta eu comprei de produtos para fazer trufas pão de mel, fazia comida, eu pegava muita encomenda no dia das mães, de comida mesmo!, fazia na minha casa entregava e a metade eu comprei em lingerie, ai eu comecei a vender a lingerie, e investi o resto em alimentação. Olha dois meses depois eu já estava com o dobro deste valor que eu tinha pegado, mas eu não parava, é igual hoje eu trabalho de segunda a segunda, mais de quatorze horas por dia, mas foi com trezentos reais que eu comecei. Ai fui comprei... quando passou quatro meses, veio o segundo

empréstimo, ai já foi para quinhentos reais, como deste dinheiro que eu já estava... eu ia tirando, todo dia eu tirava o que eu tinha que investir e guardava um pouquinho. Guardava um pouquinho.. tirava dez para juntar o dinheiro do aluguel. Todo dia eu tirava dez reais e guardava... e peguei os quinhentos reais. Ai eu fiquei com oitocentos reais, eu tinha trezentos já guardado Deste tempo. Destes três meses eu consegui guardar trezentos, ai eu fui lá em Ermelindo Matarazzo, comprar... falei eu vou comprar uma maquina de fazer crepe, que eu vou ver se eu consigo “puxar” o duzentos e vinte e vou por ela ali debaixo do ponto de ônibus, e eu vou começar a vender crepe ali... eu fui lá buscar... com os oitocentos reais eu trago esta maquina de crepe.. a maquina era quinhentos e setenta e com o restante eu compro os produtos para começar... só que quando eu cheguei lá... eu tive que ir lá em Ermelindo Matarazzo, eu olhei aqui mas... sabe quando você sente que você tem que ir num lugar? Eu fui lá... é longe... muito longe mesmo. Ai eu cheguei lá e a moça falou: olha, eu te dou um desconto “x” nesta máquina, era menos da metade, eu ia pagar na máquina. Falei tudo bem, então dá para mim levar mais alguma coisa. Ai ela falou dá, venha aqui, para você ver, tem chapa de fazer lanche, e nisso eu olhei a chapa ela colocou lá, ...vamos pegar tudo e depois a gente faz um desconto. Olhou stufa, olhou uma fritadeira de batatas, não era elétrica na época, mas hoje a minha é graças a Deus, mas dava para fritar. Ai ela falou vamos somar tudo? Tudo deu quinhentos e setenta reais, era o dinheiro da minha máquina e eu ainda voltei para trás com o dinheiro que eu tinha, que eu falei que eu ia separar para fazer a compra, eu vim de dentro do ônibus eu ligava para todo mundo, porque eu falo meu Deus! É muito bonito isto ai, é a mão de Deus nessa hora. Ai comprei, eu não olhei, estudei, aqui a fonte, tinha que ser muito longa para puxar o duzentos e vinte até lá para mim começar a vender, ai segurei mais um pouco. Ai, continuei vendendo doce, continuei vendendo doce, a lingerie. Fiz banner coloquei na porta da minha casa, falando que eu aceitava encomenda, aprendi a fazer bolo, né? E eu recebia encomenda da bolo de salgado, para festa de aniversário. Eu vendia tortinha, vendia pão de mel, trufa, cone trufado, que lançaram o cone trufado, eu vendia muito cone trufado! Ai surgiu o segundo empréstimo, o terceiro já, que era setecentos reais. Ai eu falei agora eu vou dar um jeito. Aqui embaixo era uma loja de roupas. Eu moro em cima. A menina falou para o dono que ia entregar porque não tinha movimento. Ai ele falou para mim, é a moça vai embora da loja... né? Ai me deu aquele estalo, então o senhor não aluga não. Passa para mim o ponto. Ai ele falou, é... mas tem uma mulher que já quer, que o ponto final não era aqui e ia mudar para cá. Então este ponto foi muito disputado. Eu falei, ah Evaldo mas dá

prioridade para mim, eu não trabalho com álcool, né? Eu não vendo álcool, eu só trabalho com doce, né? Para mim colocar, eu nem imaginava que ia vender refrigerantes, eu pensei que eu ia fazer doce, alguma coisa pra vender, assim tipo uma bomboniere. Ai ele falou, ah... vamos ver. Na época o aluguel era até um pouco mais caro, do que hoje, que eu paguei bem mais caro quando eu comecei, ai depois ele viu, né? Que não dá tanto lucro assim e também, pelo lugar não valia o que ele pedia. Ai demorou no mês de março, ai ela saiu e no mês de maio eu comecei a reformar aqui. Ai eu tive que quebrar, construir, que não tinha nada. Era uma garagem. Eu tive que mandar fazer o balcão, mexer no banheiro, arrumar lá para dentro, fazer esgoto por causa da pia, instalar a pia, porque não tinha nada disso aqui. Nada, nada... era só o cômodo, era só o cômodo. Ai eu falei bom, para mim começar, tem que ter geladeira, tem que ter o fogão, tem que ter pelo menos uma mesinha, com uma cadeira para o pessoal chegar e sentar. Ai destes setecentos reais, o que que eu fiz? Eu fui lá na loja e comprei, não era estas cadeiras, era banquinho. Banquinho inferior, mas comprei. Comprei estas três mesas, que são as mesmas mesa e comprei os banquinhos. Ai deu... parece.. assim.. eu não sei... não se minha fé é tão grande.. que eu acredito que quando eu vou conseguir.. eu vou né? Ai deu para comprar, sobrou, eu comprei... passei no mercado e comprei um fardinho de coca, comprei um fardo de guaraná, caixinha de chiclete, pouquinha coisa. Passei na loja de moveis usados e comprei uma vitrine pequenininha, acho que tinha seis departamentos assim, e trouxe. Até então eu estava mexendo aqui ainda. Comprando material, tinha que pagar pedreiro, ai o dinheiro acabou também. Ai, acabou o que eu tinha e já o do banco também. Porque você vai mexer com construção é um absurdo. Tem que pagar pedreiro, tinha que mudar toda instalação, porque assim, eu ia mexendo e eu ia tendo idéias, nisso assim eu tinha cortado, meu filho falava mãe me dá um pirulito? Tinha vez que eu não tinha condições de dar um pirulito para ele. Não tinha condições mesmo! E ele era um menino que quando eu tinha condições, todo final de semana eu levava para passear, levava no Mc Donald's, e isto tinha acabado. Então para mim, meu maior sofrimento era ver que eu tinha cortado, tudo bem que, a gente né? As vezes tem que cortar alguma coisa, mas para mim era pior. Era ter que podar ele de várias coisas que ele gostava., Tive que tirar ele da escola, mas tudo bem que graças a Deus ele está lá até hoje nessa escola. É uma escola excelente. É municipal, mas a escola é excelente. Está lá... Ai eu falei, bom, tenho que comprar um balcão. Com restrição no nome. Eu não tinha a quem pedir para tirar. Eu falei vou ter que juntar antes de abrir pra poder... ou então abrir com a cara e com a coragem. Ai me deram a idéia de construir esse

balcãozinho e eu ganhei uma geladeira, uma geladeira usada. Mas usada mesmo! que ela não agüentou seis meses ela estava morta... bom! E eu aqui na luta! E peguei e falei vou abrir. No primeiro dia que eu abri eu vendi um pouquinho de coisa assim..eu tinha...não tinha meu balcão,né? Tinha aquela geladeira velha, tinha a chapa de lanche, eu comprei uma caixinha com doze hambúrgueres, um pacotinho de pão. Falei, eu vou fazendo lanche aqui, vou vendendo.. e deu certo. Ai o que entrou naquele dia eu já corri, já. Falei eu vou comprar mais coisas, né? Vi que deu certo. Ai coloquei uma plaquinha aqui na frente que eu tinha doce, tinha cone trufado. Não tinha salgadinho, porque não tinha fornecedor, não tinha nada. E quando o fornecedor vinha eu falava, olha eu não tenho como pagar a vista eu tinha que ter um prazo. Pelo menos para eu vender, mas eu tenho restrição no nome. Ai do que eu vendia... Ai eu conheci um senhor e uma senhora que são meus fornecedores de salgadinhos até hoje. De pipoca, de doces essas coisas. Ele falou não, não tem problemas a gente também tem problema com isso. A gente é fornecedor, mas também tem restrição. Então a gente dá um prazo de quinze dias, você vende depois a gente passa. Então eles são meus fornecedores até hoje, mas que são pessoas muito humildes. Empresa grande é muito difícil. Hoje eu tenho uma empresa grande que me fornece já produtos. Da Bauduco, da mentos, e me dá boleto para quinze dias mesmo com restrição. Porque eu comecei a comprar vinte, trinta reais a vista e fui subindo, fui subindo. Hoje meu boleto chega a duzentos cinqüenta, duzentos e oitenta ai eles já jogam pra quatorze, eles me dão boleto pra quatorze dias. A maioria tem restrição, empresa de refrigerante mesmo não fornece, outros fornecedores né? Então vamos continuar no assunto lá da lojinha. Ai eu fui juntando de novo o dinheiro, eu fui ver o balcão, esse balcão meu aqui, por que eu precisava dele, e tinha que ser este por que não podia ter gelo dentro por que eu queria por bolo. Ai eu peguei e fui ver, lá em São Paulo, lá em Santo Amaro, fui lá para ver... ó era mil e oitocentos o mais barato, ai eu voltei daquele jeito... decepção né? Total... eu falei bom.. eu tinha oitocentos reais né... oitocentos porque eu tinha pegado mil no banco e tinha tirado duzentos para poder investir. Eu tinha só oitocentos, eu vou ter que...arrumar eu dou um jeito de trabalhar sem parar e conseguir mil reais. Ai voltei e fiquei.. e fiquei... um dia eu falei vou comprar uma cafeteira e lá nessa loja tinha. Ai eu fui lá, ai a moça falou você não vai levar o balcão, falei moça eu não tenho como agora e ela falou leva... compra.. ah! vai que você consegue em três quatro dias juntar...ai mil reais... e completar esses mil e oitocentos. A gente dá um desconto e pulou para mil e quinhentos reais. Falei.. pode mandar...sabe quando você manda levar.. eu não sei porque, o que que passou

pela minha cabeça naquela hora. Eu falei, só que é o seguinte, eu vou fechar lá, eu vou tipo reinaugurar, inaugurar de novo, quero abrir o balcão, colocar bolo, colocar banner direitinho na frente. Só que me atrasaram a entrega, me atrasaram entrega e eu fiz bolo e tive que sair vendendo assim correndo porque ia estragar, e por causa desse prejuízo ele me tiraram quinhentos reais, e o freezer ficou por mil. Por causa do atraso. Achei uma maravilha! Eu tinha vendido bolo aos pedacinhos... no colégio... ai paguei a vista o balcão. Falei pro moço, você pode mandar trazer que eu pago aqui por que eu não tenho mais como voltar em Santo Amaro. Porque era lá em Santo Amaro. Ai ele mandou trazer e eu paguei mil reais o balcão. Então, ai comprei por mil reais, ai coloquei mais refrigerantes, comecei a fazer bolo. Eu criava minhas receitas, tanto que a maioria dos meus recheios são meus. Eu crio, invento para ver se da certo. E acaba dando certo, o pessoal gosta(1), graças a Deus, eu tenho bastante freguesia de bolo. E foi o que eu mantive aqui no primeiro ano. Refrigerante sai mas você não tem tanto lucro. Agora o bolo, eu consegui me manter mesmo, consegui comprar o meu freeze de sorvete, porque eu não tinha freeze para sorvete, eu comecei com três sabores e hoje eu tenho quatorze, quatorze variedades de sorvete, tenho varias variedade de balas, mas isso eu já tinha pulado já pro meu segundo empréstimo, que se eu não me engano, no quarto empréstimo.. eu não sei se foi mil e duzentos.. eu não me lembro porque vai subindo. Hoje eu pego três mil, por causa da restrição. Porque se eu não tivesse eu já teria pegado quatro. Né? Ai eles não aumentam, fica nesse valor mesmo. E pra mim é uma necessidade, é necessário.. igual ontem foi meu dia de pegar... E eu já tenho outra idéia... estou investindo já em outra coisa. Hoje eu já sirvo alimentação, refeição aqui, só à noite, trabalho com salgados, para festas(1) e hoje assim meu filho já tem uma vida melhor, eu já tenho um computador em casa, eu já tenho uma sala que eu não tinha. Hoje eu dou uma roupa melhor para ele. Come, né? Bem. A gente já, hoje, já não tem aquela necessidade de falar ah! Eu estou com vontade de comer um bife e não poder. Ter que comer ovo. Não hoje se eu tenho vontade de comer bife, eu como bife. Não é aquela coisa... não é um filé mignon mas eu posso comprar um colchão mole e fazer virar o file mignon.Sabe... Mas mudou muito...muito.... e eu continuo igual eu falo, eu sinto sempre a necessidade do banco. Porque ontem eu já fui comprar um armário, que a vigilância... Quando eu comecei a desenvolver aqui, quando eu abri, todo mundo falava assim.. “voce é louca”, esse lugar nada da certo... ninguém nunca consegue nada ai...esse ponto não sei... é amaldiçoado.. falei não... mas Deus quebra qualquer maldição né? Então eu vou abrir mesmo, pronto e acabou. E abri e deu certo. Então quando o pessoal aqui da rua viu

que estava dando certo, assim, mais um comércio, me denunciaram para a vigilância sanitária. Ai a vigilância veio, e constatou que não era nada a ver com o que tinha na denuncia, porque eu tinha geladeira nova, porque até então a minha geladeira já tinha caído a porta e eu comprei uma geladeira nova. Que até é mais nova do que a da minha casa. Né?, uma geladeira novinha, ai eles falaram você vai ter que trocar o armário, que era um armário usado, e não podia ser daquele tipo de armário. Ai eu tive que já ter outro gasto. Comprei um armário, que é novo. Ai pediram para pintar com esta tinta aqui e fazer algumas reformas, ai eu fiz ai eles voltaram de novo para ver se estava tudo certo. Então tem coisas que: ele falam... “olha tem coisas que é exigência aqui que nem nos grandes restaurante tem...” Então a gente vai tentar arquivar o seu processo lá. Por que eles queriam que trocasse a porta do banheiro, ao invés de sanfonada, colocasse aquela com mola, que sabe? Eu falei gente mas aqui quase ninguém usa banheiro, meus fregueses, eles comem e vão embora. A maioria, eu não vendo álcool para ninguém está toda hora usando o banheiro. Ai ela viu, pediu para comprar termômetro para quente, termômetro para frio. Tudo um absurdo, algumas coisas eu comprei, as outras coisas acho que Deus me abençoou assim de deixar eles arquivar o processo e arquivaram. E nunca mais vieram, mas assim foi um sufoco, eu pensei que ia fechar mesmo, eles mandaram por... tinha coisa que até a moça da vigilância falou para mim... você vai com calma... não tira da sua boca... para você poder arrumar não...vai com calma... por que tem... tem denuncia que a gente percebe que é para destruir a pessoa.. Ai continuei... no ano seguinte... No ano passado.. que este ano agora em junho fez dois anos que eu estou aqui. E ontem eu já comprei um armário novo, um balcão novo, grande que é para acondicionar as coisas que eu uso para sorvete mesmo. Né, novo, na loja, fui comprar, pego.. *e toda vez que eu tiver oportunidade de pegar o dinheiro eu pego, porque é assim, o capital de giro da gente,(3) vai entrar, entra, mas se você não tiver uma margem nunca vai poder crescer, vai crescendo muito... cresce lentamente. E o banco já ajuda, já dá impacto(3), você já compra uma coisa a mais.* Igual eu já falei no próximo agora eu já vou mexer com outra coisa *e pretendo abri em outro lugar mais uma.*(4) Ai eu já tenho uma menina, tenho uma funcionária para me ajudar, no primeiro ano eu trabalhei sozinha, acabei formando um problema de coluna sério porque eu trabalhava muito. Problema no braço, tinha dia de eu abri aqui sete horas da manha e fecha a uma da manhã, trabalhando para fazer as encomendas e eu não podia dispensar uma encomenda porque a necessidade ainda era bem maior. Então eu sinto sempre a necessidade. E eu falo eu vou ficar lá até o dia em que o povo falar, já não dá mais você vai ter que sair. Porque eu

falei eu preciso comprar um automóvel, querendo ou não é para cá porque eu faço despesa(4) e quando é muito grande eu venho de perua, e quando é uma despesa que da para mim carregar nos dois ombros e nas duas mãos pendurados eu venho morrendo dentro do ônibus, então eu estou com problemas no braço, desgaste neste ombro e problemas nas mãos de tanto carregar peso, então é a necessidade, Então o próximo eu vou tentar dar a entrada para depois... porque pode né? Eles liberam para isso e eu vou tentar pegar o automóvel para eu poder trabalhar. Mas graças a Deus hoje está bem, assim... tem as dificuldades... eu pago um absurdo de energia elétrica aqui...(2). Aqui vem duzentos e cinquenta reais de energia elétrica. Só daqui por causa do freezer, tem já a da minha casa. Tem gastos mas você não passa aquela necessidade e nem se humilha para ninguém para pedir socorro. Sabe? ou me empresta, me ajuda, me de isso, sabe? Eu já me sinto assim, uma vencedora, só não ter que estar me humilhando perante ninguém, nem ver meu filho chorar querendo alguma coisa e eu não poder. Eu não tenho ajuda da minha família mesmo, também porque eles não têm condições. Né? Porque minha família não mora aqui. Eu moro sozinha aqui em São Paulo, minha família mora tudo em Minas Gerais, lá perto da Bahia, então eu perdi meu pai no ano passado, fez um ano em janeiro, anteontem eu perdi minha avó. Anteontem não, no sábado minha avó faleceu. Então, vamos dizer assim eu viajei, tive condições de viajar para ver meu pai, que tinha dez anos que eu não via. Ele faleceu final de... Tudo proveniente destes trezentos reais que eu comecei e que eu tive cabeça para trabalhar, porque se eu pegasse os trezentos e quisesse saciar varias vontades que eu tinha, eu não tinha continuado. Então eu me podei de varias vontades, eu tinha vontade de comer chocolate, uma barrinha de chocolate, eu não podia comer, não podia de jeito nenhum. Hoje eu tenho chocolate e seu quiser comer um quilo eu como, né? Mas graças a Deus, eu pretendo continuar.... Vou continuar até ... Eu começaria tudo de novo se fosse necessário. Igual eu já falei, eu pretendo abrir em outro lugar, se for o caso.. Se eu para de pegar eu tenho que começar do zero novamente... Eu começaria e indico para as pessoas, o banco. Tem que ter cabeça porque você pega o dinheiro e às vezes você fala, nossa eu tenho uma vontade, poderia gastar, mas você não pode, você não deve gastar. Eu falo, para ser empreendedora os três primeiros meses você não pode pegar uma bala, porque ela é seu lucro. Se você pegar, já desfalca o seu lucro. Tem gente que fala ah! Mas é cinco centavos! Eu aprendi o seguinte, que de um em um o grande empresário vai à falência. Então a gente que é microempresária, micro-empendedor, de cinco em cinco você vai à falência, porque é o lucro do dia. Porque

tem dia que você trabalha, entra bastante, mas calcula, se você vai calcular seu lucro é cinquenta, sessenta, é o que você tem que juntar para o outro dia você estar comprando mercadoria. Também indico o banco para todo mundo(3). Para as pessoas que tem vontade de trabalhar. Pessoas que tem autonomia, né? Porque tem que ter pulso firme, porque se você não tiver você não vai para frente. Tem que ter paciência porque é comércio. Seja qualquer comercio você tem que ter paciência. É tem que ser amigo de todo mundo, eu aqui todo mundo fala para mim: "...se candidate a algum cargo político que você ganha", eu tenho amizade com todo mundo. Sabe?, com todo mundo, é legal, mas tem que saber trabalhar também. Não adiante você só ir lá pegar o dinheiro e não saber investir não. E é bom você vai lá pega o cheque, troca, olha eu troquei, troquei três mil reais. Mas você não pode desviar. Eu não desvio para nada, nenhum centavo! Eu vou direto ao que eu tenho que fazer. Antes de eu pegar o dinheiro, eu já faço o projeto de tudo o que eu tenho que fazer com o dinheiro. Eu guardo... desse dinheiro eu tiro umas três primeiras parcelas, é o que eu guardo. Para mim pagar as três primeiras parcelas, enquanto eu vou "girando" para poder continuar pagando o banco. Porque o banco é pago todas as segundas-feiras, nós não atrasamos, não pode atrasar porque se não o crédito diminui. E prejudica também o grupo. Nosso grupo hoje tem cinco pessoas, eram quatro, agora somos cinco. Tem uma nova que entrou agora, que também a gente levou para o banco, que começou, é legal trabalhar assim. *Porque a gente não tem outra opção. Os juros não é... é melhor que os juros de um banco normal. E se você não tem condições de ter um capital melhor tem que começar por ali mesmo(3)*. Que a agente de crédito ela te explica, ela te auxilia, qualquer duvida que a gente tenha a gente pode ligar o banco marca uma reunião e a gente vai lá e a gente conversa. Então eu acho que além do banco te emprestar o dinheiro, eles te dão suporte, assim de como você empreender este dinheiro. Então eu aconselho sim... Quem quiser pegar o dinheiro. Eu me sinto muito realizada... Mas eu ainda não cheguei aonde eu quero chegar..(5) Meu alvo é bem alto ainda... Mas eu vou chegar lá... Mais um ano e meio ou dois anos eu quero comprar uma casa, que seja um terreno para eu construir um cômodo, sair do aluguel, porque o aluguel é difícil(4), mas eu me sinto realizada.

Depoimento Entrevistada 8 – produtos de limpeza - 05102010.

Tudo começou assim, meu marido estava desempregado e meu irmão quis montar uma loja. E chamou meu marido para sociedade, na época eu não queria, eu fiquei brava, não eu não quero, sociedade não dá certo, conclusão, resolvi apoiar meu marido duro, a gente nem

dinheiro tem, porque meu marido estava desempregado. Ai meu irmão entrou com uma parte e eu fui na casa de minha sogra, nos conversamos: “ah meu irmão quer chamar o Manuel para ser sócio, eu não quero, eu não aceito, porque onde já se viu você entrar para fazer um negocio, montar um negocio, sem dinheiro? Quer dizer você não vai ter voz ativa.”. Eu falei isso com minha sogra, ai minha sogra escutando falou: “ quanto que ele pos, investiu?”. Eu não lembro, na época, quanto foi, sei que foi pouquinho. Acho que uns trezentos reais. E ai me sogra falou: “não eu arrumo para vocês...”. Ai minha sogra veio e deu o dinheiro para a gente e a gente comprou a mesma mercadoria, o mesmo tanto que ele, então foi tudo meio a meio. Ai entramos, ai meu marido entrou, eu ficava em casa, porque eu não trabalhava e meu marido ia. Ai que aconteceu... meu marido foi chamado para trabalhar, e sobrou para quem? Para mim, meu marido falou você vai ter que ficar na loja. Eu falei eu não quero, nossa! Foi a maior briga... falei eu não vou, não vou, não vou. Não adianta que eu não quero. Ai resolvi ir. Resolvi ir e comecei tomar conta. Porque meu irmão largou nós de mão. Ele caiu fora, tudo que ele falou que ia fazer não fez. Deixou nós na mão. Sofremos bastante, ai resolvi tomar conta. Ai fui tomar conta da loja e conclusão, peguei gosto. Peguei gosto que vinha os clientes a gente conversava, sabe? E eu sei que eu amei trabalhar com produtos de limpeza. Por causa dos clientes vinha ficava o dia inteiro lá, a gente conversava, vinha um, vinha outro e eu gosto de trabalhar com publico. Ai peguei gosto e fiquei tomando conta, tomando conta com muita dificuldade, muita dificuldade mesmo.(2) *E assim a loja foi mais um complemento, eu falava com meu marido, não conta com este dinheiro. Que é um complemento para as despesa em casa. Né? E conclusão nós ficamos com a loja durante cinco anos. Mas assim muito difícil mesmo, muita luta. Chegou uma época assim que eu não tinha nem produtos e eu falava não vou desistir. Sabe quando você acredita em você, em seu sonho?*(2) Falei assim, não... Porque antes disso quando eu era solteira, eu falava para o meu marido, quando eu era mais nova... Eu falava assim: ...um dia eu vou ter meu próprio negocio, não sei como e nem quando, mas que eu vou trabalhar por conta eu vou. Ai fiz curso de costura industrial, de modelagem. Sonhava em montar uma oficina de costura, no fim não foi nada daquilo. Nunca imaginei que eu ia trabalhar com produtos de limpeza. Hoje trabalho com limpeza, fiquei cinco anos lá com muita, muita luta. Ai fiquei doente, fiquei seis meses com a loja fechada. A mulher chegou do interior e pediu o salão. Ai eu falei não vou trabalhar mais, falei para o meu marido. Ai eu vim para cá e você vê, onde eu moro não tem garagem, não tem nada. E já fazia parte do Banco do Povo, ai um dia foi uma moça lá. Passou e viu e mostrou o papelzinho. Ai

eu achei interessante, e falei: “...interessante isto aqui, vou passar lá para me informar.” Ai eu fui e chegando lá ela explicou que tinha que formar um grupo e eu falei assim, não tem como emprestar sozinha? Eu achei um absurdo na época, né? Ai a moça daqui da banca, eu tinha amizade com ela, e falei assim, eu vou tentar o grupo. Mas antes eu conversei com meu marido. Meu marido falou assim, não, não vou entrar nessa que é fria, eu falei não... Ele falou não, não vai, não vai... Eu peguei e falei, quer saber eu não vou nem dar ouvido, não falei nada para ele. Peguei corri atrás, chamei as pessoas, minhas colegas, ali.. chamei outra amiga minha que vendia lingerie, sei que montei um grupo de quatro pessoas, e fui lá no Banco do Povo. Ai elas explicaram, tudo direitinho. No começo nós ficamos todo mundo com medo, né? As meninas, tudo.. Ai conseguimos o primeiro empréstimo. Só que quando eu peguei o primeiro empréstimo, ai que eu fui falar com meu marido. Cheguei nele e falei, “amorção...”, a gente tem mania de se tratar de amorção, “amorção...” ele falou o que foi. Eu fiz uma besteira..” ele falou o que foi que você fez? Falei, ó fiz empréstimo no Banco do Povo. Ai fui explicando como funcionava tudo, ele falou: “ minha preta, interessante... eu não tinha... é o negocio parece ser bom” Eu falei, é sim, você vai ver... vai dar certo. Eu fui pegando empréstimo, pegando empréstimo... E estou aqui ainda com produtos de limpeza. *Mas a minha intenção... A gente sempre pensa alto, a gente pensa na frente, quer crescer.* (4)Ai, isso eu peguei empréstimo era na loja ainda. Dai aconteceu tudo isso, eu vim para cá. Não ia sair do Banco do Povo, não vou trabalhar mais com produtos de limpeza. Eu falei e agora. Eu não vou montar salão... com meu marido desempregado de novo, ele já estava desempregado de novo. Fiquei doente e ele desempregado. Imagine o sufoco. Ai passando necessidade e tudo.. Porque ai não tinha dinheiro nem dele, porque o que ele pegou foi só para pagar contas mesmo. Eu não tinha mais a loja, eu doente, as contas foram atrasando. Ai ele.... Ai comentei com minha amiga aqui. Nessa época ela tinha comprado um bar. Ai não dava para tomar conta daqui e nem do bar. Ai ela falou, ô Cida você não quer alugar a minha banca. Eu falei, ai meu Deus! Estranho né? Banca de jornal com produtos de limpeza. Ai meu marido falou, preta mais o negocio é seu, você coloca o que você quiser. Falei... se a banca é sua você poe o que você quiser. Falei.. é... está certo. Ai aluguei aqui e foi a melhor coisa que eu fiz. Porque? Porque daqui eu tinha que pegar duas conduções para até na loja que é fora de mão. Aqui não, estou na porta da minha casa. Entendeu? Não preciso ficar o dia inteiro aqui, porque o que mais vende é na parte da manhã. Deu três quatro horas, se eu quiser fechar, tranquilo, posso fechar que o dia já está ganho. Porque o que vende mesmo é de manhã. E estou pertinho de

casa entendeu? Se eu preciso ir lá, rapidinho... E assim a minha intenção é crescer. Né? Que eu imagino, isto aqui, tentar fazer um salão maior, sei lá.. e... Estamos ai na luta. E para mim o banco do Povo foi a melhor coisa que aconteceu.(3) Estou meio enrolada ainda, lógico! A gente está meio enrolado, mas que nem eu estava falando, ele ficou desempregado. De novo, né? Agora tem que estar conseguindo... então se não fosse a banca... teve uma época que a gente se manteve com os recursos daqui. Você acredita? Eu que estava sustentando a casa com o dinheiro daqui. Então para mim, eu me sinto assim, uma mulher realizada sabe. Eu me sinto assim, como se fala, uma empreendedora, me sinto! Entendeu? Dona do nariz, não dependo... sabe, do meu marido para nada.(5) Assim, lógico! Ele ajuda, assim, né? não fico dependente só dele. Entendeu? Então a gente se ajuda muito. Eu e ele. Se, vamos supor... se... Vamos supor se este mês não entrar o dinheiro, vamos supor. Tem mês que... mês de chuva é ruim. Época assim... Nesta época é ruim. Entra pouco... mas se vamos supor.. comprei a mercadoria, não entrou o dinheiro, se precisar ele me ajuda. A gente ajuda um ao outro. Entendeu? Não tem esse negocio, meu dinheiro, o seu dinheiro. A gente sempre se ajudou. Eu e ele, né? E o meu sonho mesmo é crescer. É montar na verdade, uma loja de produtos de limpeza. Não sei se eu vou conseguir. Mas eu acredito, eu acredito que eu vou conseguir(4). Ajuda do meu marido e dos filhos nos produtos eu não tenho. Já tive.... Mas hoje quem se vira sozinha com os produtos sou eu. Entendeu? Porque meu marido antigamente, ele me ajudava a encher as garrafas, lavar as garrafas. Não, agora tudo sou eu. Peço para o meu filho, mas você sabe, criança... Ele tem treze anos, meu menino, já é um rapazinho já podia ajudar. Pelo menos encher as garrafas, que não é difícil. Mas não adianta, tem que ser tudo eu mesmo! Entendeu na parte da manhã, que nem hoje mesmo eu já enchi garrafas antes de vir. Entendeu? E assim para a casa é a tarde. Depois que eu fecho aqui que eu tomo conta da casa, a parte da manhã, não pode ir na minha casa, que está tudo revirado. Não tenho tempo de fazer nada dentro de casa na parte da manhã. Eu cuido da casa na parte da tarde e a noite. Entendeu? E com o Banco do Povo, eu penso um dia conseguir andar com minhas próprias pernas sem a ajuda do Banco do Povo. Mas que eles me ajudaram muito e se não fosse o apoio deles, assim com este dinheiro. Ajuda muito, muito mesmo(3). E com o fornecedor as vezes quando eu tenho o dinheiro a vista, se eu tenho dinheiro eu vou lá e compro a vista. Mas quando eu não tenho, que as vezes acontece, que nem eu estou falando, as vezes a gente se atrapalha com o dinheiro da casa, já contei que aconteceu varias coisas. Há pouco tempo fiquei dois meses... um mês eu fiquei com a banca fechada. Porque eu fiquei doente de novo.

Eu tenho problema nas pernas e fiquei um mês sem... a banca fechada. Faz duas semanas que eu voltei a abrir. E você sabe que essas coisas atrapalha. E eu não tenho ninguém para ficar. Meu filho podia ficar aqui, mas ele não gosta. Então eu sou obrigada a ficar com a banca fechada. Só que como as pessoas sabem onde eu moro, ai batem lá. Então eu atendo lá, quer dizer que na verdade não é a mesma coisa. Lógico a banca ficar aberta não é a mesma coisa, mas as pessoas que me conhecem, algumas vão lá no portão e eu atendo lá. Entendeu? Então entra sempre de pouquinho, mesmo ela estando fechada. Então quer dizer acaba me atrapalhando, as vezes e eu sou obrigada a ficar com a banca fechada pelos problemas de saúde. Então se eu me atrapalho e não tenho dinheiro, se eu chegar lá no rapaz... que antes eu pegava com cheque. Mas Graças a Deus, eu consegui a confiança dele. Ele confia tanto em mim, que se eu chegar lá e pedir produtos, mesmo estando devendo, se acontecer, ele me vende. Entendeu? Igual ele fala, a gente está aqui para ajudar uns aos outros, né? Ele é muito legal, o rapaz que me fornece produtos. Teve um... acho que foi o ano passado... final do ano passado, né que meu marido estava desempregado, eu tinha já pego dinheiro do Banco do Povo, já tinha investido aqui, só que ai, lógico! Quem nem eu to te falando, eu que mantive a casa, acabei usando o dinheiro. Eu estava devendo para ele, então você vê a confiança, eu estava devendo para ele, cheguei... só que assim... eu sou muito verdadeira, o que eu tenho que chegar e falar... qualquer problema eu falo. Não gosto de tratar nada por telefone. Não... ichi!!!! Detesto telefone. Eu liguei para ele eu falei assim, ó eu ia te ligar mas eu não gosto, eu gosto de olho no olho. Porque? O olho diz tudo. Você só de olhar na pessoa você sabe se a pessoa está falando a verdade ou não. Ai eu peguei e falei assim, ó... cheguei lá... eu estava acho que... devendo.. se eu não me engano, acho que trezentos reais, para ele. Cheguei lá e falei assim, ó eu vim aqui com a cara e com a coragem, não tenho dinheiro para te pagar. Eu sei que contei para ele que eu estava doente, meu marido desempregado, estou sem produto, só que eu vim com a cara e a coragem. Se você quiser me botar para fora, você pode me colocar, mas ó... aconteceu isso, isso, isso... contei para ele e eu estou sem produto. E eu estava para pegar o dinheiro do banco do povo, com dois meses ainda eu ia pegar o dinheiro do Banco do Povo. Ai eu peguei e falei assim, eu vim aqui te pedir a sua ajuda. Se você puder me fornecer produto, assim que eu pegar o dinheiro do banco do povo, eu venho aqui e quito tudo de uma vez. Ai ele falou assim, não precisava nem ter vindo. Podia ter ligado, a senhora não precisa ter tido o trabalho de vir aqui. A senhora podia ligar para mim, ai eu peguei e falei assim não, eu não gosto disso, eu não gosto de tratar por telefone. Sabe porque? Porque dá a

impressão que a gente está enrolando, eu gosto de conversar olho a olho. Ai ele falou... ele me forneceu. Ele me vendeu novecentos reais de produtos. Você acredita nisso? Eu fui com a cara e a coragem. Ai ele falou: não! imagina a senhora podia ter falado antes. Se a senhora tiver qualquer problema, pode vir aqui que eu... ai fui ele me deu os produtos e quando eu peguei o dinheiro do banco do Povo, que eu acho que foi novembro, eu nem lembro mais o mês, cheguei lá no dia certinho. Falei oh no dia vinte e seis eu venho aqui, ele falou está bom. Quando foi no dia vinte e seis, eu falei oh eu não falei que eu vinha? Cheguei lá e dei os novecentos reais. Quer dizer ele confiou em mim, então foi uma forma também de eu pegar o crédito com ele, confiança, então, nossa! Ele me ajudou muito e se não fosse o banco do Povo como é que eu ia fazer isso(3). Então eu acho que o banco do Povo, foi a melhor coisa que inventaram. Foi a melhor coisa para a gente assim que quer montar negocio, é muito difícil então você chegar num banco e você pedir empréstimo. É muito difícil, é uma burocracia muito grande. Entendeu? Então eu achei que essa forma que o Banco do Povo inventou, desse grupo, da gente se ajudar, se um está num apuro(3)... Já aconteceu de um se atrapalhar e agente se ajudar. Vamos juntar o dinheiro, entendeu? Isso está dando certo, entendeu? Para mim e para o grupo todinho. Então isso é legal. A gente está lutando para tentar crescer, né? Só que não é fácil não. É difícil, muito, muito difícil. É muita barreira, muito problema que aparece, né? Mas com fé em Deus, e com a ajuda do Banco do Povo, a gente está conseguindo, é é é Graças a Deus. Para falar a verdade eu ainda não sou realizada, porque eu quero mais, entendeu? Por enquanto para mi está bom mas, eu gostaria de mais coisas(5). É assim, é o meu sonho na verdade, não é só produtos de limpeza, o que eu gostaria realmente de trabalhar, é com lingerie, com roupas, com roupas, é meu sonho(4). Não sei se é porque eu gosto de costurar. Não sei é porque eu fiz o curso de costureira e de modelista, entendeu? Mas eu falo para o meu marido, direto, falo para ele assim, eu adoro trabalhar com produtos, mas eu ainda vou ter a minha loja de roupas. Vou trabalhar com roupas.(4) E outra coisa, toda pessoa que vem aqui eu falo, se todo mundo soubesse e pudesse, montava um negócio. Trabalhava por conta. Porque, uma você é dona do seu nariz, você não precisa estar dando satisfação para ninguém. Você faz o seu horário, entendeu? Isso é legal, entendeu? E você sabe que você é capaz. Tem pessoas que tem vontade mas não se acha capaz. Eu acho que todo mundo é capaz de ser um empreendedor e poder trabalhar por conta. Negócio é não ter medo, entendeu? Porque o medo, o medo atrapalha. O que atrapalha as pessoas de ter um negócio eu acho que é o medo de não conseguir. Lógico, vê os problemas,

as barreiras, as dificuldades. Quantas vezes... olha menina!! Quantas vezes eu pensei em desistir. Só que minha mãe, minha irmã, minha família sempre fala, não, não desiste. Olha já chegou um tempo aqui, uma época que eu não tinha produto. E eu ali com umas garrafinhas, falava para o meu marido, tenho pouquinho. Ai sabe o que aconteceu? De eu estava aqui, assim, do nada aqui de repente chegou meu irmão, que foi na época que meu marido estava desempregado, como eu estava te falando. Faltava muita coisa, é que a gente não lembra assim com detalhes. Eu estava aqui e de repente meu irmão veio lá de São Bernardo, parou o carro na porta da minha mãe, eu falei oi Reginaldo tudo bem? Ele, tudo bem, ele me trata de gorda, ele falou, oi gorda tudo bem. Que diacho você está perdido aqui, veio vê a mãe? Ele falou não, eu vim ver você. Eu falei você veio me ver? Ai que honra, né? Ai ele falou assim, ó gorda eu vim trazer este dinheiro para você. Eu falei o que? Ele falou, eu vim trazer este dinheiro para você. Para você investir aqui. Você está vendo como Deus não desampara a gente? Como agente tem ajuda? Então eu tive ajuda da minha família, da minha sogra, da minha mãe. Porque as vezes eu quero desanimar... que nem esta semana que eu fiquei um mês com a banca fechada, eu falei para minha mãe, mãe eu vou fechar, eu vou parar, eu estou desanimada, eu estou cansada. Ai minha mãe falou, não você não vai desistir. Você pensa assim, porque foi Deus que colocou você aqui. Você não está aqui a toa. Minha mãe falando. Minha irmã também, então é como eu estou falando, eu tive apoio da minha família, me incentivando quando eu quis desistir. Entendeu? Eu estou falando que a gente passa muita dificuldade. Então a gente quer desanimar. É ou não é? Entendeu? Então varias vezes eu pensei em desistir. Mas sempre Deus coloca as pessoas certas para me incentivar, para mim não desanimar. Por que tem horas que a gente desanima viu? Tem hora que a gente quer desistir de tudo. Porque é muita coisa, que nem eu mesma sou uma pessoa que eu não tenho muita saúde. Entendeu? Então para mim dar conta da banca e da conta de casa, para mim é muito difícil. Mas com a ajuda de Deus, eu consigo, com fé em Deus eu vou conseguir. Mas já sofri muito, já quis desistir varias vezes(2). Tanto da loja como daqui da banca. Entendeu? Vem minhas colegas, que nem essa menina aqui desse sobrado azul, veio nesses dia e diz Cida não desiste. Ela, disse que a noite conversando com o marido dela, nossa a Cida quer fechar a banca, vamos orar por ela, para ela não desistir. Você entendeu? Então tem sempre... o legal também são as pessoas, o carinho, a atenção das pessoas, entendeu? E outra quando eu estou fechada aqui, todo mundo fala Cida isso aqui sem você é muito ruim. Então é gostoso você ouvir isso. Então isso anima a gente. Para não desistir, você entendeu? *Então*

tem colegas aqui que vem, senta e fala assim: ah Cida eu vim aqui só para conversar com você, por que você me faz bem. Menina isso é tão gratificante! Você acredita que as vezes eu estou aqui, nem é pelo negocio e pelas pessoas. Isso é gostoso, o carinho, a atenção das pessoas. Os clientes, lógico que o dinheiro ajuda, só que isto também é gratificante(5). Então tem pessoas que falam assim, Cida fecha isso aqui, manda... monta sabe o que? Uma sala de psicóloga, porque você mais psicóloga que.... Não sei se isso é verdade. Mas é o que as pessoas falam para mim. Não querendo me “gabar” não, sabe? Mas as pessoas me procuram para conversar, para desabafar, tem pessoas que contam os problemas íntimos dela, então isso é tão gostoso menina. Você entendeu? Então isso dá prazer e força para mim continuar aqui. Você entendeu? Confiança, isto é muito bom(5).

Depoimento Entrevistada 9 – costura - 06102010

Esse meu negocio de costura é minha vida(1). Eu não sei ficar sem fazer a costura, né? E o Banco do Povo do povo, foi assim... foi... representa muito(3), agora já está no sétimo ou oitavo, né? E é bom porque a gente vai sempre comprando e aumentando as coisas(3) Vai sempre... essa maquina mesmo eu comprei com o empréstimo do banco do Povo.É muito bom. Para mim é bom, o empréstimo do banco do povo(3) E as dificuldades é porque é muito difícil, para agente fazer a pesquisa para gente conseguir, tem que está com o nome limpo. Eu limpei meu nome depois que eu fui para lá né? Depois eu já consegui limpar o meu nome. Eu também nem ligava muito para nome porque sujou assim por besteira mesmo. Não foi nada assim que eu comprei e não paguei. Foi só assim ”bobajinha” que eu comprei, para minha filha, assim, teve um quando ela tinha dezesseis anos, ela agora... ela fez a formatura da oitava serie. Fez uma fotografia, não foi nem eu, ela fez quando foi agora, depois de quinze anos veio, ai estava sujo por isso. Eu fui lá paguei, né? E limpei já meu nome. É bom, é muito bom. Eu procuro não atrasar, a gente se preocupa, eu ... Eu comecei para ficar em casa, para não deixar meu filho só, né? Aprendi a costurar em casa, nunca ninguém me ensinou nada. Eu mesma, para não deixar meu filho com os outros(1) Eu trabalhei quinze anos com um japonês. Eu ia lá, praticamente eu morava, lá era a minha casa. Eu tomava conta de tudo lá. Aquele tempo lá que tomaram o dinheiro do povo, ai, ai ele parou porque ele se quebrou por isso ai ele foi para o Japão e não deu mais, ai eu vim e ele me aconselhou e mesmo que ele não tivesse aconselhado eu tinha vindo e tinha... comprei uma maquina. Ai fui comprando outra, vendi meu telefone, naquela época por três mil, e comprei essa, um overloque e uma reta, naquele tempo era muito caro. Ai, daí fui comprando mais, as

vezes eu troco, vendo, e foi isso, ai. E a minha dificuldade... A gente tem muita dificuldade, né? É por isso que eu trabalho só, praticamente só.(2) Tem só essa minha amiga, ai. Né? Mas ela não trabalha só aqui, que ela tem também as coisas dela. Ela também faz e na hora da folga ela vem me ajudar. Mas eu comecei por isso, para não deixar meu filho com os outros. Comecei por necessidade, eu tinha necessidade de trabalhar, sempre tive, e eu dependo do meu trabalho. Né? E agora, ai quando foi em dois mil e seis, meu filho faleceu e ai eu passei uns seis meses sem costurar, sem querer fazer nada. Ai depois eu vim com todo força, porque se em não costurasse... se eu não trabalho naquilo que eu gosto, eu não gosto de fazer nada, só costurar. Eu vou faço, as vezes eu não sei nem o que passa lá fora. E é eu que compro as minhas coisas, eu não dependo de nada. De marido, não, somente ele sustenta a casa. Eu não gasto meu dinheiro mais, mas já gastei. Já gastei, tudo o que eu ganhava era para gastar com meu filho, com a casa. Agora nem tanto. Né? Mas sofri muito quando meu filho morreu, e ainda hoje sofro e é isso daqui que me ... né? Que me faz... mas eu não sei viver sem costurar. Eu não sei. Eu já levanto e venho para cá, já venho sentando na máquina. Eu quero abrir em outro lugar, eu quero crescer mais. Né?(4) Tanto que eu compro tecido, faço para mim. Eu não fazia antes, só fazia para os outro, agora estou fazendo, para mim. Faço, vendo, né?(1) É que é muita coisa mesmo, mas... e foi por isso que eu me interessei pelo Banco do Povo. Eu vi, lá embaixo estava um rapaz, lá fazendo a propaganda. Ai eu vim, falei para minha nora. Ela fez e eu não fiz naquela vez, ela fez. Ai depois ela não fez mais, porque ela ficou grávida. Ai eu fiz. E daí, eu acho que não saio mais de lá não! Eu falei para a Cida só saio quando eu pegar cinco. Mas agora eu não quero só cinco, eu quero dez. Então eu acho que não... É um correria administrar a casa, é uma correria... Porque eu trabalho, vou lá faço uma comida, volto .. é.. é bem corrido. Mas é bom, minha família apóia e entende(2). Não lavo muita roupa, ponho lá na máquina, né? Porque eu não consigo mesmo! Se for para mim parar de costurar, mas eu vou parar de fazer tudo, porque eu só faço o que der também. Só faço lá se estiver aqui também. Você sabe que vida de mulher é muito corrido, né? (2) Eu levanto cedo, porque tenho que fazer outras coisas também, faço marmitta, para meu marido levar que ele tem... ele leva um rapaz para trabalhar junto com ele. Ele tem uma firminha de construção que presta serviço, então é muito corrido, mas é bom. Eu me sinto realizada, mas serei mais realizada quando e for abrir uma loja(5). Porque eu vou abrir uma loja né? E depois eu vou só administrar se eu agüentar, se não.... né?(4) E é muito bom, se for negocio do banco do povo é muito bom. Não é alto, tão alto assim o juros né? (3) Dá para a pessoa... se a pessoa

fizer por onde, eu mesmo começo a me preocupar da quarta feira, para pagar na segunda. Eu nunca fico, tem uma amiga que na primeira vez, ela desligou, ela não ligava muito e atrasou né. E nós tiramos ela. Ela é uma pessoa muito boa, mas ela não liga muito, assim... Para os outros, né? Porque o mais... não é nem por mim...as vezes... é pelos grupo, porque eu vou prejudicar... Segunda feira mesmo foi uma correria porque era eu, fui eu que peguei o cheque, me pagaram com cheque e eu não sabia que o banco estava em greve. Ai quando eu fui lá estava fechado, os bancos. Ai para arrumar o dinheiro que é meio alto né? Era...Foi meio difícil, mas a gente pagou. Não foi assim culpa porque não tinha o dinheiro, por nada, porque eu pensei assim, ah!.. sempre eu vou lá na segunda, de meio dia e troco, venho dou para quem fica com o boleto para pagar, até eu liguei lá para a menina. Ela botou no... como é que fala? para não deixar de pagar, para não ter atraso, não era nem pelo juros, era pelo atraso porque complica. Né? Para as outras. Eu não porque eu já tiro até individual. Eu tiro dois. Eu já tiro o empréstimo individual também. Eu só achava que assim como segunda feira, é... não teve como eu trocar o cheque. Porque o banco, justamente o Unibanco estava em greve. Lá onde eu trocava porque eu nem precisava depositar nada, só chego lá dou o cheque e pego o dinheiro. Porque tem que ser pago com dinheiro. Se não for do mesmo banco, né? Tem que ser todos, não pode ser uma parte em cheque e ... Que desse assim um dia, se fosse um acaso desse que não tivesse problema! Né? Mas tem! problema para a gente, por isso. Ai eu gostaria... e também porque não pode ser mensal? O banco do povo, eu só acho que devia ser mensal. E podia, já a gente com tanto tempo.. já a gente.. já vai fazer dois anos já. Com tanto tempo eu acho que podia ser mensal. Né? É quinzenal, agora porque antes era por semana. Ai eu lutei e ficamos por quinzena. Por que quando já vai de cinco crédito em diante. Mas se tiver um probleminha, num passa a ser quinzenal e também diminui o crédito. Eu quero comprar tudo, eu quero comprar um carro para a minha firma, né? Mais tarde, eu queria comprar esta máquina aqui e eu comprei. Né? Então mais tarde eu quero comprar um carro que é do meu trabalho e do meu serviço. Né?(4) Então... né? É isso... Sou feliz fazendo o que faço....então está bom.(5)

Depoimento Entrevistada 10 – loja de cosméticos e lingerie - 06102010

Eu abri este negocio aqui da seguinte maneira: eu trabalhava como costureira. Eu era costureira... era costureira doméstica que trabalhava lá no cantinho e ficava lá dentro e vendia Natura, Avon e Demillus(1). As minhas clientes de costura virou ser as minhas freguesa de produtos cosméticos. E ai eu fui crescendo, foi dando aquele dinheirinho, ia

sobrando e eu ia comprando as promoções e quando eu vi eu tinha um monte de caixas de Natura de Avon e demillus. Eu tinha um espaço aqui e resolvi abrir essa mini loja aqui.(1) E ai pronto! Conforme as pessoas vai procurando, vai conhecendo os produtos que você tem, vai pedindo mais, mais e mais e ai cadê o capital para investir mais aqui, né? Ai foi aonde surgiu essa do Banco do Povo, me oferecer dinheiro do giro rápido. Ai, né? E eu fui lá e acabei começando a fazer esses empréstimos pequenininho e estou lá até hoje(3). Acabou um eu faço outro. Mais um,.. Mais um... e acabo não saindo de lá mesmo porque a gente está sempre precisando de algum. Já faz o que? Acho que uns três anos ou mais que estou neste giro de capital, pego.. seis meses pago.. pego de novo... E sempre investindo aqui(3). Na Demillus, a Natura, o Avon, a costura eu parei porque não dava para compartilhar os dois. E é assim, a minha vida é aqui na loja e na casa... eu fico mais na lojinha mesmo, na casa mais é meu filho. Porque ele está desempregado então, cada um... quem chega em casa primeiro faz as coisas. Um lava, o outro cozinha, o outro dá uma garibada na casa, e ai vai! Eu fico mais aqui, mesmo porque eu não posso fazer o serviço de casa. Eu tenho uma deficiência, eu uso uma perna mecânica, e não tenho como fazer este difícil, estes serviço meio brutal ai. Então, aqui para mim dá, dá para mim atender o cliente sorrindo sem nem uma dor. E ai que eu gosto disso aqui, sabe? Então eu tenho muita fé que isto aqui vai continuar. Que não acabe, viu? E é isso... E o que eu compro é assim.. eu pego... eu faço pedido pelo telefone, é... Natura e Avon, é tudo boleto, cada vinte dias eu tenho que estar pagando minhas notas. Então é assim, o que eu peço é o que eu vendo, tirando o que é as encomendas, e o que eu pego a mais, que deixa aqui, este eu tenho que ter um... é aonde entrou o dinheiro do banco do povo, para pagar este enquanto eu vendo. Então vai girando dai, mas a gente tem dificuldade sim... porque você vende um produto hoje que já está vencendo e você vai receber só daqui a dez dias... então é aonde surge a dificuldade, ai entra o dinheiro da filha, do marido (risos), e sempre a gente vai pegando dinheirinho da família também para ajudar, quando entra aqui a gente vai devolvendo. Onde fui pegando eu vou devolvendo. E.. mas assim eu não tenho nenhuma dificuldade me comprar porque graças a Deus, está tudo funcionando direitinho. Cada coisa que eu vendo aqui, é cadastrada, é tem a nota fiscal tudo bonitinho, então eu ligo lá e peço e o que eu pedir vem. Não tem nenhum problema em entregar. Eu ainda não me sinto totalmente realizada, não, ainda falta muita coisa que eu gostaria de conseguir(5). Eu vendi um carro também, para aplicar aqui também, que eu pretendo comprar de volta(4). Em breve, de preferência até o final deste ano, porque ficar sem carro é muito ruim. Quem já teve

um não gosta de ficar sem ele. E eu preciso mesmo comprar agora, meu marido estava desempregado, e agora voltou a trabalhar. E a gente está esperando ele acentuar direitinho lá na firma para a gente comprar um carro de volta. E ai aonde eu vou ter que trabalhar mais para a gente ter o carro de volta e um melhor de preferência. Tenho meu plano para o futuro que na verdade é mudar daqui. Eu quero ir embora daqui, não sei se vai ser para São Paulo mesmo, aqui em São Paulo mesmo, mas eu pretendo ir embora daqui(4). Comprar uma casa térrea porque esta tem escada, e por cauda do meu problema eu num... eu estou com dificuldade já com esta casa aqui. Então gosto muito do bairro a minha clientela é toda daqui, são todos maravilhosos, gosto muito daqui, mas é uma coisa que no futuro, eu vou ter que sair daqui. Daqui uns cinco, seis anos eu sei que eu tenho que sair daqui. Estou esperando a minha aposentadoria sair, porque é enrolado... Também essas coisas, né? Mas diz que vai sair logo. Está na mão do advogado, só Deus sabe o que vai acontecer. Pode até ser que seja até final deste ano. Porque se resolver, em breve eu estou me mudando daqui. Com loja e tudo(4). Eu me sinto realizada de uma maneira, porque para mim procurar emprego lá fora, eu vou ser discriminada, pelo meu problema. (5) Então aqui ninguém me discrimina é eu e Deus. E o que acontece aqui... eu formei aqui... eu sozinha, então quer dizer... ninguém vai... ninguém é contra eu. Eu sou sozinha, tudo isso aqui eu criei sozinha(1). Nenhum da família falou assim, ah! Não faz isso que não vai dar certo. Ou faça que vai dar certo. Ninguém deu “pitaco”, eu resolvi sozinha. Com um pouquinho de medo no início. Porque você sabe, pra começar.. levantar um portão desse aqui com desse tanto de mercadoria aqui, dá um certo medo. Né? Mas graças a Deus até hoje está dando certo e eu estou me realizando cada vez mais. Eu gosto disso aqui que eu faço. Eu faria tudo de novo se fosse necessário.(5)