

Empreendedorismo feminino no setor tecnológico brasileiro: dificuldades e tendências

Eva G. Jonathan¹

ISSN 1518-4342

REFERÊNCIA deste trabalho:

JONATHAN, Eva G. Empreendedorismo feminino no setor tecnológico brasileiro: dificuldades e tendências. In: EGEPE – ENCONTRO DE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. **Anais...** Brasília, UEM/UEL/UnB, 2003, p. 41-53.

Resumo:

Este trabalho busca aprofundar a compreensão da dimensão de gênero no contexto do empreendedorismo brasileiro. A análise do discurso de empreendedoras de biotecnologia e de tecnologia de informação revela sua assertividade ao enfrentarem uma grande diversidade de dificuldades. As empreendedoras de alta tecnologia enfatizam problemas relativos ao financiamento de seus negócios, à competição no mercado e à busca de autonomia. Na esfera pessoal, elas vivenciam certa discriminação de gênero e de idade, além do desafio de buscar o equilíbrio entre as demandas pessoais, familiares e profissionais. A busca de qualidade e de crescimento gradual orienta sua forma de gestão empresarial que tende a se caracterizar pelo exercício de uma liderança interativa bem como pela construção de uma rede social fundada em parcerias internas e externas. Os dados são discutidos à luz da literatura sobre empreendedorismo feminino e analisam-se suas implicações para o desenvolvimento nacional.

Introdução

Observa-se, na atualidade, uma significativa reestruturação da organização do trabalho decorrente de grandes transformações nos processos produtivos e na economia como um todo. São tempos de mudança para as mulheres. No Brasil, o trabalho feminino tem aumentado significativamente, causando alterações no tamanho e na composição do mercado de trabalho brasileiro (Bruschini, 1994). Segundo Melo (2001), a taxa de emprego feminino em pequenas e médias empresas alcançou 44,53% nas áreas metropolitanas.

A liderança feminina também tem florescido. Em 1994/1995, 17,08% dos altos cargos de gerência eram ocupados por mulheres, ao passo que em 1999/2000 a ocupação feminina destes cargos subiu para 26,17% (Jornal Carreira e Sucesso, 2002, 88 ed). Por outro lado, para muitas mulheres, possuir e conduzir uma empresa representa a possibilidade de se incluir ou se manter no mercado de trabalho. Uma pesquisa recente indica que 25% do segmento feminino de trabalhadores estavam conduzindo os seus próprios negócios (Vilella, 2002). No contexto das micro e pequenas empresas, quando se considera ambos os setores formal e informal, os negócios possuídos por mulheres chegam a constituir quase a metade deste universo (Organization for Economic Co-operation and Development [OECD], 1998). Este dado atesta a importância do empreendedorismo feminino no Brasil e é de grande significância econômica e social, posto que tais empresas não só geram empregos como,

¹ Departamento de Psicologia - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, PUC-Rio - Rua Marques de São Vicente 225 - Rio de Janeiro, RJ, 22453-900 – evajonat@psi.puc-rio.br

também, promovem inovação e riqueza, abrindo o caminho para o desenvolvimento econômico sustentado. Neste contexto, tem grande relevância o papel desempenhado pelo setor de tecnologia e faz-se necessário analisar a atividade das mulheres na área.

Vários estudos e reflexões examinam o envolvimento das mulheres com a tecnologia. Argumenta-se que o relacionamento mulher/tecnologia é socialmente construído (Silva, 1998), marcadamente influenciado por valores sociais e crenças, pelo processo de socialização existente na sociedade. Observa-se, porém, que tal relacionamento vem sofrendo muitas transformações pois, embora ciência e tecnologia tenham sido historicamente definidas como atividades masculinas (Monteiro, 1998), a atual flexibilidade nos papéis de gênero tem possibilitado um maior trânsito das mulheres nestas áreas (Posthuma, 1998).

No contexto brasileiro, constata-se que as mulheres têm incrementado suas atividades de trabalho no setor de tecnologia, especialmente no ambiente da tecnologia de informação (TI), onde tradicionais estereótipos e preconceitos de gênero estão sendo desconstruídos (Rackiewicz, 1998; Leal, 2001). Em 2002, 54% de todos os trabalhadores profissionais em TI eram mulheres; o aumento de seu poder e competência técnica foi também observado nas telecomunicações (Jornal Telecompare, 86 ed, 2002). Em conjunto, os dados sugerem uma mudança em relação à discriminação de gênero em todo o setor tecnológico brasileiro. O presente estudo almeja aprofundar o exame da discriminação da mulher no setor de alta tecnologia, analisando a questão junto às próprias mulheres inseridas neste ambiente de trabalho.

Seguindo a tendência das mulheres ocuparem mais espaços no setor de tecnologia, recentes estudos mostram que é crescente o número de mulheres brasileiras que têm alcançado altos níveis de gerência em firmas de tecnologia (Tuszel, 2000; Vieira, 2001). No entanto, a percentagem de mulheres donas de empresas de alta tecnologia parece ser ainda modesta. Observou-se, por exemplo, que somente 6,67% dos projetos de internet submetidos para obtenção de financiamento pertencem a mulheres (NEXXY Capital Research, 2001). Este é um dado que precisa ser interpretado com cautela, pois não se pode descartar a possibilidade das mulheres brasileiras empreendedoras de alta tecnologia não estarem interessadas naquele tipo de financiamento.

Parece ser consensual a idéia de que o crescimento das empresas de alta tecnologia contribui para a expansão e internacionalização da economia brasileira e os fundos de capital de risco (CR) desempenham um importante papel na promoção de tal crescimento. No entanto, diversos estudos sobre empreendedorismo feminino frequentemente relatam o difícil relacionamento entre mulheres empreendedoras e o CR. Dados indicam, por exemplo, que, em 1999, nos Estados Unidos, a quantidade de investimentos em empreendimentos femininos não era proporcional ao número de mulheres donas de seus próprios negócios (Brush, Carter, Greene, Hart and Gatewood, 2000). Por outro lado, empreendimentos femininos são percebidos como sendo de risco, o que acarreta maiores taxas de empréstimo que, por sua vez, inibem a aceitação por parte das mulheres da parceira proposta (Coleman, 1998) Este autor entende, porém, que tal percepção de risco não constitui uma questão de gênero e pode ser mais bem explicada pelo fato dos empreendimentos femininos serem de pequeno porte e recentes no mercado. Este é um aspecto também apontado por Mahot (1998).

Os problemas das mulheres empreendedoras com o financiamento de seus negócios, e, mais especificamente, com o CR pode ser atribuído a três outros conjuntos de razões. O primeiro conjunto remete às barreiras estruturais que dizem respeito à tradicional socialização das mulheres, seus estereótipos e preconceitos (Brush e outros, 2000; Greene, Brush, Hart e Saporito, 1999). O segundo remete às habilidades, experiências e interesses profissionais culturalmente construídos que direcionam as mulheres a atuar em áreas (comércio, serviços e manufatura) que se distanciam dos interesses do CR (Mahot, 1998; Greene e outros, 1999; Brush e outros, 2000). Segundo Zider (1998), tais interesses se concentram em

empreendedores que estão nas áreas “quentes” e de rápido crescimento, que apreciam o risco e que querem acelerar o crescimento da empresa para obter sucesso. O terceiro conjunto de razões diz respeito às típicas escolhas estratégicas feitas pelas mulheres empreendedoras. Tais estratégias envolvem ser sensível e atribuir grande valor à manutenção de bons relacionamentos interpessoais (possivelmente alterados com a entrada do CR), bem como agir de forma cuidadosa, cautelosa e conservadora (Mahot, 1998; Greene e outros, 1999; Brush e outros, 2000).

Como apontado anteriormente, é crescente o número de mulheres no setor de alta tecnologia. No entanto, o estabelecimento de uma parceria entre empreendedoras e o CR é uma questão que demanda uma melhor compreensão. Pois se é verdadeiro que é pouco significativa a procura do CR pelos empreendimentos femininos, também é verdadeiro que as mulheres empreendedoras não tendem a procurar tais investimentos (Carter e Kolvereid, 1998). Quando dinheiro externo se faz necessário, elas recorrem a parentes (Mahot, 1998), ou ao mercado financeiro tradicional (Allen e Carter, 1996). No Brasil, 29% das mulheres donas de negócios relatam que usam os rendimentos do negócio como uma forma de financiamento (National Foundation of Women Business Owners [NFWBO], 1999). Possivelmente, uma atitude de cautela em relação ao risco adotada pelas empreendedoras (Sawyer e McGee, 1990) influencia os comportamentos observados. Por outro lado, a percepção de crescimento do negócio que as empreendedoras possuem pode ajudar a explicar o precário relacionamento entre elas e o CR.

Mulheres empreendedoras percebem que o crescimento do negócio requer um propósito; o crescimento pelo crescimento não interessa às empreendedoras (Kamau, McLean e Ardishvili, 1999). De acordo com estes autores, o crescimento é frequentemente uma consequência de um intensivo estabelecimento de amplas redes sociais com os empregados, clientes, banqueiros, outros empreendedores e fornecedores, entre outros.

Pode-se argumentar, então, que as empreendedoras escolhem uma estratégia de crescimento diferente da parceira com o CR. Mas, fundamentalmente, o crescimento dos negócios de alta tecnologia tem que ser desejado e ativamente buscado, e está relacionado às características psicológicas e ao sistema de valores do empreendedor, bem como ao seu desejo e habilidade para procurar oportunidades no mercado (Sexton, 1993). Então, a questão que se coloca é: as mulheres empreendedoras de alta tecnologia desejam o crescimento de seus negócios?

Estudos realizados com empreendedoras de áreas não específicas indicam que elas não tendem a medir o sucesso pelo crescimento do negócio. Crescimento do negócio não é um critério importante para definir sucesso nem para empreendedoras americanas (Moore e Buttner, 1997), nem para brasileiras donas de negócios próprios (Jonathan, 2001). Em contraste com esse critério objetivo de sucesso, a auto-realização é um critério subjetivo central na definição de sucesso tanto de mulheres donas de seus próprios negócios (Moore e Buttner; Jonathan, 2001) quanto de executivas atuando nos negócios de outros (Lobos, 2002; *Jornal Carreira e Sucesso*, 74 ed, 2002).

Uma questão que desafia as mulheres e desempenha um importante papel na percepção de sucesso das empreendedoras diz respeito à busca de equilíbrio entre os aspectos pessoais, familiares e profissionais (*Jornal Carreira e Sucesso*, 74 ed, 2002). Tal equilíbrio implica em perceber que trabalho e família se beneficiam bem como se ajudam mutuamente; envolve, ainda, vivenciar ambas as demandas de forma positiva, como um duplo desafio e não como um fardo vinculado à dupla jornada que limita e constrange as mulheres (Jonathan, 2001).

Para além dos diferentes critérios utilizados para definir sucesso, concebido como produto final, é importante analisar as formas de ação utilizadas pelas mulheres na liderança de suas empresas ou de empresas de outras pessoas. Mesmo que não se defenda radicalmente

um "modelo feminino de empreendedorismo" (Hisrich, Brush, Good e DeSouza, 1997; Muktar, 1998), é necessário reconhecer tendências e aspectos recorrentemente observados no comportamento gerencial feminino. Segundo Brush (1998), a doravante denominada "gestão feminina" se caracteriza por uma forma singular de organizar diferentes recursos. Machado (1999), em sua revisão da literatura, resume algumas características da "gestão feminina":

- objetivos bem definidos e amplos (segurança e satisfação no trabalho, satisfação dos clientes, responsabilidade social e a ética do cuidar são alguns destes objetivos);
- estruturas organizacionais simples, informais, horizontais e descentralizadas, com ênfase na cooperação, nos relacionamentos interpessoais e na integração;
- estratégias inovadoras no que diz respeito a busca de uma generalizada qualidade e satisfação de todas as pessoas envolvidas; tendência a empregar muitas mulheres;
- liderança interativa e cooperativa, com valorização e estimulação à participação dos funcionários.

A literatura sobre empreendedorismo feminino aponta questões controversas que precisam ser mais investigadas. Que problemas as empreendedoras enfrentam na condução de seus negócios de alta tecnologia? De que maneira mulheres na liderança de empresas de alta tecnologia – um segmento considerado de rápido crescimento – percebem o crescimento do negócio? Como as empreendedoras de alta tecnologia vêem sua parceria com o CR? Estas são algumas das questões específicas para as quais se buscam respostas no contexto brasileiro. Objetiva-se aumentar a compreensão da dimensão de gênero no contexto das empresas de alta tecnologia e contribuir, assim, para a construção do conhecimento sobre empreendedorismo brasileiro.

Método

Embora as mulheres empreendedoras constituam um crescente segmento do universo de pequenos negócios, obter grandes amostras de empreendedoras brasileiras de alta tecnologia é pouco viável. Assim, constituiu-se uma pequena amostra visando aprofundar o conhecimento acerca do empreendedorismo feminino brasileiro. O objetivo geral foi descrever o mundo simbólico das empreendedoras e não comparar as características empreendedoras de mulheres e homens que lideram empreendimentos de alta tecnologia.

O estudo foi realizado com 16 empreendedoras do Estado do Rio de Janeiro, divididas em dois grupos intencionais. Dez mulheres possuíam negócios na área de TI e seis tinham empresas na área de Biotecnologia.

O primeiro contato com as empreendedoras foi feito pelo telefone. No encontro agendado na empresa, as empreendedoras preencheram um questionário relativo a dados descritivos pessoais e da empresa e em seguida elas foram entrevistadas. As entrevistas semi-estruturadas abordaram sete tópicos: 1) motivação e trajetória empreendedora; 2) facilidades e dificuldades encontradas; 3) definição e medidas de sucesso; 4) visão de crescimento do negócio; 5) percepção de financiamento do negócio e CR; 6) redes sociais; 7) significado do papel de empreendedora.

As entrevistas duraram cerca de uma hora e foram gravadas com o consentimento das participantes. Após transcrição das fitas, realizou-se uma análise do discurso das empreendedoras, focalizando cada um dos tópicos da entrevista. A metodologia envolveu tanto uma análise transversal do conteúdo (entre as participantes) quanto uma análise vertical (de cada participante). O material recorrente que emergiu destas análises foi organizado em categorias.

Resultados e Discussão

Dada à natureza e o escopo do presente trabalho, os resultados aqui relatados dizem respeito a alguns dos tópicos abordados na entrevista. Dentro das temáticas, os dados obtidos remetem às categorias que emergiram da análise do discurso e estas estão sublinhadas no texto a fim de facilitar sua apreensão. Visando maior objetividade, as falas das empreendedoras que ilustram os resultados são aqui apresentadas com pequena editoração.

As empreendedoras e suas empresas. Exceções feitas para a porcentagem de participação no negócio e para o estado civil/conjugal, não foram observadas maiores diferenças entre os dois grupos da pesquisa no que diz respeito aos dados descritivos. Os resultados das amostras conjugadas indicaram que as mulheres possuíam um alto nível educacional: 81,2% tinham o nível superior. A média da idade das empreendedoras foi de 40,4 anos (idades variando de 29 a 61 anos), e 43,7% eram casadas, ao passo que 37,5% eram solteiras e 18,7% eram separadas. Observou-se, porém, que a proporção de solteiras no grupo de TI (50%) era maior do que a existente no grupo de Biotecnologia (16%). Aproximadamente metade das empreendedoras em cada grupo tinha filhos.

Em geral, as empreendedoras relataram que estavam ativamente ocupadas na condução de seus negócios, trabalhando cerca de 10 horas diárias. As empresas estavam operando no mercado em média há 5 anos (variando de 7 meses a 24 anos), e empregavam uma média de 27 pessoas (variando de zero a 120 funcionários). Considerando a amostra toda, os dados mostraram que as mulheres tinham em média 52,6% de participação nos negócios, embora as porcentagens de participação fossem maiores entre empreendedoras de Biotecnologia (65,2%) do que entre as mulheres de TI (40,1%).

Dificuldades enfrentadas. As empreendedoras descreveram sua experiência empreendedora de diferentes ângulos, dando atenção aos problemas enfrentados na condução de seus negócios. Os dados indicaram que as empreendedoras assumiam uma atitude pró-ativa para lidar com uma grande variedade de dificuldades, percebidas frequentemente como naturais, como momentos de passagem:

"... as dificuldades são naturais, elas deixam de existir e passam a ser só etapas a serem superadas." (empreendedora de TI, 36 anos)

No âmbito da empresa, ambos os grupos de empreendedoras relataram a existência de problemas relativos ao financiamento do negócio, uma questão a ser discutida em outro item deste trabalho. Por outro lado, enquanto as empreendedoras de TI ressaltaram a forte competição como uma dificuldade maior, as empreendedoras de Biotecnologia enfatizaram sua busca por autonomia:

"Você tem dificuldades para conseguir seu espaço, para as pessoas te reconhecerem, para desenvolver uma marca forte, um nome conhecido" (empreendedora de TI, 31 anos)

"...tem que ter coragem para sair da proteção da universidade, para mostrar a sua cara, cair no mercado..." (empreendedora de Biotecnologia, 39 anos)

Os dados sugerem que as empreendedoras possuem diferentes perspectivas das dificuldades do mercado e da sobrevivência do negócio. Isto pode ser explicado pelo fato de que a criação de negócios em biotecnologia é relativamente recente redundando em menor competição. Por outro lado, este tipo de negócio tem sua origem na pesquisa acadêmica e nos laboratórios universitários, levando as empreendedoras a manterem seus fortes vínculos com a universidade.

No âmbito pessoal, os resultados mostraram que a discriminação contra mulheres na tecnologia é uma questão controversa. Enquanto algumas mulheres jamais experimentaram qualquer tipo de discriminação, outras relataram discriminação de gênero e/ou de idade:

"...eu sofri todo tipo de discriminação por ser mulher e por ser jovem..."(empreendedora de TI, 45 anos)

"...você enfrenta algum problema no caminho por ser mulher... à vezes te menosprezam" (empreendedora de TI, 31 anos)

"...eu nunca senti discriminação por ser mulher; pela idade sim..." (empreendedora de Biotecnologia, 49 anos)

No entanto, nenhuma batalha parece ter sido perdida: as empreendedoras de alta tecnologia revelaram-se bastante assertivas ao lidarem com a sua condição feminina (e etária):

"(eu disse), não me olhe como se você visse uma mulher; você está vendo uma profissional mulher. ..Dá para levar numa boa, contanto que você se coloque nesta posição menos frágil e mais profissional, mais forte..." (empreendedora de TI, 37 anos)

"Já senti discriminação (de gênero) sim, mas usei muito mais ao meu favor do que ao contrário" (empreendedora de Biotecnologia, 47 anos)

O fato de que essas mulheres possuíam negócios de alta tecnologia pode, por si só, ser visto como uma prova da flexibilidade de papéis de gênero (Posthuma, 1998), confirmando, também, a maior presença de mulheres em altos cargos de gerência no setor tecnológico (Tuszel, 2000; Vieira, 2001). Os dados sugerem, porém, que a quebra de estereótipos e preconceitos contra as mulheres brasileiras em tecnologia (Rackiewicz, 1998; Leal, 2001) é ainda um processo em andamento.

O que significa ser uma empreendedora de alta tecnologia? Os resultados mostraram que as participantes percebiam que seus negócios ocupavam um papel central em suas vidas. Isso foi confirmado pelo grande número de horas dedicadas às empresas. Como empreendedoras, as mulheres se mostraram conscientes e reconheceram as dificuldades envolvidas no enfrentamento de tríplices demandas. Elas enfatizaram sua necessidade de harmonizar aspectos de sua vida pessoal, profissional e familiar. As estratégias adotadas para a obtenção de equilíbrio entre as demandas variaram não só em função das diferentes empreendedoras, mas também em função das diferentes situações vividas por uma única empreendedora. No entanto, os dados indicaram que, independentemente do tipo de estratégia utilizada, as empreendedoras tendiam a enfrentar os desafios de forma positiva, sem arrependimento e lamentos:

"Eu consigo conciliar muito bem (trabalho, família e lado pessoal)...É lógico que tem horas que eu abro mão de alguma coisa, mas, com engenhosidade você consegue (conciliar demandas)...acho que dá sim..." (empreendedora de Biotecnologia, 49 anos, divorciada, 1 filho, noiva)

"Eu tenho a sensação de dever cumprido o dia que eu consigo fazer a terceira jornada que é cuidar de mim...; é um triplo desafio...; se um desses (desafios) cai, não é a mesma coisa; precisa estar os três juntos...precisa estar os três coordenados" (empreendedora de TI, 35 anos, 6 filhos)

A maneira afirmativa com a qual estas empreendedoras de alta tecnologia enfrentam as triplas demandas é similar ao comportamento das mulheres brasileiras donas de negócios próprios no setor não-tecnológico (Jonathan, 2001). O fato de que possuir um negócio é uma estratégia de vida escolhida por elas, e não uma ocupação forçada ou irrelevante, motiva a assertividade das mulheres e sua busca de equilíbrio entre as demandas. Desafios e vitórias, ao invés dos constrangimentos e fardos da "dupla jornada", parecem definir o enfrentamento das dificuldades vivenciado pelas empreendedoras de alta tecnologia.

Crescimento do negócio. Embora critérios quantitativos - expansão do mercado, aumento de vendas/rendimentos/lucros, maior espaço físico, mais funcionários - tenham sido usados pelas empreendedoras para definir crescimento do negócio, a necessidade de crescimento "quantitativo" foi raramente visto como uma prioridade. Os dados indicaram que as participantes tenderam a enfatizar dois pontos: melhoria de qualidade e crescimento gradual. As empreendedoras de alta tecnologia, principalmente as empreendedoras de TI, perceberam a qualidade (de produtos, de serviços, de processos) como uma meta para o crescimento do negócio:

“(A meta é) qualidade. Crescimento, mas com qualidade...; ...qualidade do processo... conseguir ter nível bom de serviço...”

(empreendedoras de TI, 36 anos)

"a gente agora está querendo o nível três deste certificado (de qualidade)...É uma certificação como o ISO 9000"

(empreendedoras de TI, 45 anos)

Embora algumas empreendedoras expressassem o desejo de manter estável o tamanho do negócio, a maioria enfatizou o desenvolvimento gradual. O crescimento gradativo foi visto como uma estratégia para garantir qualidade e a identidade da empresa:

“Nós não queremos dar um passo além de nossas pernas. Se crescer, vai crescer aos poucos...sem ter que entrar naquela guerra de poder ou de ganância de dinheiro...sem perder a autonomia e a identidade da empresa” (empreendedoras de Biotecnologia, 39 anos)

“...agora eu espero não crescer tanto porque a idéia é melhorar o processo e não inchar...” (empreendedoras de TI, 36 anos)

Os dados sugerem que a melhoria de qualidade é uma importante meta orientando o crescimento dos negócios de alta tecnologia das empreendedoras: o crescimento do negócio não é uma meta em si mesma (Kamau e outros, 1999). As empreendedoras brasileiras de alta tecnologia desejam o crescimento do negócio (Sexton, 1993), mas, ao enfatizarem o crescimento gradual como uma estratégia para manter a qualidade, elas vão contra as expectativas gerais de crescimento rápido dos negócios de alta tecnologia (Zider, 1998). Suas atitudes não favorecem uma parceria com o CR.

Financiamento e Capital de Risco. De um modo geral, as empreendedoras relataram que o financiamento do negócio constituía um problema difícil:

“(é difícil) ter dinheiro para montar o negócio...para empregar...”

(empreendedoras de Biotecnologia, 52 anos)

“...as piores fases...relacionadas a conseguir fundos para fazer investimentos” (empreendedoras de TI, 34 anos)

Os dados indicaram que as empreendedoras tenderam a ter uma atitude conservadora em relação ao financiamento do negócio. Elas relataram que preferiam usar rendimentos dos negócios, ou recursos próprios, de sócios ou de familiares. Tradicionais empréstimos bancários e cartões de créditos foram usados ocasionalmente. Por vezes, agências governamentais financiaram pesquisa, infra-estrutura, ou programas de treinamento.

A parceria com o CR mostrou ser uma questão problemática. Entre as empreendedoras de Biotecnologia, nenhuma parceria com o CR fora estabelecida ou por se tratar de algo desconhecido (50%), ou porque tal forma de financiamento era considerada desfavorável/incompatível. Seu desejo de manter a propriedade e o controle de suas empresas fundamentou suas discordâncias em relação às metas e aos procedimentos utilizados pelo CR:

“O CR... está investindo com o objetivo de vender o negócio...”

Ninguém do grupo estava interessado em vender o negócio... CR

significa ... perder total autonomia da empresa, total ideologia dos sócios...” (empreendedora de Biotecnologia, 30 anos)

“Eu já fui procurada (pelo CR); ...eles queriam uma fábrica nova e minha alma também...Porque na primeira substituição de capital, eles tiram você do negócio e continuam...”

(empreendedora de Biotecnologia, 49 anos)

No entanto, entre as empreendedoras de TI, 50% tinham uma atitude favorável ao CR, enquanto que 40% tinham uma atitude negativa e 10% desconheciam esta modalidade de financiamento. Entre as que possuíam uma percepção favorável, 60% tinham uma parceria estabelecida com o CR. A mera aceitação dos fundos de CR, como “um mal necessário para ser usado por quem precisa”, contrastou com a atribuição ao CR de um importante papel no crescimento dos negócios e na melhoria da qualidade de produtos, dos recursos humanos e das decisões estratégicas:

“...é importante ter esse capital no Brasil...Porque sem isso (CR) você tem um congelamento no surgimento de novos negócios... no país” (empreendedora de TI, 29 anos, sem parceria estabelecida com o CR)

“...eu queria esse grupo (de CR)...eu os escolhi...uma marca que nos desse suporte por fora também...a credibilidade ...Entrou porque a gente quer ter uma base comercial maior...treinar pessoas e contratar os melhores talentos...tornar o produto mais consistente...Os investidores têm ajudado muito na tomada de decisão...” (empreendedora de TI, 36 anos, com parceria estabelecida com o CR)

Por outro lado, entre as empreendedoras de TI, observou-se, também, um posicionamento desfavorável fundamentado em diferentes motivos. Além da visão de que o CR brasileiro “espreme” o empreendedor, o medo de perder qualidade ou o foco da empresa, como também sentimentos de insegurança e de estar despreparada, foram motivos freqüentemente citados:

“..eles (CR) querem ganhar dinheiro a curto prazo, e aí você perde qualidade...” (empreendedora de TI, 31 anos, sem parceria estabelecida com o CR)

“... no fundo a gente estava completamente despreparada para o pessoal do CR ... Agora está sendo oferecido (CR) para nós... a gente viu o que aconteceu com quem acreditou demais no CR... a gente está indo com muito cuidado nesta história de CR...” (empreendedora de TI, 45 anos, sem parceria estabelecida com o CR)

No mundo todo, as mulheres empreendedoras percebem que o financiamento de seus negócios constitui um grande problema (Moore e Buttner, 1997). As empreendedoras brasileiras de alta tecnologia compartilham tal percepção. Confirmando dados obtidos no cenário internacional, elas tendem a agir de maneira cautelosa e conservadora (Mahot, 1998; Greene e outros, 1999; Brush e outros, 2000), preferindo financiar suas empresas com os rendimentos do negócio (NFWBO, 1999), com recursos próprios ou de familiares (Mahot, 1998), ou, ainda, com recursos obtidos no mercado financeiro tradicional (Allen e Carter, 1996). Nenhuma destas estratégias leva as empreendedoras para perto dos fundos de CR. Elas são cautelosas em relação ao risco (Sawyer e McGee, 1990). Adicionalmente, como previamente discutido, sua preferência por crescimento gradativo não favorece uma parceria com o CR.

Se, de um lado, há desconhecimento, de outro, as empreendedoras brasileiras de alta tecnologia têm sentimentos e atitudes ambivalentes em relação ao CR. Elas receiam perder qualidade e, mais importante, têm medo de perder o controle e a propriedade de suas empresas. Porém, as empreendedoras de TI, mas não as de Biotecnologia, têm também sentimentos e crenças favoráveis: os fundos de CR são considerados importantes para alavancar o crescimento do negócio e trazer melhorias nas estratégias de decisão, na credibilidade no mercado, bem como na qualidade de produtos, de funcionários e de processos.

No ambiente de alta tecnologia, o CR e o empreendedor formam um casal que precisa se manter unido (Botelho e Jonathan, 2002). Os resultados aqui relatados sugerem a necessidade de políticas de financiamento de negócios que melhor atendam às necessidades, sentimentos e percepções das empreendedoras brasileiras de alta tecnologia. A adequação de tais políticas é relevante para a geração de empregos, para a inovação bem como para o aprimoramento tecnológico, fatores chaves no crescimento econômico sustentado.

Gestão feminina. Foi interessante observar que muitas empreendedoras reconheciam e avaliavam de forma positiva sua condição feminina. As participantes perceberam que sua forma de trabalhar tinha características femininas, como nos mostram os seguintes exemplos: “Eu trabalho como mulher” (empreendedora de Biotecnologia); “tenho uma forma feminina de conduzir a empresa e isso acaba funcionando muito bem” (empreendedora de TI). Por outro lado, as empreendedoras relataram que era grande a presença de mulheres entre os funcionários, sendo essa uma característica que muitas abertamente valorizavam. Os dados sugerem a estruturação de “empresas com alma feminina” (Silveira, 2003), nas quais são marcantes não só a presença significativa de mulheres nos seus quadros, como também a preocupação de atender, de forma diferenciada, às suas necessidades.

Os dados revelaram, também, que as empreendedoras de alta tecnologia apreciavam extremamente a atividade de tecer redes sociais, um aspecto central de sua forma de exercer a liderança. Os resultados mostraram que elas se dedicavam a sistematicamente cultivar uma malha de bons relacionamentos internos e externos.

As participantes tenderam a perceber que os relacionamentos internos que estabeleciam eram amistosos e calorosos, embora respeitosos e profissionais. As empreendedoras relataram também que os funcionários eram muito estimados (“nosso maior capital”, empreendedora de TI) e que sua satisfação era vista como uma permanente meta a ser atingida. Pouca hierarquia, sensibilidade às demandas e sugestões dos funcionários, diálogo aberto com eles, transparência na informação, sinceridade, ética, confiança e cooperação são aspectos integrantes da liderança interativa exercida pelas empreendedoras:

“...a gente sempre trabalhou bem juntinho...tem uma hierarquia 100% horizontal; ...todo mundo entra na minha sala e eu ouço todo mundo e...me ouvem; tenho um esquema de franqueza total...o tom da empresa é o diálogo, ética, transparência...”
(empreendedora de TI, 36 anos)

“...eu não os vejo (funcionários) como uma família; eu vejo como orquestra porque trabalhei isso. Eu vejo como grupo, um ajudando o outro...” (empreendedora de Biotecnologia, 49 anos)

Os dados sugerem uma forma de conduzir a empresa que privilegia as relações interpessoais, a satisfação e participação dos funcionários dentro de uma estrutura pouco vertical, estimuladora de integração e cooperação, confirmando as características do comportamento gerencial feminino observadas por Machado (1999). Portanto, há fortes indícios de que os aspectos da “gestão feminina” transcendem fronteiras culturais bem como a área de atuação da empresa. Possivelmente tais características são ainda mais nítidas entre

empreendedoras donas de seus próprios negócios do que entre mulheres que gerenciam negócios que não são seus. Esta é uma questão a ser investigada no futuro.

Já em relação aos relacionamentos externos, observou-se que, enquanto as empreendedoras de Biotecnologia tenderam a concentrar sua atenção na construção de fortes parcerias com os clientes, as empreendedoras de TI atribuíram importância à construção de redes mais amplas de relacionamentos, envolvendo também fornecedores, outros empreendedores, bem como bancos e outros agentes econômicos:

“...o nosso trabalho não se faz sozinho, precisa outras empresas que auxiliem o processo;...a gente tem uma rede de parcerias”
(empreendedoras de TI, 31 anos)

“a gente está sempre buscando algum tipo de parceria que possa torna-la maior e até porque foi assim que ela cresceu;
...o fato é que meus clientes são meus atuais funcionários, meus ex-funcionários são meus atuais clientes...a empresa criou esta sinergia... temos o respeito de nossos parceiros...fornecedores..clientes em parceria conosco há dez, doze anos...” (empreendedoras de TI, 45 anos)

A observada distinção entre empreendedoras de TI e de Biotecnologia carece de um exame mais aprofundado que permita sua melhor compreensão. No entanto, de forma ampla, a grande ênfase atribuída ao estabelecimento de uma sólida rede social caracteriza a gestão das empreendedoras brasileiras de alta tecnologia e confirma dados observados por Moore & Buttner (1997), que reconhecem na malha social a marca registrada da gestão das mulheres empreendedoras. Por outro lado, a rede social parece desempenhar um papel no crescimento do negócio (Kamau, McLean e Ardishvili, 1999), reforçando o argumento de que a trajetória para o crescimento da empresa pode se distanciar da busca de CR como mediador desse crescimento.

Conclusão

Cada vez mais, as mulheres brasileiras têm participado do setor de alta tecnologia do mercado de trabalho. Algumas dessas mulheres criam seus próprios negócios e, enquanto proprietárias e líderes de negócios de alta tecnologia, elas revelam uma rica cultura empreendedora.

As coisas não são fáceis para elas. No entanto, elas persistem e são assertivas ao lidarem com problemas relativos ao financiamento de seus negócios, à competição, à busca de autonomia, bem como os referentes à discriminação de gênero e de idade. Triplas demandas desafiam as empreendedoras de alta tecnologia e, embora o negócio seja central em suas vidas, elas buscam alcançar um equilíbrio entre as demandas pessoais, familiares e relativas ao trabalho. Suas estratégias para enfrentar os desafios e dificuldades variam, mas, aparentemente, elas são bem-sucedidas.

Conservadoras em relação à busca de financiamento para os seus negócios, as empreendedoras de tecnologia avançada não vêem o crescimento do negócio nem como uma medida de sucesso nem como uma meta em si mesma. Ao buscarem o crescimento gradual da empresa de modo a garantir a qualidade, as empreendedoras vão contra as expectativas de rápido crescimento que prevalecem no ambiente de alta tecnologia. Desse modo, sua parceria com o capital de risco não é favorecida.

Por outro lado, a representação social do capital de risco mantida pelas empreendedoras de alta tecnologia é composta tanto por desconhecimento, medos, discordâncias e sentimentos negativos quanto por atitudes positivas. Estas últimas são compartilhadas unicamente por uma parcela das empreendedoras de TI. Constitui, pois, um desafio fornecer informações corretas e planejar políticas de financiamento dos negócios que

sejam adequadas aos sentimentos, necessidades, valores e crenças das empreendedoras brasileiras de alta tecnologia. No entanto, tal desafio tem que ser enfrentado, pois a contribuição destas mulheres para a expansão da economia brasileira é muito significativa.

Por fim, as empreendedoras de alta tecnologia revelam uma tendência na forma de gerir seus negócios: há reconhecimento e valorização de sua condição feminina de empreendedora bem como da "alma feminina" de suas empresas. A valorização do feminino, o exercício de liderança interativa e a construção de uma sólida rede social, fundada em bons relacionamentos internos e externos, constituem as principais características da "gestão feminina" das mulheres no comando de suas empresas no setor de alta tecnologia brasileira. O empreendedorismo no Brasil se enriquece com a contribuição singular das empreendedoras que lideram negócios de tecnologia de informação e de biotecnologia.

Referências

- Allen, K. R. e Carter, N. M. (1996). "Women entrepreneurs: Profile differences across high and low performing adolescent firms", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College. Acesso em 4 de setembro de 2001. Disponível em: <http://www.babson.edu/entrep/fer/papers96/sum96/allen.html>
- Botelho, A. J. J. e Jonathan, E. G. (2002). "A representação social do capital de risco entre empreendedores de alta tecnologia". Relatório de pesquisa não publicado. Rio de Janeiro: Instituto Genesis, PUC-Rio.
- Brush, C. G., Carter, N. M., Greene, P. G., Hart, M. M. e Gatewood, E. J. (2000) "Women and equity capital: An exploration of factors affecting capital access". Acesso em 1 de outubro de 2001. Disponível em: <http://www.babson.edu/entrep/fer//XI/XIA/html/xia.htm>
- Bruschini, C. (1994). "O trabalho da mulher no Brasil: Tendências recentes". In H. I. B. Saffioti e M. Munõz-Vargas (Eds), *Mulher Brasileira é Assim*. Rio de Janeiro: Rosa dos Ventos, 63-93.
- Carter, N. M. e Kolvereid, L. (1998). "Women starting new business: The experience in Norway and the United States", *Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises OECD-- Organization for Economic Co-operation and Development-- Proceedings/IBM*, 185-202.
- Coleman, S. (1998). "Access to capital: A comparison of men and women-owned small business", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College. Acesso em 4 de setembro de 2001. Disponível em: http://www.babson.edu/entrep/fer/papers98/V/V_B/V_B_text.htm
- Greene, P.G., Brush, C. G., Hart, M. M. e Saporito, P. (1999). "Exploration of the venture capital industry: Is gender an issue?", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College. Acesso em 6 de setembro de 2001. Disponível em: http://www.babson.edu/entrep/fer/papers99/IV/IV_A/IVA%20Text.htm
- Hisrich, R. D., Brush, C. G., Good, D. e DeSouza, G. D. (1997). "Performance in entrepreneurial ventures: Does gender matter?", *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College. Acesso em 3 de setembro de 2001. Disponível em <http://www.babson.edu/entrep/fer/papers97/sum97/hisb.html>
- Jonathan, E. G. (2001). "Mulheres empreendedoras: Quebrando alguns tabus", *Anais CD-ROM*, (No. 69), *III Encontro Nacional de Empreendedorismo (ENEMPRES)*, UFSC, Florianópolis, Santa Catarina, 5 e 6 de dezembro de 2001.

- Jornal Carreira e Sucesso, Catho Online*, 88 ed., 2002, Artigo da Seção “Números”. Acesso em 6 de março de 2002. Disponível em: http://www.catho.com.br/jcs/inputer_view.phtml?id=2551&print=1
- Jornal Carreira e Sucesso, Catho Online*, 74 ed., 2002, Artigo da Seção “Entrevista”. Acesso em 6 de março de 2002. Disponível em: http://www.catho.com.br/jcs/inputer_view.phtml?id=1831&print=1
- Jornal Telecompare, Catho Online*, 86 ed., 2002. "Cresce a presença feminina nas áreas de TI e telecomunicações". Acesso em 27 de abril de 2002. Disponível em: http://www.telecompare.com.br/inputer_view.phtml?id=4127
- Kamau, D. G., McLean, G. N. e Ardishvili, A.(1999). "Perceptions of business growth by women entrepreneurs", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College. Acesso em 17 de setembro de 2001. Disponível em: http://www.babson.edu/entrep/fer/papers99/IV/IV_C/IVC%20Text.htm
- Leal, R. P. (2001). "A informática à espera das mulheres", *Jornal do Brasil, Caderno Internet*, 12 de julho de 2001.
- Lobos, J. (2002). *Mulheres que Abrem Passagem-- E o Que os Homens Têm a Ver com Isso*. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas.
- Machado, H. (1999). “Tendências no comportamento gerencial da mulher empreendedora”. Comunicação pessoal por e-mail.
- Mahot, P. (1998). "Funding for women entrepreneurs: A real though disputed problem", *Women entrepreneurs in small and medium enterprises, OECD --Organization for Economic Co-operation and Development-- Proceedings/IBM*, 217-226.
- Melo, H. P. (2001). "O feminino nas manufaturas brasileiras", In R. M. Muraro and A. B. Puppim, (Eds.), *Mulher, Gênero e Sociedade*. Rio de Janeiro: Relume Dumará: FAPERJ, 124-136.
- Monteiro, R. H. (1998). "Inventing women science, technology and gender”, *Cadernos Pagu*, Campinas, No. 10, 445-448.
- Moore, D. P. e Buttner, E. H. (1997). *Women Entrepreneurs: Moving Beyond the Glass Ceiling*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Mukhtar, S. (1998).“Business characteristics of male and female small and medium enterprises in the UK: Implications for gender-based entrepreneurialism and business competence development”, *British Journal of Management*, vol. 9, 41-51.
- NEXXY Capital Research (2001). "Perfil dos projetos e empreendedores voltados à Internet". Relatório de pesquisa não publicado. Autor.
- National Foundation for Women Business Owners (NFWBO). (1999). "International Surveys 1997 and 1998. National Foundation for Women Business Owners and IBM", March 1999. Autor.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (1998). "Women entrepreneurs in SMEs: A major force in innovation and job creation, Synthesis". Autor.
- Posthuma, A C. (1998). "Women encounter technology: Changing patterns of employment in the Third World”. *Cadernos Pagu*, Campinas, No. 10, 449-451.
- Rapkiewicz, C. E. (1998). "Informática: Domínio masculino?", *Cadernos Pagu*, Campinas, No. 10, 169-200.
- Sawyer, O. O. e McGee, J. E. (1999). "The impact of personal network characteristics on perceived environmental uncertainty: An examination of owners/managers of new high technology firms”, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College. Acesso em 8 de março de 2001. Disponível em: http://www.babson.edu/entrep/fer/papers99/V/V_A/V_A%20Text.htm

- Sexton, D. (1993). "Psychological traits and their applicability in predicting growth propensities in high-tech founders." In M. W. Lawless e L. R. Gomez-Mejan (Eds), *Advances in Global High-technology Management*, vol. 3. Greenwich, Conn.: Jai Press Inc.
- Silva, E. B. (1998). "Des-construindo gênero em ciência e tecnologia", *Cadernos Pagu*, No. 10, 7-20.
- Silveira, M. (2003). "Empresas com alma feminina", *Revista Exame/Você S/A*, ed.57, março 2003, 40-47.
- Tuszel, L (2000). "Mulheres avançam na área tecnológica", *Gazeta Mercantil Latino-Americana, Seção Negócios*, 4 a10 de dezembro de 2000.
- Vieira, E. (2001). "Fim do clube do Bolinha?", *Revista Info*, Agosto 2001, 48-57.
- Vilella, J. (2002). "Mulheres avançam em microempresas", *Jornal do Brasil, Economia e Negócios*, 10 de setembro de 2002.
- Zider, B. (1998). "How venture capital works", *Harvard Business Review*, Nov-Dec 1998, 131-139.