

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE  
CAMPUS UNIVERSITÁRIO PROFESSOR ALBERTO CARVALHO  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO**

**SORAYA MENDONÇA DE JESUS**

**MICROCRÉDITO COMO FATOR DE EMPODERAMENTO FEMININO:** história de  
vida de uma microempreendedora da cidade de Itabaiana/SE

ITABAIANA/SE

2023

**SORAYA MEDONÇA DE JESUS**

**MICROCRÉDITO COMO FATOR DE EMPODERAMENTO FEMININO:** história de vida de uma microempreendedora da cidade de Itabaiana/SE

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Administração/DACI, da Universidade Federal de Sergipe (UFS), Campus Universitário Professor Alberto Carvalho, regulamentado pela Res. 038/2007/CONEP, como um dos pré-requisitos para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

**Orientadora:** Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Ivanilda Silva

ITABAIANA/SE

2023

## **SORAYA MENDONÇA DE JESUS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Administração/DACI, da Universidade Federal de Sergipe (UFS), Campus Universitário Professor Alberto Carvalho, regulamentado pela Res. 038/2007/CONEP, como um dos pré-requisitos para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Aprovado em: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

### **BANCA EXAMINADORA**

---

Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Ivanilda Silva (UFS)  
Orientadora

---

Prof<sup>o</sup> M.Sc. José Maxuel de Farias Ferreira (UFS)  
Membro da Banca Examinadora

---

Prof<sup>o</sup> Dr. Marcos Antônio de Souza Barbosa (UFS)  
Membro da Banca Examinadora

“Só se pode alcançar um grande êxito quando nos mantemos fiéis a nós mesmos”.

Friedrich Nietzsche

À minha mãe Lucila Rosa, por todo amor,  
compreensão e apoio.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente, eu agradeço a Deus, pois sem acreditar na força divina não somos capazes de superar os obstáculos impostos a nós.

À minha mãe Lucila e ao irmão Denilson pelo apoio e incentivo.

Aos familiares, amigos e colegas de trabalho pelo apoio, que direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste trabalho. Agradeço, especialmente, à microempresária que me concedeu a entrevista.

À Universidade Federal de Sergipe, e em especial ao Departamento de Administração do Campus de Itabaiana. Bem como, agradeço aos Professores Marcos Antônio de Souza Barbosa e José Maxuel de Farias Ferreira, por aceitarem fazer parte de minha banca de defesa de TCC.

A todos os professores, sou grata pelos ensinamentos, conselhos e paciência na construção do meu aprendizado.

Meu agradecimento especial dedico à Professora Ivanilda Silva, por ter aceitado o desafio de ser minha orientadora, pela dedicação e paciência que conduziu a elaboração deste trabalho. Eu sou muito grata.

A todos com quem convivi ao longo desses anos de curso, pois nessa jornada conquistei amigos que levarei para vida toda.

## RESUMO

Vários estudos procuram verificar a importância do microcrédito como instrumento de empoderamento feminino. No caso deste estudo, seu objetivo geral foi analisar se o microcrédito contribui para o empoderamento feminino. Para alcançar o objetivo, foi utilizada a pesquisa qualitativa, de caráter descritivo, cujo método utilizado foi o de história de vida. Assim, foi feita entrevista com um roteiro previamente elaborado com uma microempresária do setor de cosméticos da cidade de Itabaiana. A análise foi feita por meio da transcrição e leitura minuciosa do relato da depoente sobre sua história de vida e seguiu o procedimento de análise temática, com um quadro teórico sobre microcrédito e empoderamento feminino. As principais análises mostram que o microcrédito é um importante instrumento de melhoria de vida do empreendedor do gênero feminino. Por meio da fala da depoente, se percebeu que o microcrédito ajudou à emancipação feminina não apenas sob o aspecto econômico, mas que também contribuiu para que as mulheres tomem decisões pessoais importantes, provocando mudança profunda na vida delas. Finalmente, este trabalho chegou à conclusão de que o microcrédito contribui positivamente para o empoderamento feminino e, conseqüentemente, para a equidade de gênero.

**Palavras chave:** Microcrédito; Microempreendedora; Empoderamento.

## ABSTRACT

Several studies investigate the importance of microcredit as an instrument of female empowerment. In the case of this study, its general objective was to analyze whether microcredit contributes to female empowerment. To obtain the objective, a qualitative research was used, with a descriptive character, whose method used was the life story. Thus, an interview was conducted with a previously elaborated script with a micro-businesswoman from the cosmetics sector in the Itabaiana city. The analysis was carried out through the transcription and detailed reading of the interviewee's account of her life story and followed the thematic analysis procedure, with a theoretical framework on microcredit and female empowerment. The main analyzes show that microcredit is an important tool for improving the life of female entrepreneurs. Through the interviewee's speech, it was noticed that microcredit helped women's emancipation not only from an economic point of view, but that it also contributed for women to make important personal decisions, causing a profound change in their lives. Finally, this work concludes that microcredit contributes positively to female empowerment and, consequently, to gender equity.

**Keywords:** Microcredit; Microentrepreneur; Empowerment.

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1:</b> Tipos de análise de narrativas.....	28
--	----

**LISTA DE SIGLAS**

BNB	Banco do Nordeste do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Social
BO	Boletim de Ocorrência
CNO	Consultora Natura Orientadora
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CPF	Cadastro de Pessoa Física
EJA	Educação de Jovens e Adultos
ENEM	Exame Nacional do Ensino Médio
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INSS	Instituto Nacional de Seguro Social
MEI	Microempreendedor Individual

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>12</b>
<b>1.1 Objetivos.....</b>	<b>14</b>
1.1.1 <i>Objetivo geral.....</i>	14
1.1.2 <i>Objetivos específicos.....</i>	14
1.1.3 <i>Justificativa.....</i>	14
1.1.4 <i>Estrutura do trabalho.....</i>	15
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>16</b>
<b>2.1 Conceitos e definições de microcrédito e microfinanças.....</b>	<b>16</b>
<b>2.2 Microcrédito: origem e evolução.....</b>	<b>17</b>
<b>2.3 Importância do microcrédito na geração de emprego e renda....</b>	<b>21</b>
<b>2.4 Microcrédito no Brasil.....</b>	<b>22</b>
<b>2.5 Microcrédito e questão de gênero: o empoderamento feminino.</b>	<b>24</b>
<b>3. METODOLOGIA.....</b>	<b>26</b>
<b>3.1 Tratamento e análise das informações coletadas.....</b>	<b>28</b>
<b>4. ANÁLISE DAS INFORMAÇÕES COLETADAS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>30</b>
<b>4.1 Contextualização da história de vida da entrevistada.....</b>	<b>30</b>
<b>4.2 O microcrédito e sua contribuição para o empreendedorismo e empoderamento feminino.....</b>	<b>35</b>
<b>4.3 A influência do microcrédito para o empoderamento feminino: a exposição de um caso.....</b>	<b>40</b>
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>44</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>45</b>
<b>APÊNDICE.....</b>	<b>51</b>
<b>ANEXO.....</b>	<b>53</b>

## 1 INTRODUÇÃO

As várias mudanças no âmbito do trabalho em todo o mundo, os efeitos da pobreza, desigualdade social e de gênero e o desemprego, são alguns dos fatores que afetam principalmente as mulheres na sua inserção, permanência e ascensão no mercado de trabalho (ONU, 2019-2020). No Brasil, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE - 4º trimestre de 2022), historicamente, o índice de desemprego formal sempre foi maior para a mulher do que para o homem. Estudos acadêmicos (GARCIA; VIECILI, 2018; GUIMARÃES, 2012; LAVOR FILHO; GOMES FILHO, 2014; NASCIMENTO; VILLAS BOAS, 2015; OIT, 2016; ONU, 2019-2020; RODRIGUES; SAPUCAIA, 2016) demonstram que esta é uma consequência das normas sociais/culturais impostas às mulheres, como cuidar dos filhos e dos afazeres domésticos, como responsabilidade atribuída única e exclusivamente à mulher.

E até mesmo nos tempos atuais, estudos como o do IBGE (2021), indicam que a responsabilidade pelos afazeres domésticos ainda toma quase o dobro do tempo da mulher em relação ao tempo atribuído ao homem, e continua sendo um fator limitador importante para uma maior participação da mulher no mercado de trabalho formal.

Mas, mesmo em detrimento deste fator limitador, a mulher se insere cada vez mais no mercado de trabalho, buscando conciliar os afazeres domésticos com a vida profissional (IBGE, 2021). Entretanto, o mesmo estudo também mostra que a conciliação da dupla jornada de trabalho faz com que cerca de 1/3 da mão de obra feminina trabalhe apenas em tempo parcial (30 horas semanais) (IBGE, 2021). Por este motivo, com poucas oportunidades de trabalho, muitas mulheres acabam 'optando' pelo trabalho informal ou tornam-se Microempreendedores Individuais (MEIs), como forma de conciliar vida familiar e profissional para obter uma maior renda familiar, mesmo não possuindo capacitação empresarial para tal.

O problema da informalidade é que os trabalhadores não conseguem ter acesso ao crédito pelo sistema financeiro tradicional para iniciar seu pequeno negócio (CEZAR, 2016). O microcrédito tem exercido um papel importante no sentido de sanar as dificuldades dos trabalhadores informais e até mesmo dos MEIs, de conseguir empréstimos pelas vias tradicionais (KRUIJF, 2014; MOREIRA, 2016).

De acordo com Costanzi (2002, p. 21), “o microcrédito pode ser entendido como crédito para pobres ou microempreendedores de baixa renda sem acesso ao crédito formal, dado sem garantias reais, propiciando mecanismo autossustentável de combate à pobreza e à exclusão social.”

Para Cezar (2016, p.19), o microcrédito se configura, assim, “como um mecanismo gerador de emprego e renda a partir da concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores, formais ou informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional.” Assim, o objetivo do microcrédito é atender uma parcela significativa desses microempreendedores que vivem na informalidade e que não têm acesso a bancos.

Segundo Silveira Filho (2005), o microcrédito tem causado impactos positivos para esses microempreendedores, proporcionando assim, acesso ao crédito continuado com juros baixos, que possibilita o desenvolvimento do negócio gerando lucro e a sustentabilidade das suas necessidades básicas.

No Brasil, as mulheres são a maioria dos tomadores de microcrédito (CEZAR, 2016), e conforme foi ressaltado acima, esta posição advém do fato de as mulheres necessitarem contribuir com a renda familiar, mas terem dificuldades de inserção no mercado formal de trabalho.

O microcrédito também proporciona para as mulheres empoderamento econômico (CEZAR, 2016; ONU, 2016), equidade de gênero (CALDERÓN, 2008) e a elevação da autoestima/sentimento de autonomia (KRUIJF, 2014), ocasionando uma conexão com a sociedade e o entendimento de que é possível existir uma relação de igualdade entre homens e mulheres (BANCO MUNDIAL, 2018).

O conceito de empoderamento geralmente está relacionado ao desenvolvimento pessoal e econômico de uma classe de indivíduos menos favorecida no contexto social, porém ainda não existe um consenso acerca do seu conceito, nem uma forma única de mensurá-lo ou observá-lo (KRUIJF, 2014). A mulher, historicamente, é inserida socialmente dentro das camadas menos favorecidas na sociedade. Assim, o microcrédito, desde a sua origem, traz consigo esse objetivo de fazer com que as mulheres alcancem autonomia financeira e, conseqüentemente, empoderamento social por meio do aumento de sua renda e das condições de melhoria de vida de sua família (YUNUS; JOLIS, 2006).

Diante do exposto, o presente trabalho levantou a seguinte questão de pesquisa: O microcrédito contribui para o empoderamento feminino?

## **1.1 OBJETIVOS**

### *1.1.1 Objetivo Geral*

Compreender, por meio da história de vida de uma empreendedora, se o microcrédito contribui para o empoderamento feminino.

### *1.1.2 Objetivos Específicos*

1. Contextualizar o início do empreendedorismo na história de vida da entrevistada;
2. Identificar se o microcrédito contribuiu para o desenvolvimento das atividades comerciais da microempreendedora e sua melhoria de vida;
3. Analisar a influência do microcrédito para o empoderamento feminino.

### *1.1.3 Justificativa*

A discussão sobre a importância do microcrédito como indutor da igualdade econômica e de gênero é um tema sempre atual. Existem diversos estudos sobre a importância do microcrédito concentrados em dois pontos de vista distintos: o da sustentabilidade financeira das instituições que trabalham com programas de microfinanças, e o impacto gerado das microfinanças na vida de seus beneficiários (MOREIRA, 2016). Portanto, este trabalho não está tratando de um tema inédito. Entretanto, cada localidade tem suas especificidades e cada estudo, mesmo tratando sobre o mesmo tema, pode se diferenciar dos demais, justamente por causa das características do povo desta localidade.

A pesquisa pretende contribuir com esta discussão, partindo da curiosidade da pesquisadora de saber se o microcrédito influencia (empodera) a vida de mulheres empreendedoras na cidade de Itabaiana/SE. Tal escolha foi feita por dois motivos:

primeiro, pela pesquisadora morar em Itabaiana e ter trabalhado durante treze anos com o Programa de Microcrédito Crediamigo; e segundo, em virtude de Itabaiana ser considerada uma cidade de pessoas trabalhadoras, dinâmicas e com espírito empreendedor. E como o microcrédito se presta a ajudar empreendedores com poucas condições financeiras para iniciar seu negócio, pesquisar a história de vida de uma empreendedora possibilita ter uma visão de como esse processo se desenvolve, relatando não apenas a forma técnica como o microcrédito funciona (sua forma legal, metodologia aplicada, ou o ponto de vista da instituição financeira), mas envolvendo em toda a análise, a trajetória e as experiências de uma microempreendedora que, por meio da história de vida dela, única, reflete a história de vida de muitas outras mulheres beneficiadas com o microcrédito.

#### *1.1.4 Estrutura do trabalho*

O trabalho é composto por cinco capítulos, sendo o primeiro, esta Introdução, em que são apresentados o tema, a problemática de pesquisa, os objetivos: geral e específicos, a justificativa e a estrutura do trabalho. No capítulo dois discorre-se sobre a fundamentação teórica, em que na primeira parte se tem uma discussão acerca da inserção da mulher no mercado de trabalho e a importância do microcrédito como instrumento de inserção da mulher no mercado de trabalho por conta própria ou como MEI, assim como, trata também do empoderamento feminino. No capítulo três abordou-se a metodologia, em que se optou por fazer uma análise qualitativa por meio da técnica história de vida. No quarto capítulo foi feita a análise da história de vida da microempreendedora entrevistada e, por fim, no quinto capítulo, se fez as considerações finais sobre o resultado do trabalho.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

No presente capítulo será abordado, primeiramente, os conceitos e as definições de microcrédito; em seguida se fará um breve histórico de sua origem, assim como de sua metodologia. Além disso, será apresentada uma breve descrição do cenário do microcrédito no Brasil, e depois, a importância do microcrédito como uma alternativa de contribuição para renda familiar e possibilidade para o empoderamento feminino.

### **2.1 Conceitos e definições de microcrédito e microfinanças**

Com a metodologia própria, diferente daquela adotada para as operações tradicionais, o microcrédito é a principal atividade do setor de microfinanças devido a sua atuação ser voltada, junto às políticas públicas, para o desenvolvimento, redução da miséria e geração de renda (SILVA, 2010).

Antes de propriamente definir o que seja microcrédito, é importante chamar a atenção para a distinção entre microcrédito e microfinanças, pois muitos autores confundem os conceitos de um e de outro (MONZONI NETO, 2006). O que os une conceitualmente é o objetivo de fornecer crédito à população mais excluída do sistema financeiro real. Porém, o microcrédito é apenas um dos vários produtos da indústria das microfinanças. Enquanto as microfinanças abrangem a prestação de serviços, seguros, financiamento e moradia direcionado à população de baixa renda, o microcrédito foca em fornecer subsídios a pequenos empreendedores (MONZONI NETO, 2006; PARENTE, 2003; SOARES; MELO SOBRINHO, 2008).

De acordo com Soares e Melo Sobrinho (2008, p. 23) o conceito de microfinanças é a “prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados.” Reafirmando esse conceito, Parente (2003, p. 2) define microfinanças como “um segmento do sistema financeiro voltado para a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a camada da população de baixa renda.”

Já no que diz respeito à atividade de microcrédito, contudo, Alves e Soares (2004, p. 12) dizem que o microcrédito, “dedica-se a conceder crédito para o

financiamento de pequenos empreendimentos e diferencia-se dos demais tipos de empréstimo essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais.”

E seguindo a mesma lógica de definição, Barone *et al.* (2002) ainda destaca o microcrédito como um empréstimo sem exigência de garantias reais:

Microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento). (BARONE *et al.*, 2002, p. 32).

Nesta mesma linha seguem Barone e Zouain (2004), Costanzi (2002) e Nichter, Goldmark e Fiori (2002) quando reforçam que o microcrédito concede empréstimos de baixa monta a microempreendedores informais e empresas de pequeno porte que não têm acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais, e que são destinados para atividades produtivas (financia capital de giro e investimento). E assim como Alves e Soares (2004), os autores também fazem referência à metodologia específica utilizada pelo microcrédito, em que o funcionário da agência de crédito interage com o tomador de empréstimo antes, durante e depois da concessão do crédito.

Feita a diferenciação entre microfinanças e microcrédito, no tópico seguinte se fará uma breve retrospectiva sobre a origem do microcrédito.

## **2.2 Microcrédito: origem e evolução**

Ao longo da história houve várias experiências e relatos de políticas que promoveram o microcrédito ao redor do mundo (MOREIRA, 2016). E mesmo não seguindo uma metodologia única, as cooperativas de crédito têm como principal objetivo a busca pelo desenvolvimento socioeconômico de alguma comunidade específica ou região de um determinado país (BARONE *et al.*, 2002).

Segundo Monzoni Neto (2006), foi em 1846, no sul da Alemanha, que ocorreu os primeiros indícios do surgimento da iniciativa de microcrédito. Essa iniciativa ficou conhecida como a “Associação do Pão” e foi criada pelo pastor da região chamado Raiffeisen. A ideia surgiu após os estragos de um rigoroso inverno nas terras de

fazendeiros, deixando-os endividados e, conseqüentemente, na dependência de agiotas para conseguir dinheiro para desenvolver suas atividades. Só que, ao assim proceder, sua situação ficou ainda mais agravada, pois não conseguiam pagar aos agiotas porque não tinham como produzir e nem o que vender. Assim, o pastor passou a fornecer aos fazendeiros farinha de trigo para fabricação e comercialização de pães, contribuindo para geração de capital de giro para seus negócios. A Associação do Pão devido ao seu crescimento, transformou-se numa cooperativa de crédito que visava o desenvolvimento da população mais pobre daquela região e inicialmente beneficiou 1,4 milhões de pessoas até 1910 na Alemanha, e em seguida se expandiu para a Irlanda e o norte da Itália (MONZONE NETO, 2006).

Monzoni Neto (2006) afirma, também, que no ano de 1900, na cidade de Quebec no Canadá, um jornalista da Assembleia Legislativa chamado Alphonse Desjardins, e mais 12 amigos, criaram uma caixinha de poupança popular em que os participantes depositavam um montante inicial de US\$ 26,00 (vinte e seis dólares canadenses), e esse dinheiro era utilizado como um microcrédito para os mais pobres fomentar seus negócios. E assim foi criado o *Caisses Populaires de Lévis*.

Ainda sobre o *Caisses Populaires de Lévis*, segundo Bijo (2004):

Queriam experimentar o funcionamento de um banco popular de poupança e de microcrédito. No dia 6 de dezembro de 1900, diante de uma centena de pessoas reunidas na Sociedade dos Artesãos Francófonos-Canadenses na rua Eden (hoje avenida Bégin), decidiram por unanimidade criar a “Caisse Populaire de Lévis”. Como um projeto original, as mulheres foram aceitas como membros, assim como seus filhos foram convidados a fazer parte da instituição. A organização administrativa do banco popular compreendia um conselho de administração, uma comissão de crédito, um conselho supervisor e um gerente. Desjardins não se contentou em criar uma instituição voltada para a organização econômica das classes populares; quis, também, determinar o ambiente em que ela seria mais propícia. (BIJO, 2004, p. 176).

Ainda segundo Monzoni Neto (2006), em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica em Chicago nos Estados Unidos, criou dentro da fábrica uma cooperativa de crédito, conhecida como “Fundo de Ajuda”, onde cada operário participante depositava mensalmente US\$ 1,00 (um dólar) com objetivo de atender aos associados que necessitavam de crédito. Essa iniciativa cresceu e se transformou

em Ligas de Crédito, e posteriormente evoluíram para Federação das Ligas de Crédito que atuam em diversos países em todo o mundo.

Embora haja várias manifestações e registros de empréstimos para pessoas de baixa renda e concessão de subsídios a esses segmentos da população, nenhuma outra teve o alcance e modelo de negócio tão bem sucedido como o que foi criado pelo Professor universitário Muhammad Yunus no ano de 1976, na cidade de Bangladesh (BARONE *et al.*, 2002). Segundo este autor "a experiência do microcrédito mais conhecida internacionalmente foi desenvolvida em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo." (BARONE *et al.*, 2002, p. 13).

Muhammad Yunus, de acordo com Greve (2002), era um Professor de Economia Rural, na cidade de Bangladesh, na Ásia, na década de 1970, e depois de analisar um trabalho de campo feito pelos seus alunos, percebeu que os habitantes da aldeia de Jobra viviam em situação de extrema pobreza, sobrevivendo apenas do trabalho que exercia ganhando menos de US\$ 1 (um dólar) por dia. As famílias exerciam atividades autônomas, como artesãos e marceneiros, e necessitavam de matérias primas, mas não tinham recursos para adquiri-las, sendo obrigadas a recorrer a agiotas locais, e conseqüentemente a pagar juros exorbitantes.

Greve (2002), afirma ainda que o Professor Muhammad Yunus constatou que essas famílias precisavam de recursos que impulsionasse suas atividades, com taxas menores e que fosse direcionado para a população de baixa renda. Para Yunus, seria a solução para esse problema, porém ao tentar chamar a atenção dos bancos sobre esse público, não obteve sucesso, devido aos bancos não demonstrarem interesse por essa clientela, pois não possuía garantias para os bancos oferecerem esse tipo de operação com valores tão baixos que não cobriam os custos iniciais do crédito.

Foi então que, segundo Greve (2002), Yunus não desistiu de sua ideia inicial e seguiu mapeando todas as famílias tomadoras de empréstimos da região, analisando suas necessidades e como ele poderia supri-las. Com seus próprios recursos, decidiu fazer os empréstimos de forma associativa e solidária, preferencialmente para as mulheres. Desta forma, Yunus ganha vários inimigos, incluindo aí os maridos das mulheres beneficiadas, pois eles se sentiam além de desprestigiados, deslegitimados como chefe da família. Os agiotas também não ficaram satisfeitos com o que estava ocorrendo, pois estavam perdendo espaço no mercado que antes só eles dominavam.

De acordo com Yunus e Jolis (2006):

Se os objetivos do desenvolvimento econômico incluem a melhoria dos padrões de vida, a eliminação da pobreza, o acesso a empregos dignos e a redução da desigualdade, então é bastante natural começar pelas mulheres. Elas constituem a maioria dos pobres, dos subempregados e dos desfavorecidos econômica e socialmente. E como estavam mais próximas das crianças, as mulheres também eram nossa chave para o futuro de Bangladesh. (YUNUS; JOLIS, 2006, p. 63).

Com seu capital próprio de US\$ 27,00 (vinte e sete dólares) que foram emprestados, sem cobrança de juros, a 42 pessoas pobres das aldeias rurais daquele país, na sua maioria mulheres, esses créditos foram concedidos com o objetivo da criação da autossustentabilidade e não de consumo próprio. E foi através dessa iniciativa que permitiu a Yunus, segundo Barone *et al.* (2002, p. 13), “provar que os pobres são merecedores de crédito, no sentido de confiança e recursos financeiros, e que pagam seus pequenos empréstimos destinados a atividades produtivas.” A consequência disso foi que o Professor Yunus conseguiu financiamentos e doações de bancos privados e internacionais para fundar em 1983 o Banco *Grameen*.

De acordo com Peixoto (2000):

O objetivo principal do Prof. Yunus era e é o de estender os serviços de crédito aos mais pobres eliminando a ação dos agiotas, dar oportunidades de trabalho e renda aos desprovidos e desenvolver uma forte noção de cidadania e de autoestima na população carente. Mais do que uma proposta de conceder crédito através de um pequeno empréstimo, o Banco dos Pobres visa, também, romper com um ciclo vicioso do trabalho que estimula a permanência dos padrões de escravidão, do congelamento de uma situação permanente de miserabilidade e da ausência de serviços públicos mínimos como habitação, saúde, educação, transporte etc. (PEIXOTO, 2000, p.1).

A iniciativa do Banco *Grameen* tomou visibilidade internacionalmente devido ao fato de liberar empréstimos às pessoas menos favorecidas e sem garantias (principalmente mulheres pobres), e as mesmas se mostraram mais preocupadas em manter a sua adimplência dos empréstimos, do que as pessoas mais ricas.

De acordo com Barone *et al.* (2002), a concessão de crédito realizada pelo Banco *Grameen* possui uma metodologia própria, sem excesso de burocracia e de garantias. Baseia-se em dois pilares: no aval solidário, formado por um grupo de pessoas da mesma comunidade se responsabilizando mutuamente pelo crédito e a

análise e acompanhamento feita pelo Agente de Crédito (pessoa capacitada pelo banco) aos participantes do grupo.

Sobre o Banco *Grameen*, Yunus e Jolis (2006) afirmam:

Agora que o Grameen estava alcançando 12 milhões de pessoas ou um décimo da população de Bangladesh, e agora que estudos independentes mostraram que em dez anos o Grameen conseguiu tirar um terço de seus tomadores de empréstimo da pobreza e tirar um terço de seus mutuários perto da linha da pobreza, minha mensagem é sempre a mesma: a pobreza pode ser erradicada em nossa vida. Precisamos apenas de vontade política. (YUNUS; JOLIS, 2006, p. 18).

Barone *et al.* (2002) descreve o modelo de microcrédito proposto pelo Banco *Grameen* sendo indiscutivelmente uma referência para mais de 30 países ao redor do mundo, incluindo aí o Brasil, com o modelo Crediamigo desenvolvido pelo Banco do Nordeste.

### **2.3 Importância do microcrédito na geração de emprego e renda**

Como ressaltado anteriormente, partindo da premissa de que o desemprego feminino é a principal causa do empreendedorismo involuntário (GEM, 2020), o microcrédito surge como uma alternativa de recursos aos pequenos empreendedores formais e informais, pois é um crédito concedido para fomentar o setor produtivo da economia de pequeno porte, e é utilizado como ferramenta auxiliar no combate à pobreza e exclusão social (ALVES; SOARES, 2004; BARONE *et al.*, 2002; BARONE; ZOUAIN, 2004; COSTANZI, 2002; NICHTER; GOLDMARK; FIORI, 2002).

O microcrédito tem como finalidade impulsionar o início da geração do próprio negócio para as pessoas que não possuem quase nenhum recurso financeiro, uma vez que esta atividade se apresenta como uma alternativa de renda. De acordo com Soares e Melo Sobrinho (2008, p. 24), a atividade do microcrédito “é entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e também pela geração de trabalho e renda.”

Segundo Barone *et al.* (2002), é indiscutível o impacto do microcrédito sobre as camadas mais pobres da população, contribuindo para o fortalecimento do acesso renovável ao crédito. Ainda segundo os autores:

A geração de trabalho e renda para as famílias usuárias vem introduzindo um papel estratégico para o microcrédito, com o favorecimento de formas alternativas de ocupação e o aumento da produtividade dos pequenos empreendimentos. Também é ferramenta importante no processo de combate à pobreza, na medida em que o acesso ao crédito produtivo contribui para a melhoria da qualidade de vida do segmento pertencente à base da pirâmide econômica e social (BARONE *et al.*, 2002, p. 11).

Barone *et al.* (2002) também destacam a importância das melhorias socioeconômicas proporcionadas por essa iniciativa.

O impacto social do microcrédito, embora de difícil mensuração, é reconhecidamente positivo, resultando em melhores condições habitacionais, de saúde e alimentar para as famílias usuárias. Além disso, contribui para o resgate da cidadania dos tomadores, com o respectivo fortalecimento da dignidade, a elevação da autoestima e a inclusão em patamares de educação e consumo superiores (BARONE *et al.*, 2002, p. 11).

Para Yunus e Jolis (2006, p. 134) “o crédito não é apenas uma ferramenta de geração de renda, mas uma poderosa arma de transformação social, uma forma de dar um novo sentido à vida das pessoas”, é uma maneira de transformar a economia das comunidades carentes, dando a oportunidade de desenvolver seus negócios locais.

Após uma breve exposição acerca do microcrédito, na próxima seção irá se discorrer sobre a origem do microcrédito no Brasil, especificamente.

## **2.4 Microcrédito no Brasil**

Conforme ressaltam Barone *et al.* (2002), antes mesmo da ideia inicial de Yunus, já havia registro de empréstimos para pessoas de baixa renda. Por exemplo, a rede *Accion Internacional*, uma organização privada e sem fins lucrativos, fundada em 1961, por americanos e europeus, já atuava na América Latina e na África, promovendo ações de financiamento e consultoria na elaboração e implantação de programas de microcrédito. O Brasil foi um dos países que recebeu o apoio da rede *Accion* para criar o que, segundo Neri (2008), teria sido a primeira iniciativa de microcrédito na América Latina. E no que constava essa iniciativa?

Com o apoio da *Accion Internacional*, em 1973 foi criada na cidade de Recife, e posteriormente em Salvador, a União Nordestina de Assistência a Pequenas

Organizações (UNO). Segundo Barone *et al.* (2002), a UNO era uma organização não governamental que além de trabalhar com microcrédito, capacitava seus clientes (em geral, microempresários informais) para gerenciar de forma mais eficiente seus próprios negócios. Além disso, a organização se preocupava em estudar o perfil de seus clientes e acompanhar o impacto do microcrédito concedido a estes microempresários. Segundo Silva (2010, p. 44), “o trabalho realizado pela UNO produziu o desenvolvimento do associativismo, resultando na criação de cooperativas, associações de artesãos e grupos de compra.” Entretanto, após 18 anos de atuação, a UNO não conseguiu manter sua auto suficiência financeira, e encerrou as suas atividades.

E nas décadas de 80 e início dos anos 90 foi quando as iniciativas de financiamento de microcrédito cresceram estruturadas de forma independente do Estado. Entretanto, devido a questões políticas, sociais e econômicas, o microcrédito encontrou respaldo governamental somente no ano de 1994, depois da implantação do Plano Real. E em 1996, “o BNDES passou a apoiar o fortalecimento das organizações existentes, através do Programa de Crédito Produtivo Popular e, em 1998, o Banco do Nordeste passou a atuar diretamente com 50 agências especializadas do Programa CrediAmigo.” (BARONE *et al.*, 2002, p. 8).

O Crediamigo, o maior programa de microcrédito da América do Sul e o segundo da América Latina implantado por um banco estatal, foi lançado em 1997 como projeto piloto em cinco cidades do Nordeste: Fortaleza (CE), São Luís (MA), Recife (PE), Aracaju (SE) e Itabuna (BA). O programa foi lançado pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB), e passou a operar efetivamente a partir de 1998. Seu principal objetivo é fornecer crédito à população de baixa renda, atuando na região Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo, bem como Distrito Federal e Rio de Janeiro (SANTOS; FERREIRA, 2009).

O Crediamigo trabalha com o método de aval solidário, ou seja, os empreendedores que fazem parte do grupo assumem a responsabilidade conjunta do pagamento das prestações e, desta forma, são dispensadas as garantias reais exigidas pelos bancos tradicionais. “O programa baseia-se no relacionamento direto com os beneficiários, através da ação dos agentes de crédito no local onde são executadas as atividades econômicas.” (SILVA, 2010, p. 54).

Diversos autores (BEDREGAL, 2001; CARVALHO, 2013; CEZAR, 2016; JUNQUEIRA; ABROMOVAY, 2005; MOREIRA, 2016) concordam que o principal objetivo do Programa de microcrédito Crediamigo é fornecer crédito à população de baixa renda, na tentativa de diminuir a pobreza da população beneficiada. E dentro deste contexto, a situação da mulher é um caso a ser destacado, pois desde a origem do microcrédito, a mulher é o principal beneficiário. Segundo Thé (2013, p. 405), “a preferência pelo gênero feminino dá-se pelo fato de que [...] as mulheres apresentam maior apreço pelo reforço das finanças familiares e executam aplicações mais seguras para a futura geração.”

## **2.5 Microcrédito e a questão de gênero: o empoderamento feminino**

No cenário atual, um dos maiores empecilhos impostos pela modernidade são as barreiras existentes nas questões de gênero, que envolve fatores como desigualdade, diferença, opressão e exclusão, dificultando o espaço das mulheres na sociedade e no ambiente de trabalho (KRUIJF, 2014).

O professor Yunus conta que depois de sua experiência nas aldeias em Bangladesh, constatou que devido às condições desiguais, as mulheres são as mais vulneráveis, mas ao mesmo tempo, são elas também com maior potencial e grandes habilidades de gestão e de gerir a economia do microcrédito. “As mulheres pobres tiveram a visão de ver mais longe e estavam dispostas a trabalhar mais para sair da pobreza porque eram as que mais sofriam.” (YUNUS; JOLIS, 2006, p. 63).

De acordo com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2015) e a ONU Mulheres (2016) a igualdade de gênero e o empoderamento feminino, juntamente com o avanço da participação das mulheres no desenvolvimento em políticas socioeconômicas contribui para o aumento da qualidade de vida, inclusão social e da cidadania, promovendo assim, uma sociedade mais justa e igualitária.

Segundo Campos (2014):

O empoderamento da mulher pode vir do poder de barganha, ilustrando as diferenças familiares no exercício de cooperação cotidiana. Outro enfoque é trabalhar a consciência de mulheres e homens, contra o termo subordinação

enraizada nos mesmos, e reforçada pelas religiões e educação (CAMPOS, 2014, p. 108).

Nesta mesma linha, Costa (2000) diz que a definição de empoderamento deve incluir os fatores cognitivos e psicológicos, alegando que não poderá haver empoderamento em seu sentido mais amplo, sem que antes as próprias mulheres compreendam a sua subordinação e as causas desta, e a partir daí façam escolhas, mesmo que possam ser contrárias às expectativas culturais e sociais.

A relação de empoderamento econômico eleva a mulher à condição de sujeito e aprende que é possível outra relação entre homens e mulheres na equiparação de gênero (KRUIJF, 2014).

O professor Yunus defende a experiência do empoderamento feminino pelo microcrédito como uma maneira de melhorar as questões de gênero (YUNUS; JOLIS, 2006). Já Farah (2004, p. 65), diz que “no caso dos programas de emprego e renda, a priorização das mulheres é defendida tanto pelos que enfatizam o impacto desse apoio no combate à pobreza como pelos que enfatizam a busca da autonomia das mulheres, vítimas da pauperização.”

No caso do microcrédito, ele tem uma diferenciação em relação às políticas exclusivamente assistencialistas, porque ele proporciona aprendizado e autonomia a seus beneficiários, e dentro desse contexto, surge o empoderamento feminino, não apenas sob o aspecto econômico, mas também no aspecto social (CAÇADOR, 2014). Assim, o microcrédito se sobressai em função desse aspecto social, que vai além de incentivar as pessoas a desenvolverem atividades econômicas, em função de sua própria metodologia, que coloca a empreendedora em contato com várias outras pessoas fora do seu ciclo familiar.

Moreira (2016, p. 13), ao falar sobre o microcrédito, ressalta os pontos positivos, com destaque para: “fortalecimento feminino; melhoria da renda dos menos privilegiados; e alívio da pobreza, mediante a criação de emprego e renda. [...] prioriza o empréstimo às mulheres como estratégia de melhoria da situação socioeconômica das famílias e empoderamento.”

Dessa forma, após um breve resgate teórico dos temas deste trabalho, no capítulo seguinte será exposta a metodologia adotada para alcançar os objetivos propostos.

### 3 METODOLOGIA

O presente trabalho é de caráter qualitativo e descritivo. Segundo Lakatos e Marconi (2009, p. 267), a “metodologia qualitativa preocupa-se em analisar e interpretar aspectos mais profundos, descrevendo a complexidade do comportamento humano.” E é descritivo porque, embora não pretenda explicar o fenômeno em si mesmo, descreve as especificidades de uma dada realidade que pode refletir uma parte desse fenômeno (VERGARA, 2016).

Assim, como a pesquisa qualitativa “pode se referir a pesquisa sobre a vida das pessoas, experiências vividas” (CORBIN; STRAUSS, 2008, p. 23), este trabalho traz uma discussão acerca do desafio da mulher ocupar o mercado formal de trabalho e a importância do microcrédito como instrumento de empoderamento feminino.

O meio utilizado foi o método de história de vida. A história de vida é uma estratégia de pesquisa que faz parte da abordagem biográfica. Trata-se de um registro escrito, baseado em narrativas pessoais de partes significativas de uma vida coletadas por meio de conversas ou entrevistas (ZACCARELLI; GODOY, 2013). E muito embora a história de vida seja pessoal e individual, ela traz em si uma série de dimensões sociais que podem ser exploradas, tais como os valores sociais e culturais de uma sociedade e o contexto histórico e econômico na qual a história está inserida (CLOSS; ANTONELLO, 2011). Portanto, a partir da análise da história de vida do indivíduo, é possível fazer a conexão com “o que sucede na encruzilhada da vida individual com o social.” (QUEIROZ, 1988, p. 36), uma vez que, para o pesquisador, o indivíduo é o representante do grupo social em que ele está inserido.

Este estudo também se configura como um estudo de campo, uma vez que para a sua efetiva execução, a pesquisadora teve que se deslocar até o local onde se encontrava o sujeito da pesquisa e feito um interrogatório direto sobre o tema de interesse (GIL, 2008).

O número de respondentes no método de história de vida varia muito. Existem estudos que registram apenas uma, e outros que chegam a registrar 800 histórias de vida em um único estudo. No caso específico deste trabalho, foi feita uma entrevista aberta, com um único respondente, denominada por Gertsen e Soderberg (2011), como narrativas individuais.

Segundo Lakatos e Marconi (2009), a entrevista é uma conversa aberta, mas metódica, em que se encontram no mesmo espaço físico (ou virtual) o entrevistador e o entrevistado, com o objetivo de obter informações verbais deste sobre algum tema específico. A entrevista foi previamente agendada conforme melhor dia e horário de escolha da entrevistada, sendo marcada para ser realizada presencialmente no dia 11 de abril de 2023, em residência da pesquisadora, a pedido da entrevistada, uma vez que ela achou que em sua casa seria incomodada pelos familiares que ali residem e que, portanto, poderia atrapalhar a conversa. Como a entrevistada é uma antiga conhecida, não houve a necessidade da formalidade de apresentações entre entrevistado e entrevistador, mas foi devidamente esclarecido o objetivo da entrevista, e como ela seria desenvolvida. A entrevista durou exatos uma hora e cinco minutos, iniciando às 18:55 e terminando pontualmente às 20:00 horas.

A entrevista foi feita com um roteiro previamente elaborado com questões abertas (Apêndice), tendo por base o estudo de Silva (2010). Contudo, o roteiro foi flexibilizado, permitindo que a entrevistada pudesse falar livremente, sendo interrompida apenas para acertar o rumo da história dentro dos objetivos propostos do trabalho. A entrevista foi gravada com a expressa autorização da entrevistada, mas para preservar a identidade dela e das pessoas que são citadas no decorrer de sua fala, os nomes foram identificados apenas com as iniciais.

Em leituras de trabalhos científicos sobre a técnica de história de vida, em geral, a transcrição de uma entrevista de uma hora dura, aproximadamente, oito horas. No caso deste estudo, em função da falta de experiência da pesquisadora, e tendo em vista o fato de que a entrevistada falava muito rápido, a transcrição durou dezoito horas e trinta minutos.

O roteiro foi dividido em três partes: a parte I, buscou resgatar a história de vida da entrevistada desde a sua infância até a fase atual, com o intuito de entender o contexto geral de sua trajetória como microempreendedora. A parte II focou mais em sua história relacionada com o microcrédito, buscando apreender sua importância para o empoderamento feminino e melhoria das condições de vida da família. A parte III concluiu o roteiro com informações socioeconômicas da entrevistada.

### 3.1 Tratamento e análise das informações coletadas

Embora existam diversos aplicativos e *softwares* específicos para a transcrição da fala (como por exemplo o *Transcribe, Speech* e *NVivo*), optou-se por fazê-la manualmente, uma vez que desta forma é possível captar o mais fielmente possível o discurso do entrevistado, com todas as nuances da fala (LAGE; GODOY, 2008).

Como em uma pesquisa de cunho qualitativo, que utiliza o método de história de vida, os dados são coletados por meio de palavras que resgatam memórias, lugares e fatos marcantes de uma vida do indivíduo, o tratamento e análise dos dados não utilizam técnicas estatísticas, tão comuns no método quantitativo (GERHARDT; SILVEIRA, 2009). A análise dos dados torna-se mais difícil, pois não há uma orientação clara acerca do tratamento de dados e análise do material transcrito (CLOSS, ANTONELLO, 2011). Entretanto, uma recomendação comum entre os autores que trabalham com história de vida, é a leitura minuciosa do material coletado e transcrito, para a partir daí, seguir alguns procedimentos básicos para manuseio e análise das informações extraídas da fala do entrevistado.

Segundo Riessman (2008, *apud* Zaccarelli e Godoy, 2013), existem três tipos de análise narrativa: temática, estrutural e dialógica (Quadro 1).

**Quadro 1:** Tipos de análise de narrativas

Tipo de análise narrativa	Temática	Estrutural	Dialógica/ performática
Foco	Conteúdo;  Experiência do narrador.	Forma/Estrutura narrativa;  Narrativa em si mesma.	Contexto;  Experiência, narrativa em si e o evento dialógico.
O que se busca no texto?	O que é dito?	De que maneira é dito?	Para quem é dito? Quando? Com qual intenção ou por quê?

Fonte: Zaccarelli; Godoy, 2013, p. 28

Para este trabalho, foi adotada a análise temática, cuja característica “é a investigação do que é dito e experienciado pelo narrador. [...] São preservadas, assim, as características sequenciais e estruturais das narrativas, que são suas marcas ou “selos” de qualidade.” (ZACCARELLI; GODOY, 2013, p. 28). Na análise temática é criada uma tipologia das narrativas organizadas por temas, denominadas de categorias temáticas, nas quais o pesquisador se detém para interpretar o que é dito, concentrando-se no significado de cada trecho da história.

Assim, após a leitura pormenorizada da transcrição da entrevista, foram recortados trechos da fala que faziam referência ao problema de pesquisa, bem como, trechos da narrativa associados aos objetivos da pesquisa. Este procedimento procura identificar categorias e subcategorias temáticas que propiciem a compreensão da questão de pesquisa proposta pelo estudo. Assim, a partir daí, foi elaborado um fichamento que orientou a parte da análise interpretativa das falas, dentro de seu contexto social, político, econômico e histórico, para posteriormente serem transcritas e analisadas dentro do contexto geral ao qual se propôs o trabalho.

## 4 ANÁLISE DAS INFORMAÇÕES COLETADAS E DISCUSSÃO

Conforme ressaltado anteriormente, a entrevista foi realizada presencialmente no dia 11 de abril de 2023, com a senhora V. S. S., empreendedora do setor de cosméticos, 59 anos, residente desde sua infância em Itabaiana/SE, mas natural de Ribeirópolis/SE, com o segundo grau completo, casada, de etnia parda (segundo se autodeclarou), e cliente do Programa Crediamigo.

O primeiro passo após a entrevista foi a sua transcrição na íntegra. Na primeira parte do roteiro de entrevista foi solicitado que a empreendedora contasse um pouco de sua trajetória de vida.

### 4.1 – Contextualização da história de vida da entrevistada

V.S.S. vem de uma família grande, de pais agricultores da cidade de Ribeirópolis, sendo ela a quinta filha de um total de 12 filhos (cinco mulheres e sete homens). Aos sete anos de idade, ela veio com toda sua família para Itabaiana/SE, a procura de melhorar de vida:

Eu nasci no município de Ribeirópolis. Era chamado Sítio Velho, só que um lugar pequueeno e a terra era... não muito boa. [...] Meus pais se mudaram pra aqui, pra o município de Itabaiana, chamada Fazenda Grande, porque ele (o pai) tinha o sonho, assim, de crescer e a terra era booa, e tinha essa fama que Itabaiana todo mundo crescia, e ele mudou-se pra cá, vendeu o terreno lá e comprou aqui na Fazenda Grande.

E mesmo nesta fase da infância (sete anos em diante), já é possível identificar pela fala da entrevistada o seu espírito empreendedor.

E realmente a gente despertou todo mundo de crescer. A Fazenda Grande era propiciado o nome, e ele (o pai) plantava muita verdura, colhia muitas 'carradas' de verdura, e no inverno até nós se interessamos, logo cedo com uns dez, onze anos, colhia os alface e os coentro e nós mesmo ia na rua e vendia, porque já fazia dinheiro pra gente comprar as coisas que a gente queria. Os sonhos, né? Por mais pequeno que fosse o sonho... o chinelo... uma roupinha... mas a gente já conseguia vender os alface e comprava.

[...] E a gente logo cedo... uma coisa interessante a gente começou: vamos vender os alface, pra gente comprar uma roupa nova. Aí colhia o alface do sítio, vinha de madrugada com ele (o pai), ele trazia a 'carrada' e nós fazia os pequenos cestos de alface. Ele vendia a 'carrada' dele graaande, no grosso, e nós já com onze anos, dez anos, vendia os alface e os coentro, e também nós já tinha um dinheirinho, comprava uma roupa nova, um calçado.

Estes trechos da história de vida de V.S.S. são interessantes porque indicam que as atividades empreendedoras dos filhos podem estar relacionadas à influência da atividade dos pais. No caso de V.S.S., percebe-se que a influência familiar de visão empreendedora vem desde seu avô:

[...] meu avô também era um sonhador [...] O pai do meu pai, ele era um homem de visão, né? De empreendedor, e falava pro meu pai esse incentivo: compre esse terreno grande, eu lhe ajudo financeiramente, eu tenho certeza que vocês tudo vão produzir, e vocês vão tudo melhorar de vida aqui, e a gente mergulhou no... no... no... na visão dele, e deu certo.

Como também, o trecho abaixo, chama a atenção para a distinção entre os gêneros em relação ao empreendedorismo por necessidade e por oportunidade. O empreendedorismo por necessidade faz referência a uma “parcela da população envolvida com o empreendedorismo por não ter outra opção de trabalho.” (GEM, 2011, p. 89). Já o empreendedorismo por oportunidade é a pessoa “envolvida com o empreendedorismo não por não ter outra opção de trabalho, e, sim, por ter identificado uma oportunidade de negócio que pretende perseguir.” (GEM, 2011, p. 89).

Diferentemente de seu avô e de seu pai, o empreendedorismo entrou na vida de sua mãe por necessidade. Quando a entrevistada tinha 18 anos, ocorreu uma tragédia na família, e seu pai faleceu. A sua mãe, até então apenas dona de casa, foi obrigada a tomar a frente da família com os 12 filhos, sendo os cinco mais velhos maiores de idade, mas tendo ainda sete filhos menores para tomar conta e encaminhar na vida.

Aí minha mãe teve uma ideia também boa: ela comprou uma barraca na feira de cereais e ela ficava negociando, pra ajudar na despesa, e aí ela comprou a barraca de cereais, vendia na quarta e no sábado, que ajudava na despesa da casa, e a gente trabalhava ou outros dias tudo no sítio, na plantação, na colheita, plantação e a colheita, daí a gente aprendeu também com ela negociando na feira...

Então, neste aspecto, pode-se fazer a primeira diferenciação entre os gêneros no que se refere à motivação para o empreendedorismo. Segundo o GEM (2020, p. 41), “verificou-se, no passado, uma participação maior de empreendedoras por necessidade, quando comparado aos homens.” Ainda segundo o GEM (2020), em geral, a mulher busca o empreendedorismo em momentos de piora da renda familiar

sem, contudo, se desvincular das obrigações domésticas, o que a leva a assumir uma dupla jornada de trabalho (IBGE, 2021).

Um outro fato que chamou a atenção na fala da entrevistada em relação ao gênero, foi a questão da educação. Na fase da adolescência (segunda metade da década de 70 do século passado) a entrevistada, bem como suas irmãs, foram impedidas, pelos pais, de continuarem os estudos. Naquela época, era comum os pais (principalmente se eram pequenos agricultores) não incentivarem os estudos dos filhos, porque precisavam de mão de obra familiar para ‘tocar o negócio’, e os estudos era um empecilho ao trabalho no campo. Segundo Silva (2011), este pensamento foi reflexo de um período histórico brasileiro em que só os filhos dos grandes proprietários tinham direito a estudar. Os trabalhadores rurais, indígenas, negros e mulheres, não precisavam estudar porque ler e escrever não era essencial para o trabalho na agricultura.

No caso dos pais da entrevistada, além do resquício histórico relacionado aos trabalhadores rurais, existia um agravante importante que era a questão explícita de discriminação de gênero.

Perguntada se teve incentivo dos pais para estudar, a entrevistada disse:

Num tive! [...] Eles, os meus pais, eles deixavam assim: não, não devemos investir muito no estudo das meninas. Os meninos eles pode estudarem até concluir o nível superior, se eles quiserem. Mas as meninas não era pra passar da quinta série. Aí a gente ficou na quinta série, eu e minhas irmãs, todo mundo só chegou até a quinta série. Aí a gente parou... quinta série. Mas eu tinha vontade, eu queria estudar mais, eu queria estudar mais, e eu não, eu não achava justo, por que que as meninas não podem ir também? Por que os meninos, só eles podem ir à noite pra escola, pro ginásio? A gente pode ir junto com eles? “Não! As meninas não!”

Eu acho que eu, eu cheguei só na quarta, porque na quinta tinha que ir pro Murilo, que era o Ginásio, e não podia passar pra cidade, que a quarta a gente fazia lá no... na fazenda tinha um colégio e a gente podia estudar lá, e a gente estudou e concluiu só até a quarta, até a professora ficou bem sentida, ela falou: vocês eram as melhores alunas, eu e minha irmã J., ela disse: me parte o coração de ver umas alunas tão boa só tirando nota nove e meio, dez, nove e meio, dez, significa que vocês tem muuita vontade de estudar... aí ela falou: vou falar com seus pais, aí falou. Ele: “não, as meninas não...”

A partir daí, a vida de V.S.S. foi “só trabalhar, e trabalhar, e trabalhar”.

Ao completar a maioridade, V.S.S. nutriu o sonho de migrar para São Paulo. No início da década de 1980, era comum o êxodo rural de jovens rapazes para os grandes centros urbanos (principalmente Rio de Janeiro e São Paulo) à procura de

emprego (COSTA; FROEHLICH, 2014), mas menos comum a migração de filhas, com este objetivo, àquela época.

Ela já tinha um irmão que morava lá em São Paulo, e mesmo sem a autorização e sem incentivo financeiro de sua mãe, ela conseguiu dinheiro com a venda de uma colheita de batatas e feijão, e no início da década de 1980, se mudou para São Paulo, capital.

Lá, passou a morar com o irmão e a cunhada; e logo em seguida, mesmo com pouco estudo e sem experiência, ela começou a trabalhar. Seu primeiro emprego com carteira assinada foi na fábrica de chocolate da Lacta.

Muito bom, o trabalho era leve, no ar condicionado, carteira assinada, não era salário mínimo, era um piso de salário assim, digamos que era um salário e meio, a empresa aceitava as pessoas sem experiência... como chamava lá, de carteira branca, quem nunca trabalhou...

A fábrica era bem assim, justo! Se você chegava cedo, tinha direito a um belo café da manhã antes de começar a trabalhar, aí a gente já no costume de ir cedo, de acordar cedo pro sítio, já acordava cedo e corria pra fábrica, tomava um café no restaurante, depois sete horas marcava o ponto e subia pro andar de cima trabalhar, meio dia nós tinha almoço no restaurante da fábrica e nós tinha direito a comer os chocolates... [...] Eu falei: tô no céu!

Nesta empresa a entrevistada passou seis meses trabalhando. Depois foi despedida e passou a trabalhar em diversas lojas do comércio de São Paulo, mas sem carteira assinada, e por pouco tempo, pois logo era dispensada por não “bater a meta do mês” (de vendas). Com o irmão também desempregado, a ideia deste era voltar para Sergipe. A entrevistada se negou a vir com ele, e ficou lá trabalhando com uma tia numa loja de produção de calças jeans, resistindo ao apelo dos familiares de voltar para Sergipe. Neste intervalo de tempo, V.S.S. conheceu o rapaz (sergipano, de Itabaianinha) que seria seu futuro marido.

Eu fiquei namorando com ele, ele morava em Santos e eu em São Paulo, aí eu casei em Santos e já fiquei morando em Santos, [...] Aí lá eu não fui procurar emprego não, em Santos. Ele (o marido) disse: não, não vá não procurar emprego, dê um tempo. Aí eu dei um tempo.

Esta fala é importante, porque corrobora com a discussão de Garcia e Viecili (2018), Guimarães (2012), Lavor Filho e Gomes Filho (2014), entre outros autores, de que historicamente são impostas normas socioculturais à mulher, única e exclusivamente, como dona de casa (cuidar dos afazeres domésticos e do marido

provedor do lar, como também da educação dos filhos). A ONU (2019-2020) diz que o casamento e a maternidade têm um impacto grande na diferenciação de gênero e participação no mercado de trabalho.

Em nível global amplo, o casamento parece deprimir a participação das mulheres na força de trabalho, enquanto tem o efeito oposto nos homens. Dados de uma amostra de 93 países mostram que pouco mais da metade das mulheres de 25 a 54 anos casadas ou em união estável estão na força de trabalho, 52,1%, em comparação com 65,6% das solteiras/nunca casadas e 72,6% de mulheres divorciadas/separadas. (ONU, 2019-2020, p. 114, tradução livre).

Oliveira (2006), acrescenta que estas normas são tão arraigadas na sociedade que parece “normal” – até para uma mulher arrojada para a época, como a entrevistada demonstrava ser – a subordinação da mulher/esposa dentro da sociedade patriarcal, passar a não trabalhar mais após o casamento, caso o marido exija ou ‘convença’ a mulher a não trabalhar fora de casa.

Aí depois eu tive a menina, a primeira menina. Aí eu fiquei procurando o que fazer alguma coisa, e eu comecei a vender de novo.

A trajetória de vida da entrevistada mostra a trajetória de vida de muitas mulheres que ao se casarem e constituírem família, muitas vezes por pressões externas, deixam de trabalhar com carteira assinada. Mas devido à necessidade financeira da própria família, começam a ‘trabalhar por conta’ para ajudar no orçamento familiar, sem contudo, se descuidarem dos afazeres do lar (COSTA, 2010).

Moreira (2016) diz que:

Quando não conseguem ter carteira assinada, a necessidade de sustentar a família faz com que muitas mulheres iniciem pequenos negócios. São cabeleireiras, manicures, costureiras, cozinheiras, vendedoras de roupas, cosméticos ou outros produtos de porta em porta. (MOREIRA, 2016, p. 28).

Assim, após o casamento e já com duas filhas, o empreendedorismo por necessidade entra definitivamente na vida de V.S.S., inicialmente em Santos, com o marido e as filhas, e posteriormente, em Itabaiana/SE.

A volta para Itabaiana se deu por um motivo inusitado: depois de 5 anos em Santos, a entrevistada presenciou um fenômeno da natureza conhecido como 'ressaca do mar'. As altas ondas invadiram sua casa, e depois deste fato (aterrorizante para ela), convenceu o marido (também sergipano) a deixar o emprego (ele trabalhava numa casa noturna) e voltarem para Sergipe.

De volta para o Estado de Sergipe, a entrevistada e seu marido começaram o processo de se restabelecer com sua família, em Itabaiana. O marido montou uma lanchonete, e ela ajudava-o fazendo bolo, doces e salgados para o marido vender na lanchonete, e também, começou a vender cosméticos. A partir daí, o microcrédito entrou na vida de V.S.S.

#### **4.2 O microcrédito e sua contribuição para o empreendedorismo e empoderamento feminino**

Coincidentemente ou não, foi a partir da década de 70 do século passado que a sociedade passou a discutir mais fortemente a questão de gênero, e nesta mesma década, surgia em Bangladesh, o Banco *Grameen*, com a proposta de emprestar pequenas quantias de dinheiro a mulheres, para que elas pudessem abrir um pequeno negócio e alcançarem autonomia financeira (YUNUS; JOLIS, 2006).

A história da entrevistada segue nesta linha. Depois que V.S.S. voltou para Itabaiana/SE, começou a trabalhar informalmente com a venda de cosméticos, pois era a forma mais rápida e acessível de garantir uma renda a mais para a família. Segundo Moreira (2016), a maioria das mulheres começa sua vida empreendedora em atividades que são de baixos lucros. E isto decorre da falta de capital inicial para iniciar a atividade empreendedora com bases financeiras mais sólidas. E foi o caso de V.S.S.:

É... de vendas aqui... eu comecei a primeira que eu vi foi a oportunidade do Avon, que eu não tinha renda nenhuma, dinheiro pra investir, né? E tinha a oportunidade de vender e receber de imediato.

A literatura aponta (BEDREGAL, 2001; HELMS, 2006) que o microcrédito é um dos principais instrumentos de política de geração de emprego e renda, principalmente para pessoas com dificuldades de encontrar emprego formal, e com

dificuldades de conseguir crédito em bancos comerciais tradicionais, por não ter garantias reais para oferecer a estes bancos.

Aí vi uma colega que falou pra mim: tem o Crediamigo que também é uma oportunidade da gente tirar empréstimo, investir em mercadoria e crescer um pouquinho mais... as vendas.

Vejo vocês batalhando – minha irmã costurando, e eu vendendo, né? Ela disse: vejo vocês duas na batalha e eu descobri um negócio bom e vim trazer um negócio bom pra vocês duas, vamos se juntar as três? [...] A gente tira o Crediamigo, nós pode investir no nosso negócio as três juntas no grupo, uma é responsável pela outra, é só a gente não gastar o dinheiro, não esbagaçar, quando vender, receber, primeiro guarda o do banco e aí dá certo.

Neste discurso, pode-se notar um fator importante no microcrédito que é a metodologia de empréstimo utilizada. Com efeito, desde a ideia inicial do microcrédito (YUNUS; JOLIS, 2006), sua metodologia de funcionamento envolvia a formação de grupos, sem muita burocracia, cujos indivíduos se responsabilizam mutuamente pelo crédito, conhecido como aval solidário, que é a garantia que o banco exige para fornecer o empréstimo (BARONE *et al.*, 2002). E a preferência por emprestar a mulheres é porque, segundo Yunus e Jolis (2006), as mulheres são melhores pagadoras que os homens e mais responsáveis em investir a renda com a família. Da mesma forma, emprestar a mulheres empreendedoras pode ter um “efeito multiplicador, uma vez que elas gastam mais de seus ganhos com a família.” (MOREIRA, 2016, p. 27).

Assim, a V.S.S., sua irmã e mais a amiga que apresentou a elas o Crediamigo, se juntaram e formaram um grupo para conseguir o primeiro empréstimo.

Aí eu comecei, fui tirando do Crediamigo, investia em mercadoria, conseguia vender um pouco mais e dava um prazo pros clientes também, aí quando o cliente pagava pela parcela, pagava a parcela do banco, e aí fui, fui andando.

Neste trecho da fala, destaca-se o objetivo do microcrédito Crediamigo, que é próprio para financiar capital de giro, conforme destacam Barone *et al.* (2002). A entrevistada relatou que inicialmente, o pagamento ao banco era feito quinzenalmente. Então, com o dinheiro em mãos, mas sem ter o devido conhecimento de como o empréstimo funciona, aparece o temor de não dar certo, tanto da empreendedora, quanto de seus familiares próximos.

Né perigoso não? Ela (a amiga): não, é um negócio seguro.

Aí a gente meio com medo, aí meu marido falou: tu não se mete com o banco que vai pra falência.... Aí ela (a amiga): “não, a gente vai tirar só um pouquinho”. Aí a gente tirava aquele pouquinho, pagou, deu certo, vamos tirar mais um pouquinho, novamente deu certo, e aí a gente foi...

Neste trecho da fala é possível observar dois aspectos importantes: um relacionado à progressividade dos empréstimos, e o outro, um certo descrédito do companheiro, como que tentando dissuadi-la do propósito. Segundo Gonzalez e Brito (2013), a progressividade nos empréstimos é benéfica para os dois lados envolvidos: o banco e o cliente beneficiário do microcrédito. Para o cliente, porque ele vai ampliando as suas possibilidades comerciais, e para o banco, porque ele reduz o seu risco, pois tem a certeza de que está emprestando a um cliente bom pagador.

Quanto à fala do marido, percebe-se a tentativa de intimidá-la e não de apoiá-la. Em seu trabalho, Moreira (2016, p.75) observa o mesmo comportamento de maridos que não concordam que a esposa procure uma nova renda, sendo que em muitos casos eles “criam dificuldades, o que faz com que as empreendedoras procurem o banco em horários alternativos para omitir sua participação para os companheiros.”

Entretanto, depois da primeira experiência da entrevistada com o microcrédito, a mesma percebeu que o Crediamigo, através do aval solidário e a administração do crédito de forma consciente, poderia ser um bom suporte para uma empreendedora iniciante que não dispunha de capital de giro suficiente para alavancar suas vendas.

Fui aumentando, tipo, a gente pegava tão medrooosa, e pegava trezentos reais, aí depois vamos pra quinhentos reais, vamos subir mais um pouquinho pra oitocentos... [...] vamos pra mil, vamos mais... [...] tenho um limite que já posso tirar cinco mil, oito mil...

Amir (2015), confirma que com o aprendizado de como funciona o microcrédito, as mulheres ficam menos receosas e arriscam pegar mais dinheiro, porque o processo de pegar os empréstimos e de ‘não falir’ dá a estas mulheres não só emancipação econômica, mas principalmente capacitação psicológica e social, o que faz com que elas “ampliem seus horizontes” e “enxerguem novas possibilidades”, emponderando-as.

No caso de V.S.S., conforme a segurança no Crediamigo e as vendas iam aumentando, ela procurou fazer cursos e se especializar mais no seu negócio. Amir

(2015) faz referência a esse 'efeito colateral', digamos assim, do microcrédito. Com o negócio melhorando, as mulheres (principalmente) sentem necessidade de se capacitar e desenvolver habilidades que possam melhorar a gestão de seu empreendimento, pois há a necessidade de lidar com várias outras pessoas (fornecedores, clientes, bancos etc.). Então, mesmo em detrimento da idade, e de todos os outros afazeres, criam coragem e procuram fazer cursos.

E também, eu aproveitei e fiz uns cursos no Sebrae. Muito bom, que me ensinou...Será que eu sei comprar? Será que eu sei administrar? Será que eu sei fazer fluxo de caixa? Foi vários cursos [...] pra eu fazer o livro caixa e saber se eu tô ganhando, saber se eu tô perdendo, pra não ficar com aquele medo, que o marido fica dizendo: você vai abrir falência, o banco vai tomar a casa (risos)... Eu disse: não, não vai! E o curso do Sebrae mostrou como é o passo a passo.

E assim a vida continuou. A entrevistada teve mais um filho (um menino), e mesmo com os três filhos pequenos, ela continuou a vender cosméticos. E, diferentemente de seus pais, incentivava os filhos a estudarem.

Coloquei as meninas pra estudar, falei: vocês têm que estudar, vocês têm que estudar, porque se não estudar, não chega a lugar nenhum. E eu vou negociando, e vou batalhando, e vocês vão estudando que vai chegar lá, o diploma.

Com a experiência com vendas, o uso consciente do Crediamigo e sua formação com os cursos do Sebrae, após alguns anos vendendo Avon, e sendo recordista de vendas, chamou a atenção da empresa concorrente, que a convidou para se cadastrar ao seu quadro de consultoras. A partir deste momento, V.S.S. passou a trabalhar como consultora da Natura; e após um ano como consultora, foi convidada a assumir a função de Consultora Natura Orientadora (CNO).

A CNO você é independente, você faz seu horário de trabalho, você toma conta da equipe, orienta as outras, faz os cadastros de novas pessoas dos que quer entrar na Natura, você vai ser o braço direito da Natura aqui dentro.

Após cinco anos na Natura, a entrevistada abriu o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), se transformando em Microempreendedor Individual (MEI) e passou a emitir nota fiscal e pagar o Instituto Nacional de Seguro Social (INSS).

Foi neste período, com mais de quarenta anos e três filhos adolescentes, que V.S.S. conseguiu realizar o sonho de voltar a estudar.

Aí eu voltei pra escola, me matriculei, e fiz o EJA (Educação de Jovens e Adultos), do quinto ao oitavo. Aí eu não parei, gostei. Aí fui novamente, me matriculei, e fiz o segundo grau. Gostei. Aí eu fui e fiz o ENEM (Exame Nacional do Ensino Médio), só pra experiência. Não... não deu a pontuação pra o que eu queria. Mas eu fiz duas vezes o ENEM. Muito interessante. Não passei... mas não fiz (a faculdade) porque eu escolhia... uma coisa... que exigia uma pontuação alto, que era Psicologia, porque eu queria entender a mente do ser humano. Por que é assim? Por que é assim? Os por quês. Eu entraria pra Pedagogia, pra uma outra área com menos pontos, mas naquela que eu queria, eu não entrei.

Ao mesmo tempo que continuava estudando, V.S.S. continuava trabalhando em parceria com o Crediamigo.

É, ele continua sendo um suporte bom, o Crediamigo, porque ainda eu... aí eu pego não... só vou pegar só dois (mil) né? Vou pegar três (mil), aí ali eu compro mercadoria na promoção. Consegue? Vende! Às vezes fora da promoção porque a promoção já terminou, aí consegue ganhar um dinheiro, aí volta pro caixa, e aí já sobrou daquele... é o movimento de fluxo de caixa.

E foi com as vendas alavancadas com os empréstimos do Crediamigo que V.S.S, empreendedora formalizada com CNPJ próprio, foi acumulando um capital seu, livre, e viu aí, a possibilidade de melhorar a sua vida e a de sua família.

Hoje, graças a Deus, já me organizei, do meu financeiro, de eu ter já um estoque pago, e um capital meu, de caixa, mas tenho um limite que já posso tirar cinco mil, oito mil...

Segundo Moreira (2016), o microcrédito nas mãos de empreendedoras, além de ter um efeito multiplicador para a família, pode permitir a realização de alguns sonhos como a melhoria na moradia, na alimentação e na educação dos filhos.

Enquanto eu ficar trabalhando eu vou investir na minha casa, porque quando chegar a idade, que eu me aposentar, eu não quero ficar numa casa velha. Eu quero ser uma senhorinha numa casa nova. [...] Eu vou trocando os móveis, eu vou fazendo reforma, vou ajeitando tudo, aos poucos, porque vai chegar a aposentadoria, e às vezes o dinheiro fica pouco, e aí tem que deixar a casa toda bonitinha, arrumadinha.

Aí a gente vendeu o carro e reformou toda geral, a casa toda, realmente ficou toda nova, e fiquei de moto, mas foi bom... eu saí agora mesmo e falei: saí montada, tô com a minha moto zero pra trabalhar e tô com meu estoquezinho bom, tá tudo ok!

Nesta parte da história é possível perceber que o microcrédito contribuiu para a melhoria de vida da entrevistada e de sua família. Moreira (2016) também relata em seu trabalho depoimentos que confirmam que, em termos gerais, o microcrédito aumentou a qualidade de vida das empreendedoras, dos filhos, da família, enfim.

Quando perguntada se ainda pretendia continuar vendendo e utilizando o Crediamigo, mesmo depois da aposentadoria, a entrevistada afirmou que:

Sim, sim... eu acho assim: no meu conceito de negócio, meu marido fala: quando você se aposentar você vai aquietar com essas vendas... Nãããoo! Quando eu aposentar, que vai diminuindo a velocidade, eu não vou parar com as vendas. Ela é como se fosse uma terapia, eu encontro pessoas deprimidas, pessoas sofridas, a gente conversa e aquela pessoa vira cliente, e o cliente vira um amigo, e aí vira uma conselheira, e parece que vira uma psicóloga.

Na verdade, a entrevistada muitas vezes funcionou como uma psicóloga, ou conselheira, conforme poderemos constatar no tópico seguinte.

### **4.3 A influência do microcrédito para o empoderamento feminino: a exposição de um caso**

A entrevistada destacou que no período em que foi consultora de cosméticos, pôde perceber as várias histórias de superação de mulheres, possível, em decorrência da influência do microcrédito e de seu exemplo como microempreendedora.

Durante esse período de CNO cadastrando o pessoal, assim eu choquei! Nunca pensei que chegasse tão longe, história de você chorar, de mulheres que depois abraçar e falar assim: ói, ela me cadastrou há mais de dez anos. Cada testemunho!

A entrevistada disse que já tem uns vinte anos de Crediamigo, e que neste período todo, ouviu histórias chocantes de mulheres que se libertaram do jugo do marido, graças ao Crediamigo. V.S.S incentivava as mulheres a serem vendedoras, a

procurarem o Crediamigo para iniciar um negócio e ter seu dinheiro, ser uma mulher independente. Mas muitas delas viviam numa condição tal de submissão, que não acreditavam que pudessem mudar de vida. Eram mulheres depressivas, que apanhavam do marido, que queriam se matar etc. Segundo o seu depoimento, ela escutou de uma mulher o seguinte:

Meu Deus, eu não tenho nem o que comer, dois filho pequeno, e ela me chamando pra vender Natura! Deve ser pra acabar de quebrar minhas pernas. Aí ela disse que pegou a revista educadamente e disse: posso ficar com a revista? Eu disse: pode, essa revista é grátis e o meu telefone de contato tá colado. Ela disse que foi pra casa, pensou e ligou. E o que que preciso ter? O nome limpo. Ela disse: eu tenho! Então, vamos marcar na praça novamente do Nunes que eu te espero. Você venha que eu vou lhe cadastrar e lhe explicar o passo a passo. Aí eu expliquei, e cadastrei. E é uma vendedora boazinha, bem simples, sem ter renda, e ela vendendo certinho, pagando os boletos dela e ela foi crescendo, e ela foi crescendo.

Yunus e Jolis (2006, p. 63) afirmam que “pela nossa experiência, ficou evidente que as mulheres carentes se adaptaram mais rápido e melhor ao processo de autoajuda do que os homens.” A partir deste depoimento, é possível constatar que realmente a mulher é capaz de superações, à medida que tem apoio para caminhar com suas próprias pernas, principalmente se for acompanhada de alguma atividade geradora de renda, como foi o caso.

Ela falou assim: olhe, eu só passei fome com as minhas crianças até o dia que conheci a V.. “Eu? ... eu não dou dinheiro a ninguém!” Ela disse: porque você me cadastrou. Eu só tinha o nome. Ela disse: você sabe que eu tenho um marido, mas ele é farrista. Sai às vezes final de semana, na sexta, chega na segunda. A gente fica três dias em casa sem um real pra comprar um pão, e os bichinhos dormia sem ter nada pra comer. [...] Tinha final de mês que não tinha mais nada, e quando você disse: “ter o seu dinheiro, a sua renda, seu negócio”, ela entrou na coragem de V.! [...] Aí ela falou: “você é um anjo, mulher. Eu nunca mais passei fome.

A menininha (filha da senhora) falava assim: quando eu crescer, eu vou ser que nem a V. Eu disse: por que que essa menina de dez anos fica falando isso? [...] Por que ela não quer ser igual a mãe?

Dez anos depois, V.S.S. encontra esta mesma senhora, e ela lhe contou a segunda parte da história, que embora um tanto comprida, vale a pena ser contada, porque, infelizmente, é representativa da vida de muitas mulheres não só no Brasil, mas no mundo todo. Segundo o relatório da ONU sobre mulheres (2019-2020), dentro das próprias famílias tanto pode existir cooperação (solidariedade e amor), como também conflito (desigualdade e violência).

Depois de dez anos ela como consultora, ela me parou na esquina um dia na rua, chorando e disse: sabe por que ela não quer ser como a mãe? Porque apanho dez anos do marido, e ela não aceita. [...] Aí ela disse: criei coragem! E separou. Mas quando ela separou, ele ficou ameaçando de matar, [...] que ele era caçambeiro. Aí ele ia lá de noite com a caçamba e ficava dizendo que ia derrubar a casa por cima dela e dos menino. Eu disse: então vamos fazer um BO (Boletim de Ocorrência) na delegacia, porque aí a polícia já fica notificada. “Mas V., até a polícia chegar, ele já matou.” [...] Aí ela saiu de noite, tá morando em (...) (a entrevistada falou o local, mas para preservar a senhora, não foi colocado aqui o nome do local).

De fato, o relatório da ONU (2019-2020) retrata essa triste realidade ao redor do mundo. O relatório afirma que mulheres e meninas muitas vezes enfrentam a violência e a discriminação.

No entanto, dentro das famílias, mulheres e meninas muitas vezes enfrentam a violência e a discriminação. Ao longo de suas vidas, cerca de uma em cada três mulheres podem experimentar abuso físico ou sexual nas mãos de seus parceiros. Em alguns países [...] as mulheres são obrigadas por lei a obedecer a seus maridos, suas vozes são abafadas. (ONU, 2019-2010, p. 14, tradução livre).

A entrevistada ajudou muitas outras mulheres a conseguirem renda com o Crediamigo, e algumas outras pessoas de grupos minoritários, como os homossexuais, e também alguns homens.

Eu montei numa média de mais de dez grupos de Crediamigo, das minhas consultoras.

O negócio é pra todos. CPF tá limpo, tem seu direito de vender, sim! Ser dono do seu negócio do mesmo jeito, pra ficar... todo mundo sobreviver, e todo mundo ganhando do seu negócio com dignidade.

E tem muita, e muita gente, que não tinha renda e hoje tem, eu fico tão feliz! Vendedora top, que vende... não vende mil reais não, Soraya! Vende três mil reais no mês... Bastante! Paga aquele boleto... assim tá todo mundo...

Uma constatação interessante é que o espírito empreendedor parece não arrefecer com a idade, mesmo que se tenha chegado a uma situação boa de vida. Pelo contrário, manter o espírito empreendedor na terceira idade traz benefícios outros que não propriamente o financeiro.

Eu tenho várias consultoras que elas são senhorinhas, setenta, mais de setenta, aposentadas. E ela fala: ai, V., é tão bom vender. É uma terapia pra

não ficar deprimida se sentindo inútil. Eu disse: ai! Então eu vou ser uma senhorinha assim (risos), eu vou ficar vendendo a tarde, ficar rueira, eu vou ficar vendendo na parte da tarde, eu vou sair, eu vou ver pessoas, eu vou continuar vendendo com produtos. Aí meu marido fala assim: e se os filhos colocar nós num asilo? (risos) Eu disse: o asilo que se prepare...

Se botar no asilo, eu vou vender batom pras véinha, vou vender sabonete, desodorante, o asilo que me segure (risos)... Acho que o asilo não vai ter sossego. Tudo aposentada, né? Ganha dinheiro todo mês (riso). [...] O asilo que me aguarde...

Mas, enquanto o asilo não chega, a entrevistada ainda tem sonhos a realizar, como montar um negócio com as filhas e voltar a estudar.

Não sei... talvez ainda se o empreendedorismo ainda estiver muito forte no sangue, a gente ainda pode ver, montar uma coisa aí com as filhas, né? (risos)... montar alguma coisa mais as filhas.

[...] acho que quando eu me aposentar eu vou me organizar, ainda vou pra faculdade, ainda vou estudar pra descobrir os mistérios...

Então, de forma geral, o que se percebe é que a questão do empoderamento feminino está muito relacionado ao trabalho e à autonomia que estas empreendedoras adquirem com o trabalho. A possibilidade de ter uma renda sua, e não depender financeiramente de seus pais ou companheiros, mais do que obter o sustento material para (sobre)viverem, lhes proporciona dignidade, realização pessoal e autoestima para viverem.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A discussão sobre a importância do microcrédito como indutor da igualdade econômica e de gênero é um tema sempre atual porque a igualdade ainda é uma meta a ser perseguida, mesmo com todos os avanços que se tenha alcançado.

Este trabalho partiu da curiosidade da pesquisadora para saber se o microcrédito contribui para o empoderamento feminino. Então, diante do que foi colocado na entrevista, foi possível extrair depoimentos relacionando os aspectos propostos pela pesquisa.

Diante da história de vida foi possível observar a importância do microcrédito na vida da entrevistada, em seu negócio, e na sua condição de melhoria de vida. Assim como, também foi possível com o seu depoimento conhecer a história de outra mulher que teve sua vida transformada radicalmente por causa do microcrédito.

Então, chegou-se à conclusão de que mesmo que o microcrédito não torne as pessoas ricas, ele dá condições da pessoa mudar de vida radicalmente (como foi o caso do relato da senhora), ou melhorá-la, como foi o caso da entrevistada. Ou seja, o acesso ao microcrédito, de certa forma, ‘empodera’ os grupos minoritários, à medida que lhes propicia independência financeira em relação a seus parceiros, “fortalecendo sua posição de barganha e permitindo que saiam de relacionamentos, caso precisem.” (ONU, 2019-2020, p. 107). Não apenas o empoderamento econômico, mas o poder de voz na família e sua realização pessoal também é uma forma de empoderamento.

Entretanto, o empoderamento feminino é historicamente um processo que avança devagar, porque mais do que incentivo financeiro às mulheres, é necessário mudar toda uma mentalidade de papéis de gênero profundamente enraizada na sociedade, na qual a mulher ainda é vista como cidadã de segunda ordem.

## REFERÊNCIAS

- ALVES, S.D. da S.; SOARES, M.M. Democratização do crédito no Brasil: atuação do Banco Central. Brasília: Banco Central do Brasil, 2004. Disponível em: [http://doc.politiquessociales.net/serv1/democraticacao\\_do\\_credito\\_no\\_Brasil\\_Actuacao\\_do\\_Banco\\_Central.pdf](http://doc.politiquessociales.net/serv1/democraticacao_do_credito_no_Brasil_Actuacao_do_Banco_Central.pdf). Acesso em: 23 nov. 2022.
- AMIR, N. Microfinance and women empowerment: a case study of chitral region. *Journal of Economics and Sustainable Development*, v. 6, n. 9, p. 308-312, 2015. Disponível em: <https://www.iiste.org/Journals/index.php/JEDS/article/view/22641/23311>. Acesso em: 01 de nov. 2022.
- BANCO MUNDIAL. Mulheres, Empresas e o Direito 2018. 2018. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/c6dad9fd-3bc4-5e95-bec6-ad17b86a24f3/content>. Acesso em: 29 fev. 2023.
- BARONE, F. M.; LIMA, P. F.; DANTAS, V.; REZENDE, V. Introdução ao microcrédito. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: [https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/outras\\_pub\\_alfa/microcredito.pdf](https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/outras_pub_alfa/microcredito.pdf). Acesso em: 09 out. 2022.
- BARONE, F. M.; ZOUAIN, D. M. O papel do Estado como formulador e indutor de uma política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social. IX Congresso Internacional do CLAD, Madrid-Espanha, Novembro de 2004. Disponível em: <https://doczz.com.br/doc/656322/o-papel-do-estado-como-formulador-e-indutor-de-uma-pol%C3%ADtica>. Acesso em: 18 fev. 2022.
- BEDREGAL, X. Microcréditos, política global para unir a las mujeres pobres al mercado mundial. *Triple Jornada*, n. 33, 2001 (Supplément mensuel du quotidien mexicain La Jornada). Disponível em: <https://www.la-epoca.com.bo/2012/03/26/microcreditos-politica-global-para-uncir-a-las-mujeres-pobres-al-mercado-mundial-1/>. Acesso em: 18 jun. 2022.
- BIJO, L. A trajetória dos programas de microcrédito: Brasil/Canadá. Rio Grande do Sul: *Interfaces Brasil/ Canadá*, n. 4, p. 158-177, 2004. Disponível em: <https://periodicos.ufpel.edu.br/index.php/interfaces/article/view/6481>. Acesso em: 06 out. 2022.
- CALDERÓN, M. L. **Microcréditos y pobreza**: De um sueño al Nobel de la Paz. Madrid: Editora Turpial, 2008.
- CAMPOS, F. R. As particularidades do empoderamento da mulher e em consequência o desempoderamento do homem. *Revista Faz Ciência*, v. 16, n. 24, p. 80-95, 2014. Disponível em: <https://e-revista.unioeste.br/index.php/fazciencia/article/view/11399>. Acesso em: 30 set. 2022.
- CARVALHO, G. C. Microcrédito e Empreendedorismo feminino em Recife: uma alternativa para a superação das desigualdades no mundo do trabalho. *Novos Rumos Sociológicos*, v. 1, n. 1, 2013. Disponível em: <https://1library.org/document/zk7vexpq-microcredito-e-empendedorismo-feminino->

[em-recife-uma-alternativa-para-a-superacao-das-desigualdades-no-mundo-do-trabalho.html](#). Acesso em: 18 fev. 2023.

CAÇADOR, S. B. Impactos socioeconômicos do microcrédito: o caso do Nosso crédito no Espírito Santo. *Rev. Adm. Pública*, v. 48, n. 6, p. 1475-1502, 2014. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rap/a/qPCdmRbPyjWm5Kx4TYztXhL/>. Acesso em: 18 dez. 2022.

CEZAR, I. F. Microcrédito e empoderamento de mulheres de baixa renda: uma análise do projeto “elas”. 2016. Dissertação de Mestrado (Administração Pública e Governo) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2016. Disponível em: <https://pesquisa-eaesp.fgv.br/teses-dissertacoes/microcredito-e-empoderamento-de-mulheres-de-baixa-renda-uma-analise-do-projeto>. Acesso em: 02 fev. 2023.

CLOSS, L. Q.; ANTONELLO, C. S. O uso da história de vida para compreender processos de aprendizagem gerencial. *RAM – Revista de Administração da Mackenzie*, v. 12, n. 2, p. 44-74, 2011. ISSN 1518-6776 (impresso). ISSN 1678-6971 (on-line).

CORBIN, J.; STRAUSS, A. **Pesquisa Qualitativa**: Técnicas e procedimentos para o desenvolvimento da teoria fundamentada. 2. ed. Porto Alegre, 2008.

COSTA, A. A. Gênero, poder e empoderamento das mulheres. Núcleo de Estudos Interdisciplinares sobre a Mulher, Neim/Ufba, 2000. Disponível em: [http://www.reprolatina.institucional.ws/site/respositorio/materiais\\_apoio/textos\\_de\\_apoio/Genero\\_poder\\_e\\_empoderamento\\_das\\_mulheres.pdf](http://www.reprolatina.institucional.ws/site/respositorio/materiais_apoio/textos_de_apoio/Genero_poder_e_empoderamento_das_mulheres.pdf). Acesso em: 27 ago. 2022.

COSTA, F. N. Microcrédito no Brasil. Texto para Discussão. IE/UNICAMP, Campinas, n. 175, abr. 2010. Disponível em: <https://www.eco.unicamp.br/images/arquivos/artigos/1805/texto175.pdf>. Acesso em: 18 jan. 2023.

COSTA, C.; FROEHLICH, J. M. Políticas públicas e masculinização rural no Rio Grande do Sul: uma abordagem a partir das condições regionais. *Campo-Território*, Uberlândia, v. 9, p. 27, 2014. DOI: 10.14393/RCT91720888

COSTANZI, R. N. Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda. *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, n. 19, p. 21-25, 2002. Disponível em: [https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/5596/1/bmt\\_n.19\\_microcr%C3%A9dito.pdf](https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/5596/1/bmt_n.19_microcr%C3%A9dito.pdf). Acesso em: 17 out. 2022.

FARAH, M. F. S. Gênero e políticas públicas. *Rev. Estudos Feministas*, v. 12, p. 47-71, jan./abr. 2004. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ref/a/T3X8zdDGn5DZbcjxTLjcyKM/?format=pdf>. Acesso em: 18 dez. 2022.

GARCIA, F. C.; VIECILI, J. Implicações do retorno ao trabalho após licença-maternidade na rotina e no trabalho da mulher. *Fractal, Revista de Psicologia*, v. 2, n. 30, 2018. DOI 10.22409/1984-0292/v30i2/5541.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil. 2011. Disponível em: [http://gestaoportal.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas\\_estrategicos/empreendedorismo/Livro%20GEM%20Brasil%202011.pdf](http://gestaoportal.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas_estrategicos/empreendedorismo/Livro%20GEM%20Brasil%202011.pdf). Acesso em: 04 jul. 2022.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil 2019. Curitiba: IBQP, 2020. Disponível em: <https://ibqp.org.br/wp-content/uploads/2021/02/empreendedorismo-no-brasil-gem-2019.pdf>. Acesso em: 30 set. 2022.

GERHARDT, T. E.; SILVEIRA, D. T. **Métodos de pesquisa**. Coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. Disponível em: <https://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf>. Acesso em: 12 Jun 2022.

GERTSEN, M.; SODERBERG, A. Intercultural collaboration stories: On narrative inquiry and analysis as tools for research in international business. *Journal of International Business Studies*, v. 42, n. 6, 2011. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1057/jibs.2011.15>. Acesso em: 10 jan. 2023.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GONZALEZ, L. E.; BRITO, M. G. F. Microcrédito nas cooperativas: um estudo exploratório. Enanpad, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: [https://anpad.org.br/diversos/down\\_zips/68/2013\\_EnANPAD\\_GCT1721.pdf](https://anpad.org.br/diversos/down_zips/68/2013_EnANPAD_GCT1721.pdf). Acesso em: 10 dez. 2022.

GREVE, C. M. F. CREDIBAHIA: O programa de microcrédito do estado da Bahia. *Economia Solidária, Bahia Análise e Dados*, v. 12, n. 1, p.127-130, 2002. Disponível em: <https://doczz.com.br/doc/714870/credibahia--o-programa-de-microcr%C3%A9dito-do-estado-da-bahia>. Acesso em: 18 nov. 2022.

GUIMARÃES, J. R. S. (Org.). Perfil do trabalho decente no Brasil: um olhar sobre as unidades da Federação durante a segunda metade da década de 2000. Brasília: OIT, 2012. Disponível em: [https://www.ilo.org/brasil/temas/trabalho-decente/WCMS\\_234424/lang--pt/index.htm](https://www.ilo.org/brasil/temas/trabalho-decente/WCMS_234424/lang--pt/index.htm). Acesso em: 27 mar. 2022.

HELMS, B. Access for all: building inclusive financial systems. Washington: Consultative Group to Assist the Poor. The Worldbank, 2006. 170 p. Disponível em: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/526891468138594047/access-for-all-building-inclusive-financial-systems>. Acesso em: 10 mai. 2022.

IBGE. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Estatísticas de gênero: indicadores sociais das mulheres no Brasil. 2.ed. Estudos e Pesquisas. Informação Demográfica e Socioeconômica n. 38, 2021. Disponível em: [https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101784\\_informativo.pdf](https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101784_informativo.pdf). Acesso em: 15 mar. 2023.

IBGE. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2022. Disponível em: [https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/9173-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-trimestral.html?=&t=series-historicas&utm\\_source=landing&utm\\_medium=explica&utm\\_campaign=desemprego](https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/9173-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-trimestral.html?=&t=series-historicas&utm_source=landing&utm_medium=explica&utm_campaign=desemprego). Acesso em: 28 mar. 2023.

JUNQUEIRA, R. G. P.; ABRAMOVAY, R. A sustentabilidade das microfinanças solidárias. *Revista de Administração da Universidade de São Paulo*, v. 40, n. 1, 2005. Disponível em: <https://base.socioeco.org/docs/v4001019.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2023.

KRUIJF, P. de. Empoderamento, gênero e microcrédito: a política de microcrédito na Região Metropolitana do Recife. Tese (Mestrado) – Universidade de Leiden, Holanda, 2014. Disponível em: <https://1library.net/document/yerr8xrq-empoderamento-genero-microcredito-politica-microcredito-regiao-metropolitana-recife.html>. Acesso em: 13 set. 2018.

LAGE, M. C.; GODOY, A. S. O uso do computador na análise de dados qualitativos: questões emergentes. *Revista de Administração Mackenzie*, v. 9, n. 4, p. 75-98, 2008. Disponível em: <http://www3.mackenzie.br/editora/index.php//RAM/article/view/178/178>. Acesso em: 02 jan. 2023.

LAKATOS, E.M.; MARCONI, M.A. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

LAVOR FILHO, T. L. de; GOMES FILHO, A. Dos S. Discutindo a inserção da mulher no mercado de trabalho. *Revista Interfaces: Saúde, Humanas e Tecnologia*. v. 2, n. 6, 2014. DOI 10.16891/2317.434X.134

MONZONI NETO, M. P. - Impacto em renda do microcrédito: Uma investigação empírica sobre a geração de renda do crédito popular solidário (São Paulo Confia), no município de São Paulo. Tese de Doutorado. FGV, São Paulo, 2006. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/2499>. Acesso em 18 out. 2022.

MOREIRA, N. C. Microcrédito e Empoderamento de Mulheres: o caso do Banco Popular Crédito Solidário / 2016. 110f. Tese (doutorado em Administração Pública e Governo) Tese (CDAPG) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo. 2016. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/16378>. Acesso em: 10 fev. 2022.

NASCIMENTO, G. A. F.; VILLAS BÔAS, R. V. Proteção da mulher: direito individual e social à igualdade de condições no mercado de trabalho e ao direito à maternidade. *Conpendi Law Review*, v. 1, n. 6 (III Encontro de Internacionalização do COMPENDEI - Madrid), p. 156-172, 2015. Disponível em: <http://www.indexlaw.org/index.php/conpedireview/article/view/3459/2972> Acesso em: 28 fev. 2023.

NERI, M. (Org.) **Microcrédito**: o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do Crediamigo. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

NICHTER, S.; GOLDMARK, L.; FIORI, A. Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro. PDI/BNDES, 2002. Disponível em:

[https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes\\_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/microfin/02livreto.pdf](https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/microfin/02livreto.pdf). Acesso em: 08 jun. 2022.

OLIVEIRA, M. L. S. Mulheres Na Liderança, Relações De Gênero e Empoderamento em Assentamentos de Reforma Agrária: o Caso do Saco Do Rio Preto em Minas Gerais. Pós-Graduação em Agricultura, Desenvolvimento e Sociedade (Doutorado em Ciências). Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, UFRRJ. 2006.

Disponível em: <https://tede.ufrrj.br/jspui/bitstream/tede/675/1/2006%20-%20Maria%20de%20Lourdes%20Souza%20Oliveira.pdf>. Acesso em: 27 fev. 2023.

OIT. ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. Mulheres no Trabalho: tendências 2016. Genebra, 2016. Disponível em:

[http://www2.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_457096.pdf](http://www2.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_457096.pdf). Acesso em: 10 fev. 2022.

ONU. Princípios de Empoderamento das Mulheres. 2016. Disponível em:

[http://www.onumulheres.org.br/wp-content/uploads/2016/04/cartilha\\_ONU\\_Mulheres\\_Nov2017\\_digital.pdf](http://www.onumulheres.org.br/wp-content/uploads/2016/04/cartilha_ONU_Mulheres_Nov2017_digital.pdf). Acesso em: 20 nov. 2022.

ONU. Progress of the world's women 2019-2020. Disponível em:

<http://www.onumulheres.org.br/wp-content/uploads/2019/06/Progress-of-the-worlds-women-2019-2020-en.pdf>. Acesso em: 18 abri. 2023.

PARENTE, S. O mercado financeiro e a população de baixa renda. Brasília:

CEPAL/DFID, 2003. Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/28344>  
Acesso em: 16 de nov. 2022.

PEIXOTO, C. do A. V. O Banqueiro dos Pobres. **Jornal O Globo**, 11 de agosto de 2000.

PNUD. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. 2015. Disponível em:

[https://unaid.org.br/wp-content/uploads/2016/10/PNUD-Hq.pdf?\\_=66ede453d9](https://unaid.org.br/wp-content/uploads/2016/10/PNUD-Hq.pdf?_=66ede453d9).  
Acesso em: 18 jan. 2023.

QUEIROZ, M. I. P. **Relatos orais**: do “indizível” ao “dizível”. In: SIMSON, O. M. V.

(Org.). Experimentos com histórias de vida: Itália-Brasil. São Paulo: Vértice, p. 14-43, 1988.

RODRIGUES, C. SAPUCAIA, M. Proteção à maternidade: uma reflexão sobre apaziguamento e sedimentação das desigualdades entre homens e mulheres.

*Revista da ABET*, Curitiba, v. 15, n. 1, p. 22-32, 2016. Disponível em: Disponível em:  
<http://www.periodicos.ufpb.br/index.php/abet/article/view/31257/16335>. Acesso em:  
05 dez. 2022.

SANTOS, L. M. D.; FERREIRA, M. A. M. Condicionantes do uso do microcrédito no

Estado de Minas Gerais: aspectos transacionais e comportamentais dos agentes. *Gestão & Regionalidade*, v. 25, n. 73, p. 89-100, 2009.

SILVA, M. do S. *Educação do campo e desenvolvimento: uma relação construída ao longo da história*. [s.l.]: [s.n.], 2011. Disponível em: [http://www.contag.org.br/imagens/f299Educacao\\_do\\_Campo\\_e\\_Desenvolvimento\\_Sustentavel.pdf](http://www.contag.org.br/imagens/f299Educacao_do_Campo_e_Desenvolvimento_Sustentavel.pdf). Acesso em: 18 abr. 2023.

SILVA, R. J. F. da. Avaliação dos impactos do Programa Crediamigo em população de baixa renda de Fortaleza. 2010. Dissertação de Mestrado (Avaliação de Políticas Públicas) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2010. Disponível em: <https://repositorio.ufc.br/handle/riufc/5970>. Acesso em: 30 jan. 2023.

SILVEIRA FILHO, J. A. Microcrédito na região metropolitana do Recife: experiência empreendedora do Ceape. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2005. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/4355>. Acesso em: 20 set. 2022.

SOARES, M.; MELO SOBRINHO, A. **Microfinanças**: O papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. 2. ed. Brasília: Banco Central do Brasil, 2008. Disponível em: [https://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/livro\\_microfinan%C3%A7as\\_2007\\_internet.pdf](https://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/livro_microfinan%C3%A7as_2007_internet.pdf). Acesso em: 14 de jun. 2022.

THÉ, R. da F. S. Microcrédito, dívida e narrativas: esboços interpretativos sobre o programa Crediamigo por meio de histórias de vida. *Sociais e Humanas, Santa Maria*, v. 26, n. 02, 2013, p. 402-314. Disponível em: <https://periodicos.ufsm.br/sociaisehumanas/article/view/6083>. Acesso em: 12 mai. 2022.

VERGARA, S. C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

YUNUS, M. & JOLIS, A. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Editora Ática, 2006.

ZACCARELLI, L. M.; GODOY, A. S. “Deixa em te contar uma coisa...”: possibilidades do uso de narrativas e sua análise nas pesquisas em organizações. *RGO – Revista Gestão Organizacional*, v. 6, ed. Especial, 2013. DOI [10.22277/rgo.v6i3.1521](https://doi.org/10.22277/rgo.v6i3.1521)

## APÊNDICE

### ROTEIRO DA ENTREVISTA - HISTÓRIA DE VIDA

Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Horário início: \_\_\_\_\_ Horário fim: \_\_\_\_\_

ENTREVISTA COM: \_\_\_\_\_

#### PARTE I

- 1 – Vamos começar. Nos conte de você, da sua história, de sua vida. Vamos começar pela sua infância: onde nasceu, onde cresceu, como era sua casa, como era seus pais, seus irmãos... o que mais marcou você nesta época? Fique à vontade.
- 2 – E na escola? Fale sobre o período escolar.
- 3 – E sobre sua adolescência, quais as recordações?
- 4 – Quando começou a trabalhar? E em que começou? Era trabalho formal, com carteira assinada?
- 5 – E sobre sua vida adulta? Casamento, filhos...
- 6 – Fazendo um apanhado sobre o que já foi vivido, o que mais te marcou na sua vida?

#### PARTE II

- 7 – Agora mudando um pouco o assunto vamos falar da sua atividade atual. Como você teve a ideia de começar seu negócio? Como tudo começou?
- 8 – Como conseguiu capital inicial para investir no seu negócio?
- 9 – Quando você percebeu que o negócio estava crescendo, dando certo?
- 10 – O que você considera que foi positivo e negativo em todo esse processo?
- 11 – O que fez você procurar o microcrédito?
- 12 – Após a adesão ao microcrédito, o que mudou no seu negócio e na sua vida?
- 13 – Comente sobre a importância que o microcrédito teve para as condições de vida e seus projetos (o que foi planejado e deu certo e o que não conseguiu concretizar)?
- 14 – Teve folga na renda que permitiu melhorar a vida pessoal e profissional com as coisas que queria adquirir?
- 15 – Quais são seus sonhos na vida? O que você pretende ainda alcançar com o seu negócio? O microcrédito é importante para os seus projetos futuros?

16 – Fale mais sobre você ou sobre alguma coisa que queira destacar ou acrescentar.

**Parte III - Dados demográficos**

Gênero: \_\_\_\_\_

Idade: \_\_\_\_\_

Escolaridade: \_\_\_\_\_

Natural de: \_\_\_\_\_

Estado civil: \_\_\_\_\_

Raça: \_\_\_\_\_

Faixa de renda: \_\_\_\_\_

## ANEXO – HISTÓRIA DE VIDA

### Entrevista com V.S.S.

**Pronto V., a gente vai fazer a entrevista sobre a história da sua vida e a gente pode gravar?**

Sim, pode ficar à vontade.

**Pronto. Nos conte sobre você, sobre sua história, sua vida, sobre sua infância, onde você nasceu, onde cresceu, como era sua casa, seus pais, seus irmãos, o que mais marcou você nessa época?**

Ééé....eu nasci no município de Ribeirópolis. Era chamado Sítio velho, só que era um lugar pequeneo e a terra era...não muito boa! E aos sete anos, meus pais se mudaram pra aqui, pra o município de Itabaiana, chamada Fazenda Grande, porque ele tinha o sonho assim de crescer, e a terra era booa... e tinha essa fama que em Itabaiana todo mundo crescia, e ele mudou-se pra cá, vendeu o terreno lá e comprou aqui na Fazenda Grande. E realmente a gente despertou todo mundo de crescer. A Fazenda Grande era propiciado o nome, e ele plantava muita verdura, colhia muitas carradas de verdura, e no inverno até nós se interessamos, logo cedo com uns dez, onze anos, colhia os alface e os coentros e nós mesmos ia na rua e vendia, porque já fazia dinheiro pra gente comprar as coisas que a gente queria. Os sonhos né? Por mais pequeno que fosse o sonho... o chinelo... uma roupinha... mas a gente já conseguia vender os alface e comprava.

**Ele era agricultor, então?**

É, ele era agricultor. Plantava muito. Colhia carradas grandes mesmo, e abastecia essa cidade, alimentou muita gente... E a gente logo cedo... uma coisa interessante a gente começou: vamos vender os alface, pra gente comprar uma roupa nova. Aí colhia o alface do sítio, vinha de madrugada com ele, ele trazia a carrada e nós fazia os pequenos cestos de alface. Ele vendia a carrada dele graaande, no grosso, e nós já com onze anos, dez anos vendia os alface e os coentro, e também nós já tinha um dinheirinho, comprava uma roupa nova, um calçado.

**Nós que você diz, é você e teus irmãos? Quantos irmãos?**

Eu e mais onze, éramos dooze pessoas... Então, a nossa sorte foi que Itabaiana era terra booa e o terreno foi grande. O daqui foi beem maior. Claro que a gente teve uma ajuda do meu avô pra comprar esse terreno enorme, que meu avô também era um sonhador, ele falava assim: você com esse tanto de filho... essa fazenda grande, vocês vão produzir muito e vocês vão ter muita fartura, e realmente meu avô tava certo.

### **Era o pai do teu pai?**

O pai do meu pai, ele era um homem de visão, né? De empreendedor, e falava pro meu pai esse incentivo: compre esse terreno grande, eu lhe ajudo financeiramente... eu tenho certeza que vocês tudo vão produzir, e vocês vão tudo melhorar de vida aqui. E a gente mergulhou no... no... na visão dele, e deu certo.

### **E seu avô também era agricultor? Também trabalhava com a terra?**

Era também agricultor, ele também tinha muita fazenda aqui na Fazenda Grande. Uma imensidão que eu não tenho noção das tarefas dele. É um dos maiooores fazendeiros aqui da Fazenda Grande, da região. Por isso que ele ajudou meu pai também pra crescer, e daí sucessivamente a escadinha, né?

Aí quando eu... eu sempre... a gente fazia da tapioca, vendia tapioca, fazia dinheiro e comprar roupa (risos), eu sempre pensando em roupa nova, né? E calçado novo, então a gente tirava do alface, tirava do coentro, das tapiocas, nós sempre colhia uma coisa pequena, mas tinha dinheiro pra comprar uma roupa. Aí aos dezoito anos meu pai ele se matou. Foi uma tragédia...

Mas a gente teve que continuar, tipo a fila tem que andar, ninguém pode parar. Nós tinha já aquele exemplo de batalhador... que ensinou a gente a trabalhar. E a gente se uniu, os filhos, e falou: nós temos que trabalhar, nós temos que se manter, e nos vai tocar a fazenda e a gente não vai parar aqui...

### **E sua mãe era só dona de casa?**

E minha mãe era dona de casa só....

Aí minha mãe teve uma ideia também boa: ela comprou uma barraca na feira de cereais e ela ficava negociando, pra ajudar na despesa, e aí ela comprou a barraca de cereais, vendia na quarta e no sábado, que ajudava na despesa da casa, e a gente trabalhava os outros dias tudo no sítio, na plantação, na colheita, plantação e a colheita, daí a gente aprendeu também com ela negociando na feira...

### **E quantos meninos e quantas meninas, de irmãos?**

Cinco mulher e sete homem.

### **E você fica em que lugar, na filinha?**

Na filinha eu sou a quinta.

Uma mulher, mais três homens e depois sou eu. É... desses doze... já faleceram quatro. Só temos oito vivos, mas a minha mãe ainda é viva, tá com oitenta e cinco anos, senhorinha batalhadora... Depois eu fui embora, com a morte do meu pai, e os outros meus irmãos ficaram tocando a fazenda. Aí eu fui embora pra São Paulo, comecei a trabalhar de carteira assinada, tudo certinho. Aí por lá eu casei, tive minhas

duas filhas... Aí depois eu voltei de novo, tive a recaída, voltei pra Itabaiana. E quando chegou aqui começamos de novo a batalha de negociar. Aí fui vender Avon, e coloquei as meninas pra estudar, falei vocês tem que estudar, vocês tem que estudar, porque se não estudar não chega a lugar nenhum. E eu vou... negociando, e vou batalhando, e vocês vão estudando que vai chegar lá, o diploma. Aí meu esposo colocou uma lanchonete, e foi negociar, também, em Itabaiana, e eu ia vendendo Avon. Até que... depois de onze anos vendendo Avon, era recorde de venda eu, eu mantinha lá, e veio a Natura que me convidou pra se cadastrar, e eu me cadastrei, meio assim, porque a Natura já era um nome mais de peso, os produtos mais caros... Mas eu já tinha uma grande clientela, aí eu mergulhei. Aí depois que eu me cadastrei como consultora, um ano depois eles me convidaram a ser uma CNO, era uma Consultora Natura Orientadora das outras....

**E você tinha falado que incentivava suas filhas a estudar, né? E você, teve esse incentivo também de seus pais?**

Num tive! Mas eu, eu mesmo quis cavar meu próprio... minha mina, sabe? eu quis cavar pelas minhas forças, porque eu tinha uma visão, e eu tinha um sonho, e eu via nelas se realizar. Então, eles, os meus pais, eles deixavam assim: não, não devemos investir muito nos estudo das menina. Os meninos, eles pode estudarem até concluir o nível superior, se eles quiserem. Mas as meninas não era pra passar da quinta série. Aí a gente ficou na quinta série, eu e minhas irmãs, todo mundo só chegou até a quinta série. Aí a gente parou... quinta série. Mas eu tinha vontade, eu queria estudar mais, eu queria estudar mais, e eu não, eu não achava justo, por que que as meninas não podem ir também? Por que os meninos, só eles podem ir à noite pra escola, pro ginásio? A gente pode ir junto com eles? "Não! As meninas não!". Aí eu rodei com aquela mentalidade, os homens todos morando em São Paulo, quase dez anos, e eu ficava ali, porque eu não saio desse... dessa trava? por que eu não fui estudar? São Paulo é tão evoluído, todo mundo vai trabalhar de dia e estudar a noite, e aquela trava não saia da minha mente. Aí quando eu entrei pra Natura, eles incentivam bem muito a estudar, faz o desafio nas reuniões: quem tem o sonho de voltar a estudar? O coração....

**Quando trabalhar na Natura você era solteira ou já era casada?**

Já era casada, já tinha minhas meninas já grande, na escola, e eu já tava com mais de quarenta (anos). Aí elas desafiaram: quem tem uma vontade, que tá lá enterrada no coração, de voltar a estudar, que ninguém deixou você estudar? Aí eu disse: ai, eu acho que eu vou ter um enfarto... Levantei a mão. Aí ele falou: então tá aqui o kit pra você iniciar. Essa pasta vem lápis, vem caderno, vem caneta, vem borracha um monte de coisa, pra você ir agora se matricular no colégio, começar hoje. Aí eu voltei pra escola, me matriculei, e fiz o EJA, do quinto ao oitavo. Aí eu não parei, gostei, aí fui novamente, me matriculei, e fiz o segundo grau. Gostei. Aí eu fui e fiz o Enem, só pra experiência, não... não deu a pontuação pra o que eu queria. Mas eu fiz duas vezes o Enem. Muito interessante. Não passei... mas não fiz, porque eu escolhia... uma

coisa... que ela exigia uma pontuação alta, que era Psicologia, porque eu queria entender a mente do ser humano, por que que é assim, por que é assim, os por quês. Eu entraria pra pedagogia, pra uma outra área, com menos pontos, mas naquela que eu queria eu não entrei. Aí... eu também não... não corri mais um pouco... pra fazer. Aí eu preferi investir mais nas meninas adolescentes, as meninas, pra que elas concluísse o nível superior. E as duas meninas consegui. Já o menino, ele não gostou de estudar, porque ele não quis mesmo, ele não tinha vontade; muito, muito empurrando, ele conseguiu chegar na... no segundo grau, concluiu... quase arrastado, pra escola. (risos)

Mas a K. mesmo, a mais velha, ela tinha muita fome dos livros, ela fez o primeiro curso de letras português. Quando concluiu que se formou ela disse: mãe, não tá suficiente, eu vou voltar pra faculdade, eu vou fazer mais um. Meu sonho é o inglês...eu: volta que tu tá nova. Aí ela voltou de novo e fez novamente o de inglês, na Federal, todos os dois cursos dela. Concluiu. Então ela tem os dois diploma, o de Português e o de Inglês. Pra mim foi assim, uma grande vitória, porque eu, se eu não consegui, foi difícil, mas eu vi nelas superar o degrau...

**Então, na sua adolescência, você nem teve essa experiência de avançar nos estudos?**

Nãaa era bloqueado mesmo, e zerou.

**Terminou mais ou menos a quinta série?**

Eu acho que eu, eu cheguei só na quarta, porque na quinta tinha que ir pro Murilo, que era o Ginásio, e não podia passar pra cidade, que a quarta a gente fazia lá no... na fazenda tinha um colégio e a gente podia estudar lá, e a gente estudou e concluiu só até a quarta. Até a professora ficou bem sentida, ela falou: vocês eram as melhores alunas, eu e minha irmã J.. Ela disse: me parte o coração de ver umas alunas tão boa só tirando nota nove e meio, dez, nove e meio, dez, significa que vocês tem muuita vontade de estudar... Aí ela falou: vou falar com seus pais! Aí ela falou. Ele: não! as meninas não!

**E tinha mais ou menos quantos anos?**

Quando eu parei eu acho que eu tinha treze...

**Aí então sua adolescência foi só trabalhar?**

Com meu pai foi só trabalhar, e trabalhar, e trabalhar....

**Inicialmente na roça com ele. E depois?**

Foi, a gente ficou lá bastante e depois dos dezoito que eu fui pra São Paulo e continuei trabalhando...

**E você trabalhou em que? Qual foi o seu primeiro trabalho?**

Lá de carteira assinada, o primeiro que eu trabalhei foi na Lacta, fábrica de chocolate, foi um doce, uma doce experiência...

### **E como foi essa ideia de você ir para São Paulo? Você já tinha alguém por lá?**

Tinha, o meu irmão mais velho, ele já morava lá há algum tempo, e ele casou e construiu família lá. Ele sempre vinha passear e a minha cunhada ficava falando assim: ahhh não vai ficar a vida toda aqui trabalhando na roça, é tão pesaaado, o sol é tããoo forte... Você não estudou nem nada, mas você pode ir lá pra São Paulo, que você arruma emprego lá na sombra... Aí a gente já começava a sonhar, né?

As outras meninas mais novas do que eu, elas fugiam, novinhas, com dezesseis, com dezessete...

### **Que ano era?**

Oitenta e dois, oitenta e três...

Aí ela vinha passear e ficava falando: Ai, São Paulo é um sonho, você precisa conhecer. Não... não fica que nem as meninas fugindo com qualquer um, não... só pra casar. Primeiro você precisa conhecer São Paulo. Aí eu fiquei na cabeça: então tá... (risos), primeiro eu vou conhecer São Paulo, depois eu vou casar. Aí ela: se você quiser ir, você vai pra minha casa comigo, eu te levo. Mas a minha mãe era rigorosa, ainda. Ela fala: não sai da minha casa ninguém. Debaixo da minha aba...daí ela disse: vamos xavecar ela, que você vai só um passeio...

E do passeio, você não volta mais amiga! Se você gostar. Mas ela disse: se você não gostar, você não é obrigado. Aí ela disse: você já tem dezoito, e você já pode viajar sem precisar dela autorizar... e se você quiser trabalhar, você já pode que já tem dezoito. Aí eu...já me animei. Aí a minha mãe disse: eu não vou dar um centavo....aí ela disse: hiiii, zerou de novo. Aí eu disse: eu vou plantar e vou fazer uma colheita e vou conseguir, aí plantei bastante batatas, e deu uma safra boa... de feijão... Aí eu colhi e disse: isso aqui é meu, foi eu que plantei separado. Vendi, peguei um dinheiro bom, isso aqui não é só dinheiro de roupa não, é um dinheiro maior. Aí minha cunhada veio no mês de outubro e falou: Bora? Aí eu: bora! Vamos comprar a passagem? Tem coragem? Você não vai ficar chorando lá o dia todo? Não, não vou ficar chorando. Aí ela disse: então bora comprar a passagem. Aí a gente comprou, e minha mãe: você vai dar trabalho.... não, eu só vou passear. Ela disse: eu tô lhe dizendo, não vou lhe dar um real! Não, eu já tenho o suficiente. Aí minha cunhada: não tenha medo, São Paulo é show, você vai amar quando chegar lá, aí eu: tá certo. Foi no embaló.... realmente ela não tava errada não. Muito bom... o trabalho era leve... no ar condicionado... carteira assinada..., não era salário mínimo, era um piso de salário assim, digamos que era um salário e meio... a empresa aceitava as pessoas sem experiência.... como chamava lá, de carteira branca, quem nunca trabalhou...

### **E você trabalhava na fábrica? No escritório?**

Dentro da fábrica na parte da produção, que é ovo de pascoa, as caixinhas do bombom... Aí eles selecionava assim: na entrevista falou: hummm você é alta! Vamos colocar você na poonta da produção, pra você ficar pesando... e cada um tinha uma função, as que era baixinha vão ficar na mesa embrulhando, você é alta, você vai ficar na cabeceira, pesando, aí eu ficava pesando... colocava lá o chocolate... pegava a caixinha e só colocava na esteira...

### **De pé?**

É de pé, colocava o chocolate, pesava certinho e já colocava na esteira e os outros iam embrulhando, pesando e embrulhando.... mas era encantada 'fia', a gente não se cansa não, porque tava lá encantada dentro do ar condicionado; falei: meu Deus! (risos). Quando eu cheguei lá minha cunhada fez assim, São Paulo é enorme, você tem que lê mais ou menos e não se perder. Eu vou te levar pra entrevista na fábrica e vou lhe ensinar o caminho. Pelo amor de Deus, tu não se perca, porque se tu se perder nós não acha mais nunca em São Paulo. Aí eu: tá certo! Toda corajosa! Aí ela me levou, peguei a van no ponto final, perto da casa dela, do meu irmão, me ensinou onde que descia, a fábrica da Lacta no Brooklyn. Você vai parar aqui e vai descer sempre aqui, mas se por um acaso um dia você errar e passar do ponto, você travessa avenida pega da mesma viação voltando até o final pra a minha casa, não fique no centro de São Paulo lá perdida. Tá bom! Aí ela foi uma, duas, três vezes. Não vou mais não, aí tu vai se virar. Aí eu: pode deixar comigo, eu já sei. Eu sei ler, já sei pegar o ônibus, sei onde descer... e eu trabalhei seis meses lá de carteira assinada... tudo certinho, era muito bom. Sim, aí com oito dias que eu tava lá, já fiz a entrevista já fiquei pra tra... já comecei a trabalhar, já avisei a minha mãe: eu não vou voltar. Tchau pro sítio, viu? Arranje alguém, um produtor aí... "Como é? Volte que tem terras enormes aqui pra produzir....". Não, não, não, não.... eu não, pode se virar! Até meus irmão: "você é cruel, você não tem coração". Mas eu precisava andar pra frente, eu tinha outro projeto aqui dentro de mim. Eu não queria voltar....

### **E foi só você? Seus irmãos também não quiseram ir? Só seu irmão mais velho que foi?**

Só meu irmão mais velho e eu que foi, os outros ficaram mesmo no sítio. Ninguém teve coragem, ninguém teve coragem. Mas lá tem....não sei, eu preciso sobreviver... aquela tragédia... eu não posso ficar parada no que aconteceu, eu também não posso continuar aqui olhando esses fatos. Isso foi bom, porque desliguei daqui e me liguei no trabalho, gostei demais e falei assim: Meu Deus, parece que eu nasci em São Paulo, nunca morei em outro lugar...(risos), de tanta... de tudo que eu gostava. A fábrica era bem assim, justo! se você chegava cedo, tinha direito a um belo café da manhã antes de começar a trabalhar. Aí a gente já no costume de ir cedo, de acordar cedo pro sítio, já acordava cedo e corria pra fábrica, tomava um café no restaurante, depois sete horas marcava o ponto e subia pro andar de cima trabalhar, meio dia nós tinha almoço no restaurante da fábrica e nós tinha direito a comer os chocolates....

Pode comer? “Pode! Não exagere pra não ter uma dor de barriga e faltar no trabalho, mas pode comer os que vocês quiserem aí” E a gente ficava escolhendo, o que queria mais...e comia todos os dias chocolate, eu falei: tô no céu! (risos).

### **Ai depois de seis meses você sai dessa empresa e foi pra outra ou voltou?**

Aí não voltei...quando eu saí, aí meu irmão saiu também do trabalho dele e falou: eu vou voltar pra Sergipe, eu disse: não, não vou voltar! Aí ele: vai voltar! Não, pra Sergipe, eu não mais. Você vai voltar (ênfase na voz)! aí eu vou arrumar outro emprego. Aí fui pro comércio... aí arrumei numa loja de roupas no centro de Santo Amaro. Trabalhei um mês. Experiência. Eles tem uma meta que você tem que bater por mês, são lojas grandes de muito movimento, aí ele falou: você tem experiência com vendas? Aí eu: siimm... mas era pequeno, não era muito grande (risos). Aí passei um mês, trabalhei, aí ele falou: não, aqui você não bateu a meta, aqui tem... com esse tamanho dessa loja, tudo mundo tem que bater uma meta maior. E eu não desisti não! Peguei meu salário, pulei pra outra loja. Tá precisando de alguém aqui no balcão? Era loja de lãs e linhas. Eu: siiim, tem experiência? Eu: tenho. Já comecei no outro dia a trabalha na outra loja de novo. (risos). Só que o interessante que eu vi lá no... no Santo Amaro, nessa loja de lãs e linha tinha bem muita gente que falava outros idiomas. Aí com isso eu tinha que passar pras outras, que eu não sabia o que eles tava falando, tinha japonês, tinha coreana, tinha alemão, tinha de tudo essas línguas. Aí eu fiquei assim, admirada, ali no Brooklyn... numa loja... porque o pessoal de lá tece muita lã, né? Então vendi muuuito, muita lã. Lãs e linhas. Aí todas que chegavam falando outro idioma, eu perdia a vez, passava pra outra, pra outra atender, que sabia os idiomas dela. Aí eu: meu Deus! até pra se trabalhar numa loja precisa um certo estudo, né? Porque imagine numa loja uma pessoa falar... a gerente falava uns três, quatro idioma. Quando as meninas não decifrava, a gerente vinha e ela decifrava. Algumas era bem interessante, elas traziam o pedaço da linha, e... e mostrava o que ela tava falando. Aí eu dizia: é essa? E apontava. Aí eu pegava e... e atendia; sem entender, e mandava pro caixa. Porque ela trazia um pedacinho da cor da lã da qual ela... e eu associava. Também só fiquei um mês... não bateu a meta. Sempre tem a meta, né? Mas aí meu irmão: você vai amarrada! Eu: não, amarrada não, porque agora você não manda mais em mim, eu tenho vinte anos... Aí a minha tia trabalhava numa fábrica por produção. Aí ela: vamos trabalhar comigo pra fábrica de jeans? Eu: vamos. Sabe costurar alguma coisa? Eu: seeiii. Eu sempre falo que sei (risos). Aí ela: vamos fazer o teste na máquina industrial. Eu: sim. Porque a minha mãe tinha máquina, mas era fraquinha de pedalar, e a gente sempre mexeu porque era curioso. Aí eu disse: oia, a nossa máquina... não era assim. Essa aqui é de motor, é tipo um carro... eu vou treinar um pouquinho mais, mas eu sei, sei passar a costura certinho. Então aí eu fiquei mais de um ano, quase dois anos nesse último... costurando, por que era fácil... não tinha que costurar uma calça toda jeans. Tipo, você vai ficar de fechar só uma perna de fora. Então meu serviço era fechar só a perna de fora, o tempo todo o dia todo. A outra é a perna de dentro, só a perna de dentro. A outra é só bolso, é só bolso. Então isso facilitou. Aí eu fiquei o gênio da costura lá...e tal, é mesmo que

dirigir é só apertar pouco, pra não acelerar muito, igual a costurar, mas também não era de carteira assinada, era por produção... que a fábrica pagava. Mas dava um lucro bom. Aí depois eu casei e fui morar em Santos. Aí em Santos eu não....

### **Então você casou em São Paulo?**

Eu fiquei namorando com ele, ele morava em Santos e eu em São Paulo. Aí eu casei em Santos e já fiquei morando em Santos. Eu desci pra Santos, e casei lá na igreja de Santos e fiquei morando lá. Aí lá eu não fui procurar emprego não, em Santos. Ele (o marido) disse: não, não vá não procurar emprego. Dê um tempo. Aí eu dei um tempo. Aí depois eu tive a menina, a primeira menina, aí eu fiquei procurando o que fazer alguma coisa, e eu comecei a vender de novo, muito bom lá era, muito bom. Porque lá não tem fiado como aqui em Sergipe tem, fiado, dividido, parcelado, não! Lá era diferente. Era assim: a mulher compra e fala: “olha eu recebo dia cinco, tu vem dia seis, porque eu já recebo a mercadoria, tu traz a mercadoria, já te dou o dinheiro”. A outra falava: “recebo dia dez, você venha dia onze, porque já faz viagem só”. Aí já ia dia onze com a mercadoria, e trazia todo dinheiro. E era todo, Soraya, não era o pedaço não. Daí então eu ganhei um dinheiro bom, também em Santos, vendendo, essas vendas assim....

### **Aí lá teve a outra filha? Todos os meninos nasceram lá ou....?**

As duas meninas foram lá, aí depois que eu voltei pra Itabaiana tive o menino aqui, o M., foi, o último foi aqui, vizinho de Soraya...

### **Mas aí voltaram todos? O seu marido veio também? Porque ele era lá de Santos...**

Não, ele é de Sergipe. Mas morava lá há muito mais tempo também. A família dele é de Itabaianinha. Por um acaso nós se encontramos lá, e deu casamento. Aí, a gente, nesse tempo que nós ficamos negociando... Aí nós veio passear; aí meu irmão falou assim: ói, uma casa tão boa ali, vendendo tão barato, por que vocês não compra pra investir? Aí a gente: é, então vamos investiir. Mas não tem interesse de morar em Sergipe, não! Mas vamos investir o dinheiro lá. Aluga, né? E deixar lá o imóvel. Aí a gente alugou e deixou aí comprado. Depois a gente deu uma desandada, sabe? Eu vi o mar de ressaca, é muito feio. Já viu o mar de ressaca?

O mar de ressaca invaaade...assim na noite eu nunca tinha visto. Os vizinhos: calma V.. Você nunca viu? Eu: não quero ver de novo, não, duas vezes (risos). Aí como já tinha a casa aqui, eu... o mar baixou, eu peguei as trouxas e as duas meninas e: tô indo pra Sergipe. Elas: não mulher, isso acontece, depois ele baixa. Eu não quero ver a segunda vez, eu não quero ver. Fiquei apavorada... quando eu acordei era duas da manhã, tava tudo assim os.... já, mais ou menos dava a água na cintura da gente. Já na rua, já tava os barcos dos bombeiros, tudo. E a vizinha que me chamou: V., V., acorde. Todo mundo já acordou e você não. Aí meu marido trabalhava a noite, na casa noturna, e só eu com as duas meninas. Aí quando eu acordei, que eu vi assim,

ela disse: Calma, não se assuste. É só o mar de ressaca. Eu disse: o que é isso? Ela disse: Ave Maria, o mar de ressaca! Comecei a tremer. Eu falei: ai vou morrer afogada. Ela disse: não vai morrer, e tome um pouco de água, sente V., eu disse: não sento, não. Ela: Você precisa levantar os móveis porque a água já tá chegando na altura da casa, assim... coisas, geladeira, essas coisas que queima, coloque em cima da mesa. Em cima de nada! Eu vou embora agora! Bombeiro, chegue, encoste o barco (risos).... a vizinha falou: V. surtou. E eu: surtei...(risos). Aí eu: bombeiro, encoste o barco que eu sou a primeira a sair... (risos). Mas eles, bem engraçado, o suporte totaaal, entendeu por que eles já sabem, né? A temperatura, que o mar vai subir, e os moradores antigos eles encaram... na boa! Bota os cachorros pra cima da laje, bota o colchão em cima da laje, e eu: não, não. Ela disse: mulher suas coisas vão queimar... Que queime tudo! Mas eu quero sair daqui. Aí eu saí de barco com as duas meninas, duas e meia da manhã...

### **E deixou tudo lá?**

E fechei. Tome a chave pra você, vizinha. Ela disse: mulher você é besta, vai perder tudo. Não quero perder tudo, mas eu não quero perder a vida. Aí eu fui... lá pra... vou pro morro, que lá é alto. Na casa de uma prima, lá no alto. Aí fui pra lá e fiquei até o dia amanhecer. E fiquei lá uns três dias até que o mar baixou. Aí quando o mar baixou que eu voltei, aqui eu não fico mais. “Tenha juízo, teu marido tá trabalhando, tá ganhando tão bem”... Eu não fico, eu não fico, eu não fico! Aí surtei! Vim... aí já tinha a casa, já vim direto pra dentro de casa. Aí ele disse: é, não tem jeito, você não quer acordo. Aí ele pediu as contas no trabalho e veio também. Aí ele montou a lanchonete lá no posto, comprou lá, uma lanchonete, e começou a trabalhar com lanches, esse negócio assim. Deu certo, tudo certinho, entendeu? Foi um pouco mais apertado porque, assim... pra nós foi. A renda foi mais apertada. A renda lá era maior, a oportunidade de ganhar mais dinheiro era maior lá, mas teve a aventura que eu não superei... (risos). Morrer afogado, não!

### **Quantos anos você passou lá, V.?**

Eu fiquei só cinco anos, em Santos. A mulher falou: “V., só deu uma enchente desse nível nos anos setenta. Faz muitos anos que não deu uma desse tamanho”. Mas foi muito feio. Ela disse: demora, mulher, quase trinta, vinte anos, pra dar outra desse tamanho... Não, não, não, não! Eu não quero esperar vinte anos pra outra (risos). Pode ser que o mar resolva levar a gente embora, e se ele resolver, leva!

### **Bom, então aí vocês voltaram para cá. Você já contou que incentivou os filhos a estudar. Agora vou fazer umas perguntas de sua vida como empreendedora. Como foi a ideia de começar o seu negócio?**

É... de vendas aqui... eu comecei... ah, a primeira que eu vi foi a oportunidade do Avon... que eu não tinha renda nenhuma. Dinheiro pra investir, né? E tinha a oportunidade de vender e receber de imediato. Aí vi uma colega que falou pra mim: tem o Crediamigo, que também é uma oportunidade da gente... tirar empréstimo,

investir em mercadoria e crescer um pouquinho mais... as vendas. Aí eu comecei. Fui tirando do crediamigo, investia na mercadoria, conseguia vender um pouco mais, e dava um prazo pros clientes, também. Aí quando o cliente pagava aquela parcela, eu pagava a parcela do banco... E aí fui, fui andaaando. E aí teve outras oportunidade, tipo: ah, eu queria reformar a casa, mas não tenho esse dinheiro em mãos, aí o crediamigo dava a oportunidade pra o cliente que já é empreendedor, tirar aquele dinheirinho, reforma sua casa e depois você vai pagando parcelado. Reformei. Fiz várias reforma durante esse período, de pouquinho, de pouquinho, ajeitando a casa, porque tinha a oportunidade de parcelar. E montar grupo também no Crediamigo, outras pessoas, incentivando elas também a tirar: tire pouco, faça a experiência pouquinho, pague a parcela, depois que você amadurecer a ideia você tira um pouco maior, comece de pouco, mas não deixe de movimentar, não ficar parado...

### **Mas o seu capital inicial foi o empréstimo que você fez?**

Foi, foi aí vamos tirar o Crediamigo, porque não tenho o dinheiro, tem que ir no banco mesmo, porque facilita pra gente, né? Que é o desenvolvimento do Nordeste, e realmente...

### **Então o seu capital inicial foi do Crediamigo?**

Foi do Crediamigo mesmo...

### **E como você soube do Crediamigo?**

Foi uma senhora, que ela é costureira, bem amiga da gente, Dona M., mãe de N., despachante... Ela falou: J. e V., vejo vocês batalhando – minha irmã costurando, e eu vendendo, né? Ela disse: vejo vocês duas na batalha, e eu descobri um negócio bom, e vim trazer um negócio bom pra vocês duas. Vamos se juntar as três? Eu disse: vamos... né perigoso, não? Ela: não... é um negócio seguro. A gente tira o Crediamigo, nós pode... investir no nosso negócio, as três juntas, no grupo; uma é responsável pela outra; é só a gente não gastar o dinheiro, não esbagaçar, quando vender, receber, primeiro guarda o do banco, e aí dá certo. E era por quinzena, todo dia quinze nós tinha que pagar. Aí ela: por quinzena vai devolvendo. Aí a gente meio com medo, aí meu marido falou: tu não se mete com o baaanco que vai pra falênnncia....Aí ela: não, a gente vai tirar só um pouquinho. Aí a gente tirava aquele pouquinho, pagou, deu certo, vamos tirar mais um pouquinho. Novamente, deu certo, e aí a gente foi... já temos... eu acho que já tem uns... uns quinze anos ou mais, de Crediamigo, ainda tô lá... (risos) tô lá, tirando, reformando, tirando, investindo....

### **Aí você foi aumentando esse valor?**

Foi, fui aumentando... tipo, a gente pegava tão medrosa e pegava trezentos reais, aí depois vamos pra quinhentos reais, vamos subir mais um pouquinho, pra oitocentos... vamos pra mil... Hoje a gente já pode... num peguei... Hoje, graças a Deus, já me

organizei, do meu financeiro, de eu ter já um estoque pago, e um capital meu, de caixa, mas tenho um limite que já posso tirar cinco mil, oito mil...

### **Ainda continua sendo um aval?**

É ele continua sendo um suporte bom, o crediamigo, porque ainda eu... aí eu pego... não... só vou pegar só dois (mil) né? Vou pegar três (mil), aí ali eu compro mercadoria na promoção... consegue vender às vezes fora da promoção, porque a promoção já terminou... aí consegue ganhar um dinheiro, aí volta pro caixa... e aí já sobrou daquele... é um movimento de fluxo de caixa. E também, eu aproveitei e fiz uns cursos no Sebrae, muito bom... que me ensinou... Sei... será que eu sei comprar? Será que eu sei administrar? Será que eu sei fazer fluxo de caixa? Foi vários cursos lá, foi bem maraviilhoso. Pra eu fazer o livro caixa, e saber se eu tô ganhando, saber se eu tô perdendo, pra não ficar com aquele medo, que o marido fica dizendo: você vai abrir falência, o banco vai tomar a casa (risos)... Eu disse: não, não vai! E o curso do Sebrae, mostrou como é o passo a passo...

### **Aí ele aqui começou a trabalhar em quê, seu marido?**

Aí ele.... Primeiro passo que ele fez foi comprar a lanchonete....

### **Ah sim foi....você falou....**

E foi trabalhar com a lanchonete, aí eu fazia os salgados, um monte de doce, um monte de bolo, aí ele levava e vendia lá....

Mas depois... foi nove anos, depois de nove anos, o homem vendeu o ponto todo... evoluir, né? O negócio globaliza, e ele... perdeu... o ponto. Aí ele foi trabalhar de moto taxi, e aí já ficou um pouco mais fraca a renda de novo. Aí eu fui pra Avon, fui pra Natura, eu fui me manter, não parei, não parei dentro de casa não...

### **Você procurou emprego de carteira assinada? Ou Já foi entrando nessa coisa de vender?**

Eu fui....eu trabalhei ainda quando ele saiu da lanchonete, que nós era tudo... os meninos adolescente estudando, era muita despesa, eu fui trabalhar na Samam, no departamento de gás. Dois anos e meio. Mas eles não assinaram a carteira. Como promotora de vendas, eles diziam pra mim que eu não tinha direito a carteira assinada. E eu inocente, acreditei que era verdade. Aí quando eles me botaram pra fora, depois de dois anos, e tanto, eu fui... fiquei em casa tranquila, achando que eu não tinha... a pessoa tem uma lábia, fala que você não tem direito de assinar a carteira de promotor. Aí eles, ainda depois de botar pra fora, eles me ameaçou: não passe na sua cabecinha que vai dar direito na justiça, não. Você não tem. Aí eu...respirei e falei: ué! Se eles estão assustaaados... então eu acho que eu tenho. Aí eu fui no... na... não fui na justiça não....é na justiça do trabalho. Aí perguntei: eu tenho direito? Aí ele

perguntaram: me responda só uma coisa: Você tava na rua batendo perna, ou fazendo os mandados da empresa? Os mandado. Como era que funcionava? Eu batia o ponto oito horas... no escritório, depois eu pegava todas as pastas. “Ói, tem esse ponto de gás pra você visitar, tem esse lugar pra você receber, tem esse depósito pra você ir fazer no banco, tem isso aqui”... tudo os mandado das pastas da empresa. E meio dia você tem que vim prestar conta. Aí, meio dia em ponto, eu ia lá prestava conta, e batia o ponto. E duas da tarde eu batia o ponto, e seis da tarde eu batia o ponto. Ele falou: Pronto, é isso que o juiz quer saber: se você batia ponto pelo escritório. Por que que a Samam, uma empresa tão grande, fez uma... uma sacanagem dessa com você? E eu não sabiiiiia... Ele falou: não promotora você não tem direito de assinar a carteira porque você tá na rua, você não tá dentro do escritório. Aí ele falou: não, você tem direito a carteira assinada porque você ia pra rua, que eles mandou. Você marcava o ponto e ia fazer os mandado. Voltava, prestava conta, é funcionário. Aí eu: Hummm...aí eu voltei e falei: ói, eu descobrir isso agora, eu não sabia, eu fui enrolada esses anos todos. Aí a dona disse: Pelo amor de Deus, vamos fazer um acordo. Não dê parte da gente não, porque é um rolo muito grande... é uma empresa grande, não sei que, não sei que. Eu peguei e fiz um acordo, com eles lá. Me pagaram lá uma besteira e eu... não prossegui, o caso, também...

### **Ai depois disso foi só trabalhar para você mesmo?**

Aí depois que eu saí da Samam, eu disse: não vou mais trabalhar pra ninguém me enrolar, vou ficar por minha conta, só vendendo. Aí foi quando a Natura veio com a proposta de ser CNO, e me explicou assim: a CNO, você é independente, faz seu horário de trabalho, você toma conta da equipe, orienta as outras, faz os cadastros de novas pessoas que quer entrar pra Natura, você vai ser o braço direito da Natura aqui dentro. Mas você não tem carteira assinada. Você tem um contrato, entre duas partes, não sei que, não sei que, não sei que....aí eu peguei, e assinei o contrato....

### **E o que é CNO? Significa o que?**

Eu sou a... Consultora Natura Orientadora, o O de orientadora das outras. Aí no contrato eles botou: Além de consultora Natura, Orientadoora. Orientar a equipe, tomar de conta da equipe; aí você representa... a Natura aqui dentro. Você é o braço direito dela aqui dentro. Se bem que depois analisando, eu disse: meu Deus, é muita responsabilidade pra você não ter vínculo empregatício também, né? É tudo esperteza das empresas. Nisso durou quinze anos já. Mas teve a parte boa, assim, que não foi totalmente perdido pra mim, porque ele disse: ói, com esse contrato, eu quero vocês contribuindo com INSS; caso adoeça, não fica descoberto, chega a velhice vocês tem aposentadoria pelo menos. Aí descontava onze por cento de tudo que a gente ganhava, pra o INSS. Quando passou uns... cinco anos, ele falou: esse modelo tá ultrapassado. Vamos agora fazer assim: vocês vão ser líder, liderança na cidade, e vocês vão abrir o CNPJ no Sebrae, e vocês vão emitir nota fiscal pra gente. Por quê? Porque algumas CNOs que foram mandada embora, botou na justiça e ganhou a causa, aquele contrato tinha... falha. Aí ele recolheu aquele, e fez um outro contrato,

novamente. Aí ele fez a cabeça da gente, fez o ba ba ba, não sei o que.... Ele: não, porque esse aqui tá ultrapassado, e a gente quer um atualizado, e esse nome não tá caindo bem. O nome correto é líder de negócios, e vocês abre o CNPJ. Aí...eu disse: Tá! Tenho outra escolha? Não... (risos) aí peguei fui lá e abri. Mas eu também vi esse lado bom, eu disse: é, com o CNPJ, eu vou continuar pagando o INSS, lá na frente, quando eu não aguentar trabalhar, eu... vou aposentar, pelo menos, né? Vou vender mais pouco....

### **Aí você ficou como MEI?**

Isso. Aí eu fiz um ... abri o MEI, e fiquei emitindo notas pra eles...

### **E aí começou a trabalhar pra você mesmo, então?**

É.... aí o que eu recebo, da Natura, ela declara por ano, paguei x a V.. Aí eu declaro também, pra receita: recebi x. As conta bate certinho. Aí agora... dia 30... desmanchamos o contrato. Eles tão querendo o pessoal mais jovem, di-gi-ta-li-zaaa-do. Aí eu disse: pesou, não foi? Agora é negócio digital. Aí eles: desmancharam contrato comigo, e disse assim: é.... vocêêê vai ter... um bônus, do... da rescisão do contrato. Eu digo: vai dar uns dez mil, pra eu negociar, né? Pra investir... (risos). Aí quando fez a conta lá, só deu dois mil e cem. Aí eu: meu Deus, que contrato pobre! (risos). Pra não dizer que não saiu sem nada, ta ta ta.... Mas aí eu vou continuar pagando pelo Sebrae, pelo meu MEI...até....

### **E no caso do Crediamigo, você fez nessa época que estava trabalhando com a Natura? Ou antes você já fazia empréstimo do Crediamigo?**

Antes eu já fazia. As notas que tinha de compra da Natura também servia pra apresentar pra... o crediamigo, pra provar que eu negociava. Aí a.... quando eu era cadastrada, né, os pedidos que eu faço é no meu nome, no meu CPF, no meu endereço, tudo certinho...

### **Tem quantos anos mais ou menos que você lida com o Crediamigo?**

Acho que uns dezesseis pra dezessete anos...por aí....

Da Natura né, porque antes da Natura eu já tava mais a J., na Avon já tava tirando os pouquinho lá, da quinzena... eu penso que já tá perto de vinte anos. Teve um... galego... que veio... de Porto da Folha, ele teve lá em casa e ele falou: eu puxei ficha da senhora, a senhora tem mais idade quase de todos lá dentro. Aí eu: quantos anos? Ele: tá ultrapassando os quinze, já tem uns quatro anos que ele saiu né não?...

Eu acho que tô perto de vinte, já....

### **E esse dinheiro que a Natura pagou da indenização desse tempo aí você fez o que, você investiu na sua venda?**

Mercadoria, em promoção, que é bom, a gente comprar, porque depois a gente sai vendendo, pode vender até com uma margem de lucro maior.

**E foi com esse dinheiro assim, com seu trabalho junto com a Natura, Avon que você fez as reformas de sua casa, que você tinha dito que começou a....**

É, realmente... hoje eu ficava assim brincando, disse: eu vou .... enquanto eu ficar trabalhando, eu vou investir na minha casa, porque quando chegar a idade que eu me aposentar, eu não quero ficar numa casa velha, eu quero ser uma senhorinha numa casa nova...(risos) e as meninas ficavam rindo.... eu disse: eu vou trocando os moveis, eu vou fazendo reforma, vou ajeitando tudo, aos poucos, porque vai chegar a aposentadoria e às vezes o dinheiro fica pouco; e aí tem que deixar a casa toda bonitinha, arrumadinha. Reformei, realmente, ao longo desse prazo. Eu realizei bons sonhos com a Natura... digamos assim...

**Então você foi realizando os seus sonhos com apoio do Crediamigo. Você ainda tem algum sonho na vida? Em conseguir alguma coisa? Quais são os seus planos?**

Então... (risos) é.... no meio do caminho assim, mais ou menos... ééé, a minha filha quando ela concluiu, que se formou e começou a trabalhar, ela disse assim: Mãe, vamos comprar uma coisa pra nós duas... Qual? Um carro zeeero, a gente nós duas paga. Aí eu: Zero? Ela disse: zero. Zero...aí a gente foi lá, e a gente conseguiu comprar, as duas, e a gente, nós duas pagamos. Aí, quando ela casou, ela vendeu a parte dela pra mim. Aí ei fiquei assim, né? Como a casa é grande, e a reforma precisava de muito dinheiro, aí a gente, eu e meu marido concluímos assim: é melhor vender o carro, porque eu utilizo muito a moto pra trabalhar, e vamos fazer a reforma geral na casa, deixar toda nova; depois lá na frente quando a gente puder, compra outro carro. Eu também queria muito tirar a habilitação, era um desafio, de carro, porque eu só tinha de moto e não conseguia botar o carro na baliza. Mas eu consegui, depois dos cinquenta, eu fui lá, me cadastrei na auto escola, e consegui tirar a habilitação. Passei de primeira! Aí eu falei: agora eu sou um gênio... (risos). Aí a gente vendeu o carro e reformou toda, geral, a casa toda. Realmente ficou toda nova, e fiquei... de moto. Mas foi bom...eu saí agora mesmo, eu falei: sai montada, tô com a minha moto zero, pra trabalhar, e tô com meu estoquezinho bom, tá tudo ok! .... eu acho que se eu pudesse ainda..... tô enganchada na faculdade... (risos) mas disse: será que vou ter que me aposentar pra depois ingressar... eu até recebi uma proposta por e-mail, quando eu fiz a pontuação, e botei o curso que eu queria, na Federal, que não passei, a (Faculdade) Pio Décimo mandou e-mail pra mim, que se eu quisesse, eles iam dar um desconto de... quarenta por cento, pra eu fazer lá, particular. Aí eu calculei os quarenta por cento vezes o valor, porque não era só esse valor, que também tinha o transporte pra se deslocar pra Aracaju, e material e tudo. Aí eu: ainda... não....parei no tempo... eu acho que ainda....se a vista não cansar (risos)... eu acho que ainda eu vou fazer uma.... eu fico vendo o fantástico, né? senhorinhas

aposentadas, fazendo faculdade... (risos). Aí minha mãe fala: pra onde vai uma senhora daquela idade... Mãe, sonho é sonho.... sonho não tem preço...

Né, Soraya? Eu ainda... acho que quando eu me aposentar eu vou me organizar ainda vou pra faculdade. Ainda vou estudar pra descobrir os mistérios...

**E assim em relação ao microcrédito você acha que vai continuar ainda trabalhando com ele? Vendendo suas coisas?**

Sim, sim... eu acho assim: no meu conceito de negócio, meu marido fala: quando você se aposentar você vai se aquietar com essas vendas... Não, quando eu aposentar, que vai diminuindo a velocidade, eu não vou parar com as vendas. Ela é como se fosse uma terapia... eu encontro pessoas deprimida, pessoas sofridas a gente conversa, e aquela pessoa vira cliente, e o cliente vira um amigo, e ai vira uma conselheira, e parece que vira uma psicóloga, e elas fala: me escuta, e acaba: não, eu gosto de comprar é a V., porque ela me escuta, e ela vende, e conhece o produto, e vende um produto bom, e não enrola a gente, e fala a verdade. Eu não digo assim: Coompre pra me ajudar, esse produto. Não! Eu tenho uma mercadoria top, que é da boa, por isso e por isso, é um preço diferenciado, mas eu tô vendendo uma mercadoria boa, se você gosta de coisa boa né, Soraya? (risos) Soraya compra a eu... (risos) me compra sempre.....

**Compro sim... (risos)... o estoque dela tá lá**

Aí L. faz: Soraya os produtos de Natura é caro! Mas meu amor, tem cada promoção boa, né?

**É.**

Aí as pessoas se anima, e nós gosta de comprar... e assim, durante esse período de CNO cadastrando os pessoal, assim, eu choquei! Nunca pensei que chegasse tão longe! História de você chorar, de mulheres que depois abraça e falar assim: ói, ela me cadastrou há mais de dez anos. Cada testemunho! Ela disse: você disse, a gente ficava assim: vestia a camisa da Natura, e vai pra praça do Nunes e fica lá, distribuindo panfletinho.... Venha ser consultara da Natura, e ter sua renda, seu dinheiro independente, seja mulher independente, e elas disse assim: você convence quando você fala. Porque eu tenho certeza do que eu falo! Seja uma mulher independente, tenha sua renda, seu próprio negócio. Aí ela disse que passou, era de povoado, e falou assim: meu Deus, eu não tenho nem o que comer, dois filho pequeno, e ela me chamando pra vender Natura! Deve ser pra acabar de quebrar minhas perna. Aí ela disse que pegou a revista educadamente e disse: posso ficar com a revista? Eu disse: pode, a revista é grátis. E o meu telefone de contato tá colado. Ela disse que foi pra casa pensou, e ligou. E o que que eu preciso ter? O nome limpo. Ela disse: eu tenho! Então vamos marcar na praça novamente do Nunes que eu te espero. Você venha, que eu vou lhe cadastrar e lhe explicar o passo a passo. Aí eu expliquei e cadastrei. E é uma vendedora boazinha, bem simples, sem ter renda... e ela vendendo certinho,

pagando os boleto dela, e ela foi crescendo, e ela foi crescendo. Quando passou alguns anos, ela falou. Eu fiquei suspensa! Ela falou assim: olhe eu só passei fome com as minha crianças até o dia que eu conheci a V.. “Eu?...eu não dou dinheiro a ninguém!”, Ela disse: porque você me cadastrou. Eu só tinha o nome. Ela disse: você sabe que eu tenho um marido, mas ele é farrista, sai às vezes fim de semana na sexta, chega na segunda. A gente fica três dias em casa sem um real pra comprar um pão, e os bichinhos dormia sem ter nada pra comer. E ela calada, não....falava tem o bolsa família mas acaba logo, tinha final de mês que não tinha mais nada, e quando você disse: “ter o seu dinheiro, a sua renda, seu negócio”, ela entrou... na coragem da V.! Aí ela disse: quando compro um desodorante ganha um refil, eu vendia o desodorante, e ficava com o refil. Um refil custando vinte e cinco reais. Aí ela disse: eu vendia o refil separado por vinte e cinco reais. O do desodorante eu pago o boleto, e o refil que eu ganhava de brinde, eu vendia por vinte e cinco. Vinte e cinco reais V., eu vou no supermercado, trago tanta comida pros meus filhos... eu fiquei parada! Eu nunca tinha visto por esse lado (risos)... ela falou: você é um anjo, mulher. Eu nunca mais passei fome, eu.... eu disse é: porque eu não dou tanto dinheiro não, eu dou trabalho, trabalho pra você se virar, então são muitas pessoas, pessoas que era depressiva, que queriam se matar, que apanhavam do marido, ela disse: criei coragem. A menininha (filha da senhora) fala assim: quando eu crescer eu vou ser que nem a V.. Eu disse: por que que essa menina de dez anos fica falando isso? Ela disse (a senhora): é porque ela é interesseira, ela pensa que você é rica (risos)...eu disse: eu vou estudar seu caso, eu vou descobrir por que essa menina só fala isso, quando crescer eu vou ser que nem V.. Por que ela não quer ser igual a mãe? Depois de dez anos, ela como consultora, ela me parou na esquina um dia na rua, chorando e disse: sabe por que não quer ser como a mãe? Porque apanho dez anos do marido, e ela não aceita. A menina tá crescendo revoltada. Ela falou (a menina): eu tenho certeza que uma mulher que nem V., homem nenhum bate nela. Eu disse: vou tirar essa, minha fia, tu é um gênio, logo cedo, “uma mulher que nem V., homem não bate” .... Você tá certa, não é engano, não! Na minha decisão, tá incluído na minha cartilha: não, não, não, não! ... Não tem negócio de homem de bater em mulher! Isso não existe, pois a mulher é capaz de se virar, de trabalhar, de se manter dignamente, e não precisa. Aí ela disse: criei coragem! E separou. Mas quando ela separou, ele ficou ameaçando de matar, a Natura também tem um suporte, pra os... as mulheres que... sofrem violência doméstica, dentro de casa. Tem um código secreto que a gente passa, e aí ela dar um suporte àquela mulher, se elas precisar de casa, de abrigo, de fuga. Mas aí ela não quis. Ela disse: não... ele vai matar antes de chegar o socorro, que ele era caçambeiro. Aí ele ia lá de noite com a caçamba e ficava dizendo que ia derrubar a casa por cima dela e dos menino. Eu disse: então vamos fazer um BO na delegacia, porque aí a polícia já fica notificada. “Mas V., até a polícia chegar, ele já matou”. Mas mesmo que você fuja... deixa o sujeito lá grampeado, qualquer coisinha que ele fizer na sociedade, ele já tem uma notificação lá. Aí ela saiu de noite, tá morando em (...) (a entrevistada falou o local, mas para preservar a senhora, não foi colocado aqui o nome do Estado), a gente fala direto no zap....

### **Criou coragem....**

Ela criou coragem e fugiu. Depois ela mandou mensagem: V. eu consegui fugir com meus três filhos. Uma amiga arrumou emprego na (...) (a entrevistada falou o local, mas para preservar a senhora, não foi colocado o nome aqui). Lá, ela disse a (...) é enorme, passo o dia inteiro catando (...) (a entrevistada falou a atividade, mas preferimos não colocar aqui). Eu disse: ói, não se irrite e não quebre, e tá tudo certo (risos) ... Aí eu disse: então são assim, história maravilhosa que ela conseguiu sair viva, que deu certo, que ela deu pra se virar. Ela disse: um dia ainda eu volto pra Sergipe, talvez. Mas enquanto as coisas forem assim, permaneça lá. E tem muita, e muita gente, que não tinha renda, e hoje tem. Fico tão feliz, vendedora top, que vende...não vende mil reais, não, Soraya. Vende três mil reais no mês..., bastante, paga aquele boleto assim, tá! todo mundo...

### **E a grande maioria das suas consultoras são mulheres, né?**

Tudo mulher. Só tem acho que, um ou dois homens que aderiram as vendas, e assim bem muito, bastante também homossexual, as meninas até ficava brincando assim: V. você traz...tá trazendo os gays todos pra venda da Natura. Quem tiver nome limpo, pode vir. Teve nome limpo, pode vir. Ah, V., você é maravilhosa! Não tem isso não, Natura acolhe a todos, o negócio é pra todos. CPF tá limpo, tem seu direito de vender, sim, ser dono do seu negócio do mesmo jeito, pra ficar... todo mundo sobreviver, e todo mundo ganhando do seu negócio com dignidade....

### **E você continua ainda com aquelas suas amigas iniciais que era costureira? A que deu a ideia de procurar o crediamigo?**

A senhorinha, ela não tá mais não, ela tá bem limitada quase não sai de casa, bem idosinha, e foi a mais velhinha de todas, nem sai de casa mais. Mas a minha irmã ainda continua, a outra minha irmã mais nova também entrou, A., bem top! Tá nós tudo.... o meu filho depois ele entrou, porque como ele não quis estudar, pra ter emprego de carteira assinada, ele, né Soraya, ele mexeu com um monte coisa, ele vendeu roupa, ele trabalhou na padaria, ele trabalhou num armazém, depois ele teve a ideia de comprar um táxi, de linha, e ele negociar. Aí eu coloquei ele no Crediamigo também. Porque com o Crediamigo, ele conseguiu também ir mudando o carro dele de ano, trocando de carro, subir... e deu certo, também. Eu montei numa média de mais de dez grupos de Crediamigo, das minha consultora. Elas tinha medo, aí eu falava: ói... faça a coisa certinho passo a passo, não gaste o dinheiro quando receber, é aqui os envelopezinho de guardar o dinheiro, paga-se o banco, paga-se o boleto. Sobrou? É seu! Pode ir tomar sorvete, pode ir pra praça gastar... Primeiro o banco, primeiro o boleto, depois você vai... dá certo. Aí elas diz: eu tenho medo V. ... até das reuniões elas tinha medo de ir só: "se você for junto no dia, a gente cria coragem". Aí eu fui...teve um dia que eu fiquei assim triste, eu disse: eu não vou mais...é a menina falou assim do banco: olhe... se vocês tiver tirando esse dinheiro pra passar pra alguém e usando vocês de laranja isso dá um processo no banco e corta o crédito. Aí

eu: amiga, eu tenho o meu crédito, eu tenho o meu grupo, eu tiro meu dinheiro lá, eu não preciso fazer de laranja... Meninas eu não vou mais acompanhar vocês. Eu passo lá a turma pra eles. Eu digo: ói, dou a referência. Eu perguntei ao gerente da turma que eu dei: alguém deu trabalho? Ele falou: não, tudo top lá...porque realmente, deu o equilíbrio certinho, e caminha tudo certinho, tando o seu trabalho assim, maravilhoso....

### **Aí desse processo todo o que você considera de positivo e de negativo?**

Eu só achei negativo agora no final, eu achei ela tããã... cruel comigo.... eu mandei um texto pro superior dela do GV, foi que saí triste, depois de quinze anos... ele me mandou as desculpa em nome da Natura; porque ela falou assim: eu saí de um jeito... drástico! Meu grupo era bom, minha equipe boa, trazia o resultado... bom, claro que eu não tava em primeiro lugar, mas tava no meio, também não tava lá embaixo. Aí ela chega na terça feira de manhã, me liga pelo celular na câmera, e fala: Ai, V., chegou o dia que eu não queria que chegasse. Eu: que dia? Você está desligada. Eu: Muuulher, que frieza! quinze anos de parceria, você ligou uma câmera de um celular e mandou no whatsapp um papel pra mim assinar e tirar uma foto... e mandar pra ela de volta.... Eu disse: então você vai me dar uma quinzena pra mim trabalhar as consultoras que estou saindo... Ela disse: não, você tem dois dias; vai fechar o ciclo dia trinta, e no outro dia seguinte você já não tá mais, no sistema. Eu: cruuzes, mulher! Ela: não, é que já achei outro rapaz, não sei o que... Já tá tudo certo. Aí eu: pera aí! Peguei, fiz um texto, mandei pro chefe dela e falei: isso foi feio, eu adoeci, chega fiquei tonta, tive um monte de contrariedade, porque vocês não me consideraram, a parceria de quiiinze anos, foi muito trabalho, foram muita coisa boa, teve muitos eventos, todos os eventos eu fui, eu viajei muuuito por conta da Natura. Essa parte foi boa. Viajei, viajei muito, e todo ano tinha duas viagem, no mínimo, por ano; hotéis de luxo, caríssimo, que meu salário não dava pra pagar (risos), restaurantes caríssimos, tudo por conta da Natura, tudo top de linha, lugares maravilhosos, que as meninas brincava: meu Deus, se eu fui pobre, não lembro, eu esqueci a memória (risos)... Então isso foi muito bom, eu conheci muitos lugares lindo, lindo....diz assim: ah, eu preciso... meu sonho viajar... um resort daqui... não eu já fui, tudo que é hotel de luxo, resort, Maceió, um monte de lugar, Aracaju, tudo que foi lugares liiindo... só não fui pra fora do país, porque tem que bater umas meta grande. Portugal, alguém foi pra Portugal... e outros lugares aí elas foram. Mas foi muito bom. Só foi negativo essa última gerente, que ela fez assim, eu disse: é, você poderia chegar...eu esperava assim: chega na mesa como a gente assinou, e falava: a gente tá terminando o contrato, tá aqui a caneta e papel, foi muito bom, a parceria, mas chegou um ponto, que a Natura quer outro perfil, entendeu? não é nada pessoal, não sei o que, não sei o que....o que eu preferia assim, pegar a caneta e assinar, do que mandar pelo zap. Minha filha falou assim: não assine, não! Aí eu: não, eu não vou ficar com quem não quer ficar comigo, né? Se ela disse que eu não faço parte mais da equipe, assinando ou não assinando, tô fora né? Aí eu: mais também eu to aproveitando; to tendo uma qualidade de vida melhor, já tô um pouco cansada de

taaanto batente, né? Aí, vou trabalhar, vou trabalhar nas vendas, vou ficando um pouco mais em casa... vou descansar... posso fazer uma atividade pra mim, ter uma saúde que é bom...

**E fora o seu sonho de ainda cursar uma universidade, fazer o seu curso superior, você tem outros projetos futuros relacionados ao seu trabalho?**

Não. Eu ainda me balancei, Soraya, quando eles falou pra mim que a franquia ia sair pra Itabaiana, e a prioridade era alguém da cidade, e que tinha que ser uma consultora que já tivesse num nível superior, ouro ou diamante. Aí eu tava já diamante, já tô diamante, diamante é o máximo lá em cima, a diamante era trinta e cinco por cento. Aí eu me animei, né? Aí a gerente: vai, se escreve. Você não tem interesse? Não é à vista não, é parcelado. Aí eu me escrevi, e K. falou: venha, vamos se escrever. Aí eu me escrevi, mas parece que eu fui trapaceada (risos).... O negócio ali é feio, não saiu não...é... um rapaz de Glória pegou. E eu perguntei ao pessoal da Natura, dessa franquia: por que vocês falaram que a prioridade é alguém da cidade? Só coloca pra alguém de fora se ninguém da cidade quiser? Ela disse: mas a regra continua sendo. Eu disse: a regra não tá funcionando em Itabaiana. Ela disse: tá meu bem.... Não tá não, meu amor, que eu conheço a cidade como a palma da minha mão e eu sei que esse rapaz não é de Itabaiana, ele é de Glória, de outra cidade, de outra gerência..."Não, ele é da cidade"... Não, ele não é. Ele arrumou um endereço da cidade. Porque é possível, né? Cê arrumar um endereço dali, cê se encaixa, o endereço que ele botou foi da cidade, mas ele não é, ele é da outra gerência, de Glória; ele pegou, se eu não me engano, era do centro. Não sei... talvez ainda se o empreendedorismo ainda estiver muito forte no sangue, a gente ainda pode ver, montar uma coisa aí mais as filha, né? (risos) montar alguma coisa mais as filha. Inclusive a mais nova, a do meio, ela se formou em administração. Ajuda bem muito. Ela dá umas dicas... É porque ela é bem ocupada, mas ela dá umas dicas: divulgue assim não, divulgue assim, e é claro que eu vou explorar o que eu investi também nela, nos estudos (risos). Eu: me ajude aqui, como é que eu faço nessa divulgação? Nesse negócio aqui...e ela vai e me ajuda. As contas aqui ela também dá as dicas....dá uma mãozinha....então foi bom todo mundo estudar lá em casa, e todo mundo aproveita um pedacinho de cada quem, né? Pode perguntar....

**Eu acho que já foi quase tudo.**

Eu tenho várias consultoras que elas são senhorinhas, setenta, mais de setenta, aposentadas. E ela fala: ai, V., é tão bom vender. É uma terapia pra não ficar deprimida se sentindo inútil. Eu disse: ai! Então, eu vou ser uma senhorinha assim (risos), eu vou ficar vendendo a tarde, ficar rueira, eu vou ficar vendendo na parte da tarde, eu vou sair, eu vou ver pessoas, eu vou continuar vendendo com produtos. Aí meu marido fala assim: e se os filhos colocar nós num asilo? (risos) Eu disse: o asilo que se prepare....

Se botar no asilo? Eu vou vender batom, pras véinha, vou vender sabonete, desodorante, o asilo que me segure (risos)....acho que o asilo não vai ter sossego, tudo aposentada, né? Ganha dinheiro todo mês (risos). Ele disse: você não tem jeito, V.. O asilo que me aguarde....tá vendo que Soraya também pensou a mesma coisa, vender no asilo, vamos vender no asilo (risos)

**Pois é V.. Você tem alguma coisa a mais para acrescentar? Alguma coisa que você não falou ou que a gente não perguntou, que você queira falar?**

Eu creio que tá....acho que tá tudo ok.

**Eu já estou encerrando aqui. Você está com que idade, V.?**

Cinquenta e nove. Eu vou ter sessenta já em novembro.

**Escolaridade segundo grau né?**

Foi, concluiu...

**Você é natural de Ribeirópolis, né? Você falou...**

**Se declara de que raça....**

Eu acho que é parda não é não? Porque diz que branco tem o cabelo bom... É! deixe eu Parda.

**Sua faixa de renda? Uma média?**

Olhe no... no atual daqui até dia trinta... minha média tava de dois e meio, dois e quinhentos o meu só ...

**Dois mil reais?**

Dois mil e quinhentos reais por mês, eu espero que eu concluindo minhas vendas, fazendo meu caixa, o mesmo tamanho... mas também se não fizer, tem problema, não! (risos) Tá no lucro, né? chegando a idade... tá no lucro...

**Pronto V. Obrigada, viu? Pelo papo.**