



# **O género como determinante da propensão para o risco: uma comparação entre empreendedores e não empreendedores**

por

Maria José Pinto do Lago

**Dissertação de Mestrado em Economia e Administração de Empresas**

Orientado por:

Prof. Dra. Catarina Judite Morais Delgado

Prof. Dr. Manuel Castelo Branco

Porto, Setembro de 2016



## **Nota Biográfica do Autor**

Maria José Pinto do Lago nascida a 25 de Maio de 1971 em Viana do Castelo.

O percurso académico inicia com o Bacharel em Engenharia de Madeiras na Escola Superior de Tecnologia de Viseu e até à ingressão no Mestrado em Economia e Administração de Empresas na Faculdade de Economia e com objetivo de diversificar os conhecimentos passa pela Licenciatura em Engenharia Mecânica – Gestão de Produção no Instituto Superior de Engenharia do Porto e uma Pós-Graduação em Gestão de Recursos Humanos pela Escola de Gestão Empresarial do Porto da Universidade Católica.

Profissionalmente exerceu funções relacionadas com a gestão da Produção, Qualidade, Ambiente e Segurança e Recursos Humanos em indústrias de madeira e mobiliário.



## **Agradecimentos**

Bem hajam os Professores Catarina Delgado e Manuel Castelo Branco pelos preciosos conselhos, orientações ponderadas e pertinentes sugestões. Agradeço a incondicional disponibilidade e em particular a majestosa paciência com que corresponderam às minhas solicitações.

Agradeço aos professores e colegas que me acompanharam ao longo do mestrado, pela cooperação, partilha e recetividade.

À família e amigos...aquele abraço!

## **Resumo**

O empreendedorismo por ser uma temática que envolve características de percepção (se tem as competências, se reconhece a oportunidade de negócio, entre outras) torna-se de difícil quantificação e talvez por esse motivo só recentemente tem sido observado pela economia como fator de crescimento económico.

A criação de um novo negócio ou de um ato que seja denominado de empreendedor, pela novidade ou ruptura com o estabelecido, torna-se um risco. De forma generalizada é aceite que as mulheres sejam menos propensas ao risco do que os homens.

A investigação empírica tem abordado a temática do “medo de falhar” como proxy da propensão para o risco e esta dissertação tem como objetivo contribuir para a investigação empírica relacionando o género com a propensão para o risco entre os empreendedores e não empreendedores.

Através da recolha de dados do projeto GEM relativos ao ano 2012 dos países considerados desenvolvidos pelo FMI, recorrendo à regressão logística e utilizando variáveis de controlo sociodemográficas e culturais, foi possível observar que a influência do género só é efetivamente relevante entre os não empreendedores.

**Palavra-Chave:** Empreendedorismo; Propensão para o Risco; “medo de falhar”; GEM

**JEL-codes:** L26



## **Abstract**

The entrepreneurship is frequently related with perceptual characteristics (if have the skills, recognize the opportunity business, among others) so, becomes difficult to quantify, and perhaps for this reason only recently has been observed for the economists as economic growth factor.

The creation of a new business or an act which is called the entrepreneur, by the novelty or disruption to the established, it becomes a risk. It's generally accepted that women have more aversion to risk than men.

Empirical research has addressed the theme of "fear of failure" as propensity proxy for risk and this dissertation aims add gender with the propensity for risk among entrepreneurs and non-entrepreneurs.

Through the GEM project data collection for the year 2012 from countries considered developed by the IMF, using logistic regression and sociodemographic and cultural variables, observed that the influence of gender is effectively only relevant among non-entrepreneurs.

**Keywords:** Entrepreneurship; Risk Propensity; Fear of Failing; GEM

**JEL- codes:** L26

# Índice geral

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>1</b>
1.1	ENQUADRAMENTO GERAL E RELEVÂNCIA DO TEMA.....	1
1.2	MOTIVAÇÕES E OBJECTIVOS DO ESTUDO .....	3
1.3	ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO .....	3
<b>2</b>	<b>REVISÃO DE LITERATURA E HIPÓTESES</b> .....	<b>4</b>
2.1	O EMPREENDEDORISMO.....	4
2.1.1	<i>Conceptualização do empreendedorismo</i> .....	5
2.1.2	<i>O empreendedorismo e a atividade económica</i> .....	8
2.2	A PROPENSÃO PARA O RISCO .....	9
	<i>O “medo de falhar”</i> .....	12
2.3	GÉNERO E CONTEXTO SOCIOCULTURAL NO EMPREENDEDORISMO .....	14
2.3.1	<i>O género e o empreendedorismo</i> .....	15
2.3.2	<i>O contexto sociocultural e o empreendedorismo</i> .....	19
2.4	HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO E MODELO.....	22
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA</b> .....	<b>24</b>
3.1	CONCEPTUALIZAÇÃO DA INVESTIGAÇÃO .....	25
3.2	RECOLHA E TRATAMENTO DE DADOS .....	26
<b>4</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÃO</b> .....	<b>31</b>
4.1	ANÁLISE DESCRITIVA .....	31
4.1.1	<i>Empreendedores</i> .....	31
4.1.2	<i>Não Empreendedores</i> .....	32
4.2	ANÁLISE DO MODELO.....	33
4.2.1	<i>Empreendedores</i> .....	34
4.2.2	<i>Não Empreendedores</i> .....	36
<b>5</b>	<b>CONCLUSÕES</b> .....	<b>40</b>
5.1	PRINCIPAIS CONCLUSÕES .....	40
5.2	PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES.....	41
5.3	PRINCIPAIS LIMITAÇÕES .....	41
5.4	SUGESTÕES PARA ESTUDOS FUTUROS.....	42
	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>43</b>
	<b>ANEXOS</b> .....	<b>47</b>



## **Índice de figuras**

Figura 1 - rendimento anual em 2012 por género.....	18
Figura 2 – Respostas afirmativas à pergunta “se tem os conhecimentos e competências para iniciar um negócio” por género.....	19

## **Índice de tabelas**

Tabela 1- Amostra final dos empreendedores e não empreendedoras relativas ao ano de 2012 .....	28
Tabela 2 - Resumo da estatística descritiva das variáveis não categóricas da amostra dos empreendedores .....	32
Tabela 3 – Teste de coeficientes do modelo Omnibus.....	33
Tabela 4 - Resultados da regressão logística para empreendedores .....	35
Tabela 5 - Resultados da regressão logística para não empreendedores .....	36

## **Índice de quadros**

Quadro 1: Síntese das variáveis utilizadas na regressão logística .....	29
---	----

## **Índice de anexos**

Apêndice 1 - Quadro com o índice atribuído a cada país de acordo com o fator cultural (Hofstede et al, 2010).....	47
Apêndice 2 - Tabela da frequência das variáveis categóricas da amostra de empreendedores .....	48
Apêndice 3 - Tabela da frequência das variáveis categóricas da amostra de não empreendedores .....	49

## **Lista de siglas, abreviaturas e acrónimos**

APS - Adult Population Survey

GEM - Global Entrepreneurship Monitor

OCDE - Organisation for Economic Co-operation and Development

SPSS – Statistical Package Social Sciences

TEA - Early Stage Total

# 1 Introdução

## 1.1 Enquadramento geral e relevância do tema

Entender o empreendedorismo requer a análise de várias facetas, desde a perspetiva pessoal, a forma de identificar as oportunidades, os métodos para atuar e gerir, assim como os mecanismos para adaptar e reavaliar. Muitas funções podem ainda incluir o desenvolvimento formal dos negócios, adquirir recursos e trabalhar de acordo com os objetivos (Bird 1988). Blanchflower e Oswald (1998) consideram a criação do próprio emprego a versão mais simples do empreendedorismo.

Neste trabalho pretende-se analisar as associações entre uma das dimensões da orientação empreendedora, a “propensão para o risco”, e alguns dos fatores considerados na literatura sobre o tema como influenciadores do empreendedorismo.

A “propensão para o risco” pode ser considerada a principal qualidade e característica para descrever o empreendedorismo atendendo que está associada à vontade do empreendedor iniciar um novo projeto e agir sem saber as consequências, mesmo que o resultado seja o insucesso. Do ponto de vista da teoria económica um dos focos de estudo tem sido a aversão ao risco e o empreendedorismo (Sepúlveda e Bonilla 2014).

Entre os fatores que podem influenciar a propensão para o risco encontram-se o país, a idade, a educação, o rendimento familiar, o género (Langowitz e Minniti 2007) competências, experiências anteriores falhadas (Sepúlveda e Bonilla 2014); outros autores sugerem que o comportamento empreendedor pode ser afetado pelo contexto cultural ou institucional (Tan 2002; George e Zahra; 2002, Wyrwich et al. 2016).

Segundo Koellinger et al. (2013) as diferenças de género como a baixa propensão das mulheres para a criação do próprio emprego não está relacionado com as taxas de sucesso que por vezes são superiores aos homens mas com o facto de os homens acreditarem mais no seu conhecimento, competências e experiência para iniciar um negócio; na sua capacidade para identificar oportunidades; e pelo facto de o “medo de falhar” não os condicionar tanto como às mulheres. Para estes autores, a propensão para o empreendedorismo entre os géneros é robusta ao longo dos países e não parece relacionada com as taxas de sucesso ou com o rendimento familiar.

Muitos estudos sugerem que o empreendedorismo masculino e feminino é diferente, quer no desempenho pessoal, quer na escolha do tipo de negócio; mulheres e homens parecem criar e dirigir os seus negócios em diferentes setores, prosseguindo diferentes objetivos e estruturando os seus negócios de diferentes formas (Verheul et al. 2006). Contradizendo estas afirmações, Diaz-Garcia e Jimenez-Moreno (2010) não encontraram diferenças significativas entre homens e mulheres no que toca à intenção de criação de empresas e Robichaud et al. (2007) corroboram sobre o facto de o género não influenciar significativamente o empreendedorismo, apesar dos homens apresentarem uma taxa de empreendedorismo mais elevada.

Para muitas mulheres é a “necessidade” ou o desejo de flexibilidade (coordenar o trabalho com a vida pessoal) que as leva a iniciar um projeto, decisões que podem ser influenciadas por fatores internos/individuais ou fatores externos como normas da sociedade ou regulamentares (Watson et al, 2014).

O empreendedorismo é associado a vários conceitos como startups, spillover do conhecimento, empreendedorismo social, e os países desenvolvem programas e políticas pois encaram o empreendedorismo como fator de crescimento económico. Segundo o relatório da OCDE 2015 que aborda as políticas para o próprio emprego e o empreendedorismo são 4 os fatores que influenciam o crescimento dos negócios empreendedores; i) a crescente vontade e motivação do empreendedor; ii) acesso ao financiamento; iii) competências avançadas de empreendedorismo (liderança e gestão); e manter uma rede de contactos.

## **1.2 Motivações e objetivos do estudo**

Sendo o empreendedorismo um assunto emergente como indutor do crescimento económico e por outro lado o esbatimento das diferenças no género ao acesso à educação e ao mercado de trabalho, era interessante avaliar se uma das características da orientação empreendedora, a propensão para o risco, continua ser conotada com o sexo masculino.

Neste trabalho procurar-se-á verificar se o “medo de falhar” como proxy da “propensão para o risco” é diferente consoante o género entre empreendedores e não empreendedores, introduzindo fatores culturais de Hofstede (grau de distância ao poder, evitar a incerteza, individualismo vs. coletivismo e masculinidade vs. feminilidade) e fatores individuais (idade, educação, rendimento, competências, agregado familiar, e motivo de singrar pelo empreendedorismo: oportunidade ou necessidade) como variáveis de controlo.

## **1.3 Estrutura da dissertação**

O capítulo 1, da qual esta subsecção faz parte, pretende introduzir o tema e identificar o objetivo de estudo. No capítulo seguinte será realizada uma revisão da literatura procurando conceptualizar o empreendedorismo e a sua relação com a economia, a propensão para o risco e o contexto sociocultural, terminando com o levantamento das hipóteses que fazem parte deste estudo. No terceiro capítulo, será descrita a metodologia de recolha e tratamento dos dados; no quarto capítulo a consequente análise crítica aos resultados e por fim algumas observações conclusivas.

## 2 Revisão de literatura e hipóteses

Seguidamente apresenta-se uma seleção de literatura que pretende abordar o empreendedorismo nas vertentes que servirão de base para o levantamento das hipóteses em estudo.

### 2.1 O Empreendedorismo

O conceito de empreendedorismo apresenta algumas dificuldades em termos de medição empírica principalmente quando se pretende uma comparação entre países. Alguns autores contextualizam o empreendedorismo como resultados, outros como a taxa de criação do próprio emprego e outros com a incidência das *startups* (Warnecke 2013).

Bird (1988) defende que o ato empreendedor é entendido como uma questão pessoal, o processo de intenção começa com necessidades pessoais, mas existem precursores como os valores, desejos, crenças, hábitos, que anunciam a sua chegada.

As diferenças entre a atitude empreendedora com diferentes condições institucionais, a discussão sobre o papel da aceitação social para a carreira de empreendedorismo, podem estar condicionadas por regiões que desenvolvem uma cultura específica, por vezes é difícil distinguir se o que rege uma sociedade são as leis das instituições formais ou as convenções das instituições informais (Wyrwich et al 2016).

A literatura é abundante em critérios que variam entre a criatividade, a inovação até traços pessoais como a aparência e estilo (Cunningham e Lischeron 1991).

A relação entre economia e empreendedorismo ganhou dinâmica com Schumpeter que considera importante distinguir neste conceito o empreendedor associado ao “inovador”, do “inventor” (Schumpeter 1947). O “inventor” cria novo conhecimento, enquanto o “inovador” tem como missão colocar o novo conhecimento no mercado, quer seja na forma de produtos ou processos. Uma ideia ou conhecimento científico, por si só, não tem utilidade prática para a economia; o agente que gera o conhecimento não é necessariamente o mesmo que lhe dá utilidade económica. Apesar de distinguir as duas funções Schumpeter não exclui a possibilidade de elas se encontrarem na mesma pessoa, tornando-se assim num agente económico. A escola “Schumpeteriana” encara o empreendedor como um causador de desequilíbrios pela introdução de algo novo no

mercado (inovação).

Marques (2014) refere que apesar do empreendedorismo ser um conceito abrangente em várias áreas, e de ter ficado algum tempo no esquecimento por parte dos economistas, quando se pensa no empreendedor numa perspetiva económica a tendência é de direcionar para três áreas: i) capacidade de detetar e explorar novas oportunidades de negócio; ii) capacidades de gestão; iii) e a atitude face ao risco.

Em termos gerais, no projeto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), o empreendedorismo é definido como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos”. (Caetano 2014)

### **2.1.1 Conceptualização do empreendedorismo**

Schumpeter (1947) entende o empreendedorismo como a atividade criativa de “inovar”. Já Cunningham e Lischeron (1991) referem que o termo é utilizado para uma ampla variedade de atividades como criar, adaptar, gerir e descrevem seis escolas de pensamento para entender o empreendedorismo e os processos orientadores deste conceito: i) “grande indivíduo”; ii) “características psicológicas”; iii) “empreendedorismo clássico”; iv) “escola de gestão”; v) “líder” e vi) “intraempreendedorismo”. Os autores assumem que cada escola tem a sua identidade:

- no “grande indivíduo” o empreendedorismo é uma questão de ADN, de carisma, algo que se adquire à nascença e ao qual não se consegue fugir. Os empreendedores são caracterizados pela intuição, vigor, persistência e autoestima à procura da independência e do sucesso;
- nas “características psicológicas”, o ponto central é a personalidade, em que o comportamento resulta da satisfação de uma necessidade, quer esta seja atingir o poder, o reconhecimento ou a realização pessoal. Nesta escola são evidenciadas três características de personalidade: 1) valores como a honestidade, o dever, a responsabilidade e ética; 2) propensão para o risco; 3) necessidade de realização. Estes valores são adquiridos na família, escola, religião ou comunidade, interiorizados e refletidos nos comportamentos, não podem ser adquiridos nos bancos da escola;

- Inovação, criatividade ou descoberta são fatores subjacentes ao “empreendedorismo clássico”, esta escola de pensamento enfatiza o poder de decisão e o foco na procura de oportunidades para dar início ao negócio;
- O empreendedorismo como uma questão de “gestão” lida com aspetos técnicos, os que podem ser apreendidos e desenvolvidos em salas de aula, as competências racionais e analíticas;
- Na escola de pensamento do “líder”, o empreendedor é hábil em transmitir a ideia e chamar os outros para aderir à causa, é um gestor de pessoas em que o papel principal é motivá-las e direcioná-las;
- Por fim, o “intraempreendedorismo”, como resposta à falta de inovação e competitividade dentro das organizações. O objetivo é desenvolver novos produtos, processos, capitalizando as facilidades corporativas existentes. O sucesso desta escola de pensamento depende da capacidade de trabalharem em grupo, reconhecerem as necessidades dos outros departamentos, perceberem como criar oportunidades e implementar as ideias.

É necessário reconciliar e reconhecer as várias facetas das escolas de pensamento de empreendedorismo; umas mais centradas nas qualidades pessoais e nos valores, outras indicam a antecipação do futuro e o reconhecimento de oportunidades como os atributos chave, outras ainda alegam que o sucesso do empreendedor pode ser aperfeiçoado por competências técnicas de gestão.

Nos diversos estudos é comum referir os vários entraves que o empreendedorismo levanta ao seu tratamento analítico devido à multiplicidade de funções que lhe podem ser atribuídas na atividade económica. Wennekers e Thurik (1999) identificam na literatura 13 papéis distintos desempenhados pelo empreendedor. Recentemente existe um número maior de economistas a considerar o empreendedorismo no centro da economia, considerando que o assunto deve ser tratado na perspetiva da escolha racional (Sepúlveda e Bonilla 2014).

Segundo Schumpeter (1947) sempre que na economia ou na indústria acontece algo fora da prática existente denomina-se “resposta criativa”. A esta “resposta criativa” são atribuídas 3 características: primeiro, e do ponto de vista do observador que possui toda a informação relevante, o acontecimento pode ser entendido ex-post mas quase nunca ex-ante; segundo, a “resposta criativa” modela todos os acontecimentos subsequentes e os

resultados a longo prazo; terceiro, o sucesso ou fracasso também depende de decisões individuais e de padrões de comportamento. Shumpeter (1947, p.150):

“(...) a study of creative response in business becomes coterminous with a study of entrepreneurship. (...)”

Schumpeter (1947) acrescenta que a “nova coisa” não necessita de ser espetacular ou de importância histórica e que ser empreendedor não significa obrigatoriamente ser “gestor” ou “inventor”. A distinção entre a atividade empreendedora e a gestão estratégica é algo recorrente quando se aborda o empreendedorismo (Baumol 1968, Bird 1988). Segundo estes autores, o gestor supervisiona a eficiência de um processo contínuo, com cálculos, experiência e julgamentos que o aproximam do resultado ótimo, enquanto a função empreendedora é um misto de operacional, gestão, promoção e atividades de liderança. O empreendedor, que pode ou não ser gestor, descobre novas ideias e coloca-as em prática.

Landström (2008); recorda que a investigação no campo do empreendedorismo teve o seu período de maior crescimento a partir da década de 1990 com a emergência da economia do conhecimento, na qual o desenvolvimento do comércio internacional e o aprofundar da globalização facilitam o surgimento e o aproveitamento de novas oportunidades de negócio. Alguns autores desenvolveram ainda uma teoria do empreendedorismo como indutor de spillovers de conhecimento em que a criação endógena de oportunidades é conseguida através da acumulação deliberada de novo conhecimento (investimento em atividades de I&D). Qualquer inovação, quer tecnológica, quer na forma como as empresas são organizadas, requiere iniciativa empreendedora no seu início (Baumol 1968). Um novo produto, serviço ou movimento social pode iniciar com inspiração mas para se manifestarem é necessário uma sustentada intenção empreendedora. A intenção empreendedora guia os objetivos, a comunicação, o compromisso, a organização e outros tipos de trabalho associados (Bird 1968).

Audretsch e Keilbach (2008) debatem sobre a transferência de conhecimento e sobre a interação e interdependência que envolve o conhecimento, o empreendedorismo e o crescimento económico. Ainda num contexto sociocultural importa observar quais os fenómenos ligados, tanto das empresas como do meio envolvente que conduzem a um desempenho económico favorável.

## **2.1.2 O empreendedorismo e a atividade económica**

Em Braunerhjelm et al. (2010), os agentes económicos, racionais e avessos ao risco, são confrontados com o valor esperado de trabalhar numa empresa com um salário certo, ou de fundar a sua própria empresa (lucros ponderados pela probabilidade de sucesso da nova empresa). A literatura sobre a escolha de ser empreendedor coloca ênfase na aversão ao risco, como resultado de uma escolha entre ser empregado por conta de outrem (baixo risco) e ter o próprio emprego (alto risco) Sepúlveda e Bonilla (2014)

Audretsch e Keilbach (2008), num estudo empírico para as regiões alemãs, concluem que o crescimento económico médio entre 1992 e 2000 verifica uma relação estatística positiva forte com a atividade dos empreendedores (medida pelo nascimento de novas empresas), sugerindo que o papel destes agentes na exploração das novas oportunidades contribui para transmissão do conhecimento para o mercado sob a forma de inovação. O aumento do nível de capital humano por trabalhador aumentaria nos indivíduos a capacidade de identificar e explorar oportunidades de negócio de elevado potencial (Lucas 1988).

Van Praag e Versloot, (2007) encontram evidência estatística significativa sobre o impacto positivo do empreendedorismo para o crescimento do produto, da produtividade e do emprego, assim como na comercialização do conhecimento sob a forma de novos produtos. O impacto do empreendedorismo pode ter significado económico, social ou cultural; o valor económico inclui conceitos como o crescimento económico e a produtividade; o valor social diz respeito às relações pessoais, redução da pobreza ou criação de melhores empregos e o valor cultural está relacionado com o desenvolvimento do capital criativo ou cultural. (da Cruz Dias, 2015)

Já para Warnecke (2013) nem todas as atividades empreendedoras estão correlacionadas com o crescimento da economia. É perigoso assumir a homogeneidade no conceito de empreendedorismo pela ténue fronteira entre empreendedorismo por necessidade e oportunidade, atendendo que as instituições formais e informais estabelecem ligações entre as capacidades humanas e a quantidade, qualidade e distribuição do crescimento económico, e podem modelar a desigualdade de géneros no empreendedorismo. O aumento do empreendedorismo por si só não significa aumento de oportunidade, ou melhores condições de vida, depende do tipo de empreendedorismo.

A partilha de significados regionais e perceções sociais do comportamento económico

têm o potencial de determinar a percepção individual e a interpretação dos sinais transmitidos pelos pares no empreendedorismo. Com esta externalidade, a demonstração e legitimação dos efeitos relacionados com a interação social e económica com os empreendedores leva a (1) redução da ambiguidade e (2) aumento da atração do empreendedorismo como opção de carreira. No mesmo sentido, o “medo de falhar” pode ser reduzido encarando o empreendedorismo como uma opção de carreira atrativa devido ao efeito dos pares (Wyrwich et al. 2016).

Quando questionados sobre as dificuldades do empreendedorismo, os potenciais empreendedores indicam a obtenção de capital como a principal dificuldade e pessoas com maiores ativos familiares fazem mais facilmente a transição de empregados para a criação do próprio emprego. (Blanchflower e Oswald 1998). Se o ato empreendedor é para obter um suplemento ao rendimento familiar o tempo e dinheiro dedicados ao negócio serão limitados; os inputs terão impacto nos outputs, nos resultados obtidos (Watson et al 2014). No que diz respeito à análise financeira, (Weber e Geneste 2014) demonstram que em média as mulheres investem menos e têm menor lucro, mas de acordo com rácios financeiros os resultados são equivalentes nos dois géneros.

Segundo Wyrwich et al (2016) entrar no mercado com um novo negócio é um claro sinal pra o observador que o empreendedor (1) completou com sucesso o processo inicial e (2) e pelo menos considera que tem uma ideia de negócio viável com a qual pretende ganhar a vida, podendo tornar-se numa promessa do empreendedorismo como condutor de inovação e crescimento.

Atendendo ao relevo que o empreendedorismo tem assumido no crescimento económico os recentes trabalhos focam-se nos determinantes da atividade empreendedora como o papel das características individuais no empreendedorismo (Sepúlveda e Bonilla; 2014).

## **2.2 A propensão para o risco**

Nos vários estudos à volta da orientação empreendedora existe uma dimensão seminal e permanente “correr o risco” (Miller, 1983; Lumpkin e Dess, 1996; Lim e Envick, 2013).

Segundo Brockhaus (1980) o modelo criado por Atkinson envolve 6 variáveis resultantes do confronto entre a necessidade de realização e a preferência pela

probabilidade moderada de sucesso: i) a subjetiva probabilidade de sucesso; ii) a subjetiva probabilidade de fracasso; iii) o valor do incentivo para o sucesso; iv) o valor do incentivo para evitar o fracasso; v) o motivo de realização e vi) o motivo para evitar o fracasso. Na tomada de decisão sobre o nível de risco é importante que o empreendedor se sinta confortável com a informação disponível.

Em March e Shapira (1987) e na perspectiva em que um empreendedor é um gestor, este último faz uma clara distinção entre risco e jogos de azar. Espera-se de um gestor que assuma um “bom” risco; a ideia de assumir o risco é valorizada em caso de adversidade ou quando se pretende inovar. A propensão para o risco é menor quando a “parada” é alta, normalmente depende dos valores envolvidos e varia de acordo com os indivíduos e com o contexto. Assumir o risco é sinónimo de tomada de decisão debaixo de incerteza e é considerado essencial para o sucesso, particularmente no papel da gestão. A assunção do risco envolve ansiedade, medo estímulo e alegria e a aceitação do risco depende da relação entre o perigo, a oportunidade, e as aspirações do decisor.

Harris et al. (2006) avaliaram a diferença na assunção do risco entre os géneros em 5 domínios: jogo, saúde, recreativo, social e positivo (este último diz respeito à diferença de reação entre homens e mulheres perante, por exemplo, a hipótese de ganhar um concurso, as mulheres têm tendência a declinar porque consideram que não têm sorte). Estes autores defendem que a propensão para o risco não é o resultado de certo traço de personalidade que impulsiona a procura do risco e no que diz respeito às diferenças de género o que serve de mediador para a tomada de decisão são: i) a perceção da probabilidade de consequências negativas; ii) a severidade das consequências negativas; iii) e o prazer que pode advir com o resultado dessa decisão. Na assunção do risco o género masculino é conotado com a necessidade de adquirir melhores recursos e de atrair mais parceiros.

Nelson (2016) defende que existem significativas semelhanças e coincidências entre a distribuição de homens e mulheres na tomada de risco, e uma diferença de meios que não é substancialmente grande. Da análise da literatura que defende “fortes evidências” e diferenças “fundamentais” na assunção de risco entre homens e mulheres, a autora alega que as análises estatísticas destes estudos sofrem de falta de uma clara distinção entre as diferenças ao nível individual e os padrões que surgem quando os dados são agrupados.

Segundo as Finanças Comportamentais, que emergiram sobretudo na década de 90

como reação à Teoria dos Mercados Eficientes e no seguimento da crítica ao pressuposto da racionalidade dos agentes, Amos Tversky e Daniel Kahneman desenvolveram uma teoria de decisão sob incerteza (Prospect Theory), que caracteriza uma das áreas em que as pessoas se desviam da racionalidade, a “atitude face ao risco” (Fernandes et al. 2013). Quando os agentes têm de optar entre alternativas que envolvem risco a decisão assenta em dois elementos fundamentais: i) a função valor-utilidade e ii) função ponderação. Segundo a função valor, quando as pessoas estão perante escolhas que envolvem risco comportam-se como maximizando uma função valor em forma de “S” que é definida; a) em termos de ganhos e perdas; b) atendendo que é côncava no domínio dos ganhos e convexa no domínio das perdas, implica que o valor marginal quer dos ganhos quer das perdas, relativamente a um ponto de referência, diminui com a magnitude; c) a função valor é mais inclinada no domínio das perdas do que no domínio dos ganhos, o que implica que o efeito negativo de uma perda é superior ao efeito negativo de um ganho de igual magnitude, as pessoas sofrem de aversão às perdas; d) a função valor é definida em relação a um ponto de referência móvel em função do qual os ganhos e as perdas são medidos. No que diz respeito à função ponderação, o valor de cada resultado é multiplicado por um ponderador de decisão. Os ponderadores não são probabilidades, medem a desejabilidade dos resultados e não a sua verosimilhança percebida, ou seja, significa que as pessoas distorcem as probabilidades no processo de tomada de decisão, têm tendência para sobre reagirem a eventos que têm associadas baixas probabilidade e subreagir a eventos com probabilidades médias e elevadas. De acordo com a Prospect Theory a atitude face ao risco é determinada conjuntamente pela função valor e pela função ponderação.

Quando é necessário decidir e na tentativa de simplificar, as pessoas sofrem de enviesamentos e sempre que possível classificam em “oportunidades” ou “ameaças”. Quando uma pessoa se sente ameaçada é influenciada pelos julgamentos que faz da situação em que se encontra, Tsai et al. (2016). Ainda de acordo com as Finanças Comportamentais, “as pessoas baseiam-se num número limitado de heurísticas no cálculo da probabilidade de acontecimentos incertos. Estas heurísticas reduzem consideravelmente a complexidade da tarefa da estimação de probabilidades sob incerteza, mas também conduzem a erros significativos e sistemáticos” (Fernandes et al. 2013, p. 584). Entre as heurísticas (regras simples que as pessoas usam para tomar

decisões e que levam muitas vezes a erros), destacam-se a representatividade, a ancoragem e conservatismo, a disponibilidade, e comportamentos emocionais e de “manada”. Na representatividade, a tomada de decisão é realizada com base em estereótipos, o que leva a identificar tendências onde elas não existem; na ancoragem as decisões são tomadas baseadas numa determinada informação que as pessoas tomam como âncora e no conservatismo as pessoas são lentas a mudar as suas convicções face a uma nova evidência; a disponibilidade refere-se à frequência com que as pessoas estimam um evento na medida em que se lembram de um caso semelhante.

### **O “medo de falhar”**

Na literatura a expressão “medo de falhar”, entre outras conotações, é considerada “atitude face ao risco” e um menor “medo de falhar” aumenta a disposição para iniciar um negócio (Koellinger et al. 2013). Sepúlveda e Bonilla (2014) estudam os determinantes da aversão ao risco nos empreendedores, em que consideram o “medo de falhar” como proxy da aversão ao risco.

Wyrwich et al (2016) veem o “medo de falhar” como o reconhecimento do risco na eventualidade de falhar e as suas consequências, e não como aversão ao risco, desenvolvem uma perspectiva socioeconómica e geográfica do “medo de falhar” e são da opinião que a aprovação social do empreendedorismo modera o efeito do observador do empreendedor na diminuição do “medo de falhar”.

Tsai et al. (2016) estudaram no empreendedorismo os papéis da oportunidade e do “medo de falhar” moderados pelo género. Considerando o ponto de partida a perceção da capacidade empreendedora (o reconhecimento das competências necessárias ao empreendedorismo), e o ponto de chegada a intenção empreendedora (a vontade de iniciar um novo projeto), analisam de que forma a “oportunidade” de criar um negócio e o “medo de falhar” interferem nesse percurso e de como se comporta a contingência do género. Os autores concluem que a perceção da oportunidade tem um efeito mediador mais forte nos homens do que nas mulheres na intenção empreendedora, contudo, e no que diz respeito ao “medo de falhar”, já não é possível fazer esta distinção entre os homens e mulheres. Os resultados sugerem ainda que o reconhecimento da oportunidade tem um efeito mediador na ligação entre a capacidade empreendedora e a intenção empreendedora

superior ao “medo de falhar”, ou seja, a percepção da capacidade não afeta positivamente a intenção empreendedora pela redução do “medo de falhar”.

O “medo de falhar” pode funcionar como estímulo, sinónimo de mais esforço e resiliência e não resignação ou inibidor da intenção empreendedora contrariando a literatura existente sobre o empreendedorismo (Koellinger et al. 2013) que considera “o “medo de falhar”” um fator socio cultural que afeta a intenção empreendedora. A intenção empreendedora é um estado que direciona a atenção da pessoa e por conseguinte a sua experiência em direção a um objetivo específico em ordem a obter algo (Bird 1988).

O “medo de falhar”, entendido como um inibidor para quem pretende iniciar um negócio, pode ser reduzido com o conhecimento adquirido na relação com empreendedores, o contacto com pessoas empreendedoras está positivamente relacionado com a intenção empreendedora (Wyrwich et al. 2016), a presença de pares no ambiente social reduz a ambiguidade que os potenciais empreendedores podem sentir em relação a iniciar um negócio e pode ajudá-los a obter a informação, competências e confiança. Este estudo, pretende ainda perceber o peso das instituições informais desde a reunificação da Alemanha em Outubro de 1990, visto que a partir dessa data toda a Alemanha possui as mesmas instituições formais. Os autores concluem que o “medo de falhar” é significativamente maior entre os inquiridos do lado leste da Alemanha, principalmente nos inquiridos que pela idade estiveram expostos ao socialismo na maior parte das suas vidas. Assim sendo, Wyrwich et al (2016), encaram o “medo de falhar” como uma dimensão institucional na medida em que o empreendedorismo pode ser menos aceite como opção de carreira quando têm de enfrentar o estigma social.

O “medo de falhar” está associado à percepção individual para a atividade empreendedora e o ambiente institucional (formal ou informal) pode influenciar a percepção; uma vez que o “medo de falhar” é positivamente associado à tolerância ao risco espera-se que a confiança da percepção da capacidade alivie o “medo de falhar” (Tsai et al. 2016).

Segundo Sepúlveda e Bonilla (2014), que estudaram o “medo de falhar” em Países da América Latina, ser do sexo masculino, ter mais anos de formação e ter as competências necessárias para desenvolver um negócio, decresce a probabilidade de ter “medo de falhar”, em contrapartida, se tiveram uma experiência anterior com um negócio que não resultou, a aversão ao risco aumenta.

A falta de confiança e a aversão ao risco nos negócios inibe o comportamento empreendedor e funciona como barreira ao empreendedorismo, o “medo de falhar” reduz a probabilidade de os indivíduos se exporem a situações de risco, contudo o “medo de falhar” pode funcionar como inibidor mas também como motivador para que o novo projeto vingue (Cacciotti et al. 2016).

No que diz respeito à propensão para o risco, os estudos sugerem que quando comparadas com os homens, as mulheres têm menor tolerância ao risco na tomada de decisões de natureza financeira; quando questionadas sobre as suas atitudes, afirmam possuir uma menor propensão para o risco; e parecem demonstrar uma maior aversão ao risco quando jogam (Langowitz e Minniti 2007).

A literatura tem mostrado que quanto mais avessos ao risco maior a probabilidade de se tornarem empregados, e os menos avessos ao risco em empreendedores (Sepúlveda e Bonilla 2014).

### **2.3 Género e contexto sociocultural no empreendedorismo**

Apesar do aumento do empreendedorismo no feminino continua a ser significativamente inferior ao masculino (Blanchflower, 2004; Warnecke, 2013; Lim e Envick, 2013). As especificações de cada país podem influenciar o *gap* entre o empreendedorismo feminino e masculino, contudo Koellinger et al (2013), de acordo com a sua amostra pretendem evidenciar que mais do que a região do globo, a cultura ou condição política, a falta de confiança das mulheres nas suas capacidades de empreendedorismo é uma das principais razões para este *gap*. Embora o contexto do país seja importante para as diferenças entre género, as diferentes perceções nos géneros são universais e atravessam culturas (Croson e Buchan 1999). Koellinger et al. (2013) referem ainda que homens e mulheres mantêm diferentes ligações sociais e atitudes perante a falha o que também pode explicar o *gap* entre o empreendedorismo feminino e masculino. Para Lim e Envick (2013) o empreendedorismo feminino varia de acordo com as economias mas é maioritariamente menor do que os homens.

Segundo Wyrwich et al. (2016) a ambiguidade das tarefas e competências empreendedoras será diferente consoante os ambientes onde se desenrola e da posição social do empreendedorismo. Nas comunidades onde o empreendedorismo é aprovado

como opção de carreira, a experiência de observar um empreendedor provavelmente tem um efeito cognitivo positivo; em ambientes de baixa aprovação, indivíduos podem recolher os aspectos negativos como longas horas de trabalho, incerteza e stress. Os sinais fornecidos pelos pares podem ser interpretados negativamente se não estiverem em linha com o modelo mental que prevalece na região. No caso da Alemanha, as condições das instituições formais para o empreendedorismo são praticamente as mesmas desde a reunificação em Outubro de 1990, contudo, existe ampla evidência que o socialismo deixou um legado e imprimiu nas instituições informais persistentes diferenças no que diz respeito a normas e valores sendo as instituições informais que modelam a percepção e a extensão da atividade empreendedora. Sendo o socialismo encarado como um ambiente mais hostil para os empreendedores é possível que normas e valores anti empreendedorismo persistam após a reunificação, o socialismo como maneira de pensar e a falta de experiência empreendedora pode resultar na baixa aprovação do empreendedorismo na Alemanha de Leste.

### **2.3.1 O género e o empreendedorismo**

Watson et al. (2014) defendem que a satisfação dos homens e mulheres empreendedores é o resultado da combinação entre os objetivos que colocam nos seus negócios e os resultados alcançados. O nível de satisfação é atingido conjuntamente, pelas metas que estabeleceram e pelos resultados que obtiveram, um objetivo tácito ou escondido também pode ocupar um papel nos resultados e no nível de satisfação. Este duplo foco e entrelaçamento entre objetivos de negócio e pessoais podem aumentar a tolerância e resiliência do empreendedor e por conseguinte o desempenho da empresa e a sua longevidade. Os resultados dos negócios implicam recompensa financeira, mas para muitos donos de pequenas e médias empresas, independentemente do género, o próprio emprego é encarado como um estilo de vida onde encontraram equilíbrio entre a vida profissional e restantes atividades (Buttner e Moore 1997).

As mulheres avaliam o sucesso dos seus negócios com critérios que extravasam o lucro e o crescimento como por exemplo, o impacto social e a satisfação pessoal. (Gorgievski et al. 2011). As escolhas das mulheres em relação ao emprego são mais permeáveis do que os homens ao ambiente local assim como às condições

macroeconómicas (Minniti e Nardone; 2007). Weber et Geneste (2014) sugerem que o género pode influenciar o nível de satisfação em relação ao negócio, visto que o sexo feminino demonstra mais satisfação mesmo quando os resultados são equivalentes ao sexo masculino (ou porque a satisfação deriva de outros fatores para além dos resultados do desempenho, ou porque o conceito de sucesso é moderado pela relação entre o negócio e outras facetas do quotidiano) e apresentam 3 principais conclusões: i) as empresas femininas são significativamente mais pequenas; ii) as empresas femininas, mais que as masculinas iniciaram o negócio para alterar o estilo de vida (provavelmente a procura de equilíbrio entre a família e o trabalho); iii) a média das mulheres que considera que o seu negócio tem sucesso é superior aos homens.

Brush et al. (2006) referem que comparando com os homens, as mulheres têm menos acesso a capital para investir e caracterizadas como mais avessas ao risco, podem estar menos dispostas a investir grandes quantidades de capital, mesmo que este esteja disponível (Watson 2006). No que diz respeito ao tipo de negócio, há tendência para as empresas lideradas por mulheres não exigirem altos níveis de inovação (Anna et al. 2000; Brush et al. 2006) e as indústrias ligadas às ciências ou engenharia dependem da inovação e do sucesso para sobreviver, áreas de formação habitualmente associadas ao sexo masculino (Brush et al. 2006).

Blanchflower (2004), numa amostra de 30 países desenvolvidos e em vias de desenvolvimento da OCDE, estudou a decisão de iniciar um negócio comparando homens e mulheres e correlacionando variáveis como idade, educação, *status* e rendimento familiar. Juntando a estas variáveis as características do país, as taxas continuam a variar significativamente, mantendo-se o gap entre o masculino e feminino, alertando para outros motivos para além destes na diferença de empreendedorismo entre homens e mulheres. Koellinger et al. (2013) chegam à conclusão que o empreendedorismo feminino é menor, está concentrado em setores específicos, serve-se de pouco capital para iniciar o negócio e tende a crescer menos. Parte deste gap de género na propensão para o empreendedorismo é explicado por perceções subjetivas, em que as variáveis socioeconómicas praticamente não têm influência. Variáveis como idade, educação, *status*, rendimento familiar podem influenciar a decisão de empreendedorismo mas devido à sua influência na perceção. A combinação do “medo de falhar”, pouca confiança nas suas capacidades e a falta de conhecimento de outros empreendedores reduz a propensão das

mulheres para iniciar um negócio. Koellinger et al. (2013) concluem que as diferenças no processo cognitivo e as percepções influenciam a decisão de iniciar um negócio e contribuem para explicar o gap de género no empreendedorismo que atravessa os países embora existam condições subjacentes a cada país que podem encorajar ou deter a atividade empreendedora feminina.

As variáveis de percepção estão fortemente correlacionadas com a propensão para o empreendedorismo e a literatura sugere que na criação de novos negócios ou próprio emprego, os custos de oportunidade no feminino são maiores principalmente devido ao papel que desempenham no seio familiar (Koellinger et al 2013).

Há diferenças na forma como os homens e mulheres encaram o empreendedorismo: (1) os homens empenham-se mais em atividades de alto risco; (2) os homens são mais atraídos pelas tecnologias; (3) os homens são mais competitivos; (4) mas ambos os géneros valorizam a autonomia, apesar das mulheres necessitarem mais de apoio dos familiares e amigos (Lim e Envick 2013).

Os valores culturais e as expectativas influenciam o papel do género na sociedade, incluindo que tipo de trabalhos e oportunidades de carreira são permitidas às mulheres (Griffiths et al. 2013).

Em países com culturas semelhantes mas desenvolvimentos económicos diferentes como Taiwan e China, a percepção da oportunidade tem um efeito mediador mais forte na China com uma taxa de crescimento económico maior do que em Taiwan; assim como nas áreas urbanas dos países desenvolvidos há maior igualdade de género o que pode diminuir a diferença na intenção empreendedora entre homens e mulheres, nestas circunstâncias as mulheres estão mais de perto das oportunidades. (Tsai et al, 2016).

De acordo com o relatório de OCDE de 2015 sobre políticas de apoio ao próprio emprego e ao empreendedorismo, uma política inclusiva de empreendedorismo consiste em querer ajudar pessoas que pertencem a grupos sociais que estão em desvantagem ou sub-representados no empreendedorismo ou no mercado de trabalho. Nesse grupo para além da população jovem e idosa, minorias étnicas, imigrantes e deficientes, também estão incluídas as mulheres.

A média anual de rendimentos ganhos pelas mulheres na União Europeia em 2012 relativa à criação do próprio emprego foi de 14 554 EUR, abaixo do valor das mulheres que trabalham por conta de outrem, 18 771 EUR. Curiosamente, como se

pode ver na figura abaixo, a média da criação do próprio emprego entre homens e mulheres é a mesma.



**Figura 1** - Rendimento anual em 2012 por género

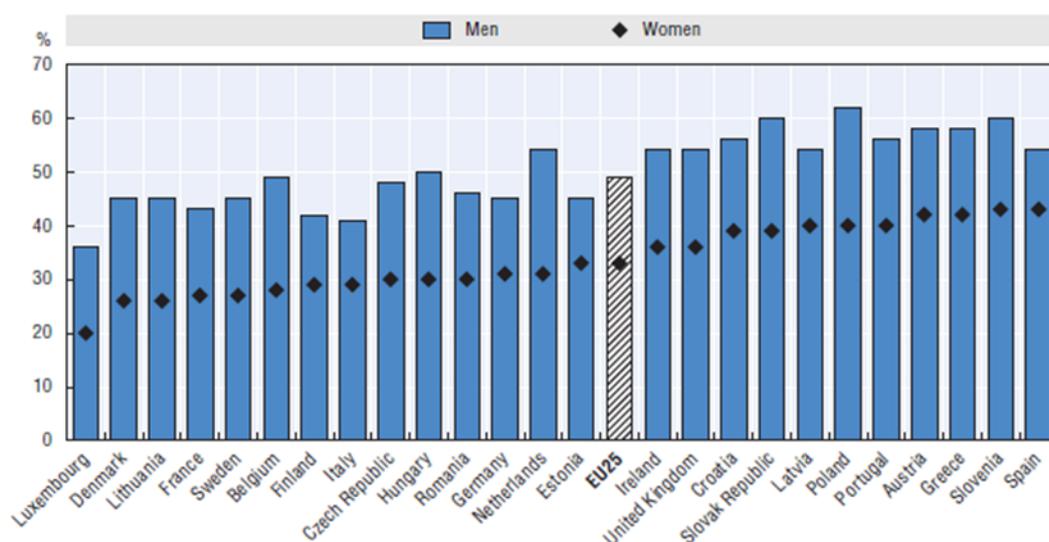
Fonte: OECD/European Union (2015), *The Missing Entrepreneurs 2015: Policies for Self-employment and Entrepreneurship*

Ainda de acordo com este relatório as mulheres têm menor intenção de crescimento do que os empreendedores em geral e normalmente operam em negócios de baixo valor acrescentado, procuram uma atividade a tempo parcial e não propriamente o lucro; têm maiores dificuldades na obtenção de crédito com colaterias muito altas; a maior parte considera que tem falta de competências empreendedoras assim como mais dificuldade em estabelecer uma rede de contactos comparativamente aos homens.

A falta das competências empreendedoras é considerada uma das maiores barreiras ao empreendedorismo, atendendo que é visto como um pacote que inclui a gestão de risco, a identificação da oportunidade, o planeamento, a gestão financeira, assim como características pessoais como iniciativa e capacidade de motivar os outros. Embora as competências empreendedoras possam nem sempre ser necessárias para gerir um negócio aumentam as possibilidades do negócio crescer e sobreviver.

Quando a população é questionada se tem os conhecimentos e competências necessárias para iniciar um negócio, só 1/3 das mulheres acredita nas suas capacidades contra 49 % da população masculina. Vendo na perspectiva de que 2/3 da população feminina não reconhece conhecimentos e competências para o empreendedorismo, e

sendo e empreendedorismo percebido como um factor de desenvolvimento económico, parece existir aqui uma oportunidade para criação de políticas que fomentem o empreendedorismo feminino e desta forma fazerem a diferença. Na figura abaixo, à pergunta “se tem os conhecimentos e competências para iniciar um negócio” à população entre os 18 e os 64 anos da União Europeia entre 2009 e 2013, é possível verificar unanimidade em que a resposta afirmativa vem do lado masculino.



**Figura 2** – Respostas afirmativas à pergunta “se tem os conhecimentos e competências para iniciar um negócio” por género  
 Fonte: OECD/European Union (2015), *The Missing Entrepreneurs 2015: Policies for Self-employment and Entrepreneurship*

### 2.3.2 O contexto sociocultural e o empreendedorismo

Embora homens e mulheres reajam às mesmas variáveis a intensidade e direção das reações depende das características do país (Blanchflower, 2004; Minniti e Nardone, 2007).

Miller (1983) debruça-se sobre o conceito de orientação para o empreendedorismo identificando 3 dimensões: inovação, pró-atividade e correr riscos. Lumpkin e Dess (1996) acrescentam 2 dimensões à orientação empreendedora: autonomia (atuar de forma independente) e agressividade competitiva (competitivos em relação ao mercado).

Lim e Enwick (2013) investigaram o papel do género e da cultura na orientação para o empreendedorismo entre estudantes universitários de vários países e o estudo demonstra

que nas 4 dimensões da orientação para o empreendedorismo adotadas por estes autores: correr riscos, autonomia, agressividade competitiva e inovação (consideram que pró-atividade está implícita na agressividade competitiva), o sexo masculino obtém maior pontuação.

Mueller e Thomas (2001) encontraram nos países com culturas individualistas e com baixa aversão à incerteza maior prevalência de orientação para o empreendedorismo o que suporta a ideia de que certas culturas são mais condutivas no que diz respeito ao empreendedorismo. Marino et al. (2002) investigaram o impacto da cultura nacional entre a orientação para o empreendedorismo e a formação de alianças estratégicas e concluíram que empresas com forte orientação para o empreendedorismo no que diz respeito à tomada de risco, inovação e pró-atividade têm maior propensão para formarem alianças estratégicas. Eles postulam que a tendência de uma cultura de aversão à incerteza, masculinidade e individualismo afetam a formação de alianças.

Autonomia pressupõe uma ação independente acompanhada de uma ideia que se pretende levar até ao fim. Lim e Envick (2013) concluem que das 4 dimensões da orientação empreendedora a autonomia é a mais comum aos dois géneros (masculino e feminino). As mulheres encaram a autonomia como motivação para iniciar um negócio; encontrar o equilíbrio entre o trabalho e a vida familiar (DeMartino e Barbato 2003) e a flexibilidade na programação tarefas.

O comportamento económico está embebido em concretas e dinâmicas relações sociais Warnecke (2013). Esta ideia torna-se mais clara quando pensamos na relação do *networking* ou do financiamento no empreendedorismo e como as instituições podem tornar estas relações mais fáceis ou difíceis, mas não iguais para todos. A *framework* desenvolvida por Watson et al (2014) indica que os objetivos do empreendedorismo também podem ser influenciados por fatores externos como programas do governo ou acordos institucionais. Pode existir muito a fazer em termos de leis no que diz respeito à discriminação no trabalho, mas existe unanimidade na educação como uma das ferramentas mais poderosas para alterar as normas sociais que conseqüentemente darão suporte institucional.

Atendendo que muitas desigualdades estão enraizadas em normas socioculturais, fomentar o empreendedorismo requer uma abordagem multifacetada. Ou seja, não existe uma única solução, é necessário ser sensível às culturas locais e trabalhar dentro desse

contexto para que as iniciativas ganhem apoio popular e se tornem sustentáveis.

Watson et al. (2014), na análise que faz de vários artigos, refere que depois dos 50 anos, a experiência de gestão adquirida quer no trabalho quer na família, o exemplo dos pares, permite ganhar confiança e desenvolver as apetências necessárias para iniciar um negócio, o aspeto positivo da idade é o capital humano e financeiro que se adquiriu.

Uma das questões da pesquisa relacionada com o empreendedorismo está relacionada com a influência dos pares na decisão de iniciar um negócio. Wyrwich et al. (2016) argumentam que observando empreendedores no ambiente local ou social (família, local de trabalho, vizinhos) fornece oportunidades para aprender sobre as tarefas e capacidades do empreendedorismo reduzindo a incerteza que os potenciais empreendedores enfrentam. Dependendo da cultura do país e de como é visto a falha caso o investimento num novo projeto não vingue, o *status* e o respeito pelas pessoas que iniciam um negócio influencia a intenção empreendedora através da perceção da oportunidade.

Identificar os pontos fortes, fracos e únicos da cultura nacional é essencial para desenvolver práticas de educação para o empreendedorismo de sucesso. (Lim e Envick, 2013).

Na perspetiva da cultura nacional de Hofstede a intenção empreendedora tem grande probabilidade de ser influenciada por normas subjetivas no que diz respeito à perceção da capacidade numa sociedade com nível alto de coletivismo. Ou seja, numa sociedade coletivista a relação entre capacidade e intenção empreendedora é mais fraca que numa sociedade individualista (Tsai et al. 2016).

Em ambientes onde o empreendedorismo não é encarado positivamente os sinais fornecidos pelos empreendedores podem ser ignorados ou mesmo interpretados adversamente se não estão em linha com a corrente dominante no que diz respeito ao empreendedorismo, o contexto institucional pode ser determinante para empreendedorismo (Wyrwich et al. 2016).

Segundo Hofstede et al (2010) e na caracterização das diferentes culturas o individualismo é entendido como a falta de laços entre os indivíduos, só se preocupam com eles ou família direta, enquanto no coletivismo são integrados em grupos coesos e onde se sentem protegidos esperando-se lealdade. Em culturas individualistas a identidade social é baseada na contribuição individual já em culturas coletivista a iniciativa individual não é valorizada e as diferenças de opinião ou comportamento podem

ser punidas. Numa outra vertente cultural, “evitar a incerteza”, pretende avaliar até que ponto os membros de uma organização ou instituição se sentem ameaçados pela ambiguidade do desconhecido, este sentimento é essencialmente transmitido pelo nível de stress e pela necessidade dos indivíduos em se regularem por regras quer sejam escritas ou não. Em culturas em que os níveis de “evitar a incerteza” são baixos há mais vontade de assumir riscos e os esforços pioneiros são um exemplo a seguir, quando os níveis de “evitar a incerteza” são altos há falta de tolerância para alguém ou algo diferente, há um maior “medo de falhar”, baixa vontade de assumir riscos e baixos níveis de ambição. Considerando estes argumentos espera-se que em sociedades com níveis de “evitar a incerteza” altos transmitam um maior “medo de falhar” e reservas à atitude empreendedora. Em sociedades masculinas, os rapazes são socializados de forma a serem assertivos, ambiciosos e competitivos e espera-se que tenham sucesso na carreira, enquanto as raparigas são livres na escolha de optar por uma carreira; em sociedades femininas, rapazes e raparigas são educados para um comportamento modesto e solidário. Por fim, em níveis altos de “distância ao poder” há centralização do poder em poucos indivíduos, sobressai a autoridade do patrão, os subordinados limitam-se a operar segundo indicações, e a estrutura hierárquica é pesada, em contrapartida, em culturas com índices baixos de “distância ao poder”, os subordinados são consultados e é promovida a iniciativa.

Em Muller e Thomas (2001) os empreendedores são caracterizados pelo *locus control*, acreditam nas suas competências e sendo as culturas individualistas permissivas às ações individuais e independentes espera-se que o empreendedorismo seja mais aceite nestas culturas. Independentemente de um negócio iniciar com um indivíduo ou com uma pequena equipa, este início de negócio deve ser independente e com confiança.

Wennberg et al. (2013) referem que em sociedades coletivistas o indivíduo que optar pelo empreendedorismo está sempre a ser observado.

## **2.4 Hipóteses de investigação e modelo**

Pretende-se através da regressão logística perceber qual papel do género no empreendedorismo. Nos estudos que se debruçam sobre este tema, são várias as variáveis

analisadas e a sua influência moderadora ou mediadora entre o reconhecer uma oportunidade e a intenção empreendedora.

Segundo Tsai et al. (2016) o comportamento dos homens e das mulheres é conduzido pelos estereótipos dos seus papéis sociais. Espera-se que os homens sejam mais competitivos e agressivos, dois traços críticos da orientação empreendedora, o que pode aumentar o desejo do indivíduo que sente que tem capacidade para procurar oportunidades empreendedoras. As obrigações familiares podem suprimir a vontade da mulher de reconhecer a oportunidade empreendedora embora ela sinta que tem a mesma capacidade ou diminuir a vontade de iniciar um negócio apesar de identificar a oportunidade. Griffiths et al. (2013) concluem que cada vez que mais mulheres entram no mercado de trabalho têm mais e melhores acessos a fundos, relações de *networking* e formação, que podem no futuro determinar o seu comportamento empreendedor, para Wyrwich et al. (2016) as mulheres sentem mais o “medo de falhar”.

No sequência das observações ao longo da literatura e notando que existem palavras como género e risco que são dominantes quando se aborda o empreendedorismo, este estudo pretende validar as seguintes hipóteses:

**Hipótese 1 (H1):** *Entre empreendedores, os homens são mais propensos ao risco do que as mulheres.*

**Hipótese 2 (H2):** *Entre não-empreendedores, os homens são mais propensos ao risco do que as mulheres.*

### 3 Metodologia

A abordagem proposta nesta dissertação segue a metodologia aplicada por Sepúlveda e Bonilla (2010,2014) em que com recurso a uma regressão logística pretende-se avaliar o “medo de falhar”, sendo este considerado uma *proxy* da atitude face ao risco.

Serão utilizados os dados individuais relativos à população adulta (APS) do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) relativos ao ano de 2012 sendo estes os mais recentes disponíveis na página web ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)) na altura do estudo.

O projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) realiza uma avaliação anual da atividade empreendedora nos países participantes e determina as condições que favorecem e obstaculizam as dinâmicas empreendedoras. Iniciou em 1999, numa iniciativa conjunta do Babson College (EUA) e da London Business School (Reino Unido), tendo como objetivo avaliar a atividade empreendedora através da recolha de dados de vários países permitindo analisar como se modificam ao longo do tempo e que motivos levam certos países a manterem índices de empreendedorismo superiores (Álvarez et al. 2014, p. 445) O número de países aumentou de 10 em 1999 para 85 em 2012 (Sepúlveda and Bonilla; 2014).

O GEM tem por base a tipologia de desenvolvimento competitivo de Michael Porter, assumindo diferentes fases do desenvolvimento económico dos países, classificando cada país participante como: i) “economia orientada por fatores de produção”; ii) “economia orientada para a eficiência”; iii) “economia orientada para a inovação” Porter et al (2001). Portugal integra este último grupo, onde se enquadram os países que apresentam maior ênfase no setor dos serviços, fruto do amadurecimento da sua estrutura económica.

Há dois instrumentos metodológicos de recolha de informação do GEM:

1 - Com base na análise dos resultados da Sondagem à População Adulta, os principais resultados são apresentados de acordo com três componentes de análise: i) atitude e perceções sobre o empreendedorismo; ii) atividade empreendedora; iii) aspirações empreendedoras. A análise da atividade empreendedora debruça-se sobre vários parâmetros associados à criação e cessão de negócios, dando origem ao principal índice criado e monitorizado pelo estudo GEM – a Taxa de Atividade Empreendedora

*Early-Stage Total* (TEA) – que mede a proporção de indivíduos com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos, envolvidos na criação e gestão de negócios que proporcionaram remunerações por um período de tempo até 3 meses (negócios nascentes) ou por um período de tempo entre os 3 e os 42 meses (negócios novos). Estes indivíduos são denominados empreendedores *early-stage*

2 - Com base na Sondagem aos Especialistas Nacionais, como segundo instrumento metodológico de recolha de informação do GEM, é possível traçar o panorama qualitativo das chamadas Condições Estruturais do Empreendedorismo, que se relacionam diretamente com os fatores impulsionadores e os constrangimentos ao empreendedorismo no país e que refletem as principais características do meio socioeconómico. As nove condições estruturais do empreendedorismo são agrupadas em três áreas:

- Acesso a Infraestruturas Físicas
- Apoio Financeiro
- Políticas Governamentais

O projeto GEM constitui um exercício de *benchmarking* de carácter internacional, que permite comparar o nível de empreendedorismo em cada economia (com características e níveis de desenvolvimento diferentes), observando 2 elementos: o comportamento e a atitude empreendedora dos indivíduos e o contexto nacional e o seu impacto no empreendedorismo (Caetano,2014)

### **3.1 Conceptualização da investigação**

Neste trabalho, procurar-se-á verificar se a “propensão para o risco” é diferente consoante o género (masculino ou feminino), introduzindo como variáveis de controlo fatores culturais (grau de distância ao poder, evitar a incerteza, individualismo vs. coletivismo e masculinidade vs. feminilidade) e individuais (idade, educação, rendimento, reconhecimento de competências, dimensão do agregado familiar e motivo para opção pelo empreendedorismo (aproveitar a oportunidade ou falta de escolha). Pretende-se desta forma testar de que forma o género e o contexto condicionam ou promovem o empreendedorismo.

Um das perguntas no GEM APS está relacionada com o facto de o “medo de falhar” o inibir de iniciar um negócio “*would fear of failure prevent you from starting a business?*” Os resultados desta pergunta são usados como *proxy* para a propensão para o risco dos indivíduos que respondem ao questionário. Em concordância com a linha de pensamento do Sepúlveda e Bonilla (2014), um indivíduo que responda afirmativamente a esta questão tem menor predisposição para enfrentar o risco de criar um novo negócio do que os indivíduos que respondem negativamente.

### **3.2 Recolha e tratamento de dados**

Com o objetivo de homogeneizar a amostra a análise foca-se nos países desenvolvidos de acordo com a classificação do Fundo Monetário Internacional (Nielsen, 2011). Destes países foram selecionados 19, sendo estes onde é possível obter dados relativos a 2012 no GEM APS: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos da América, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Israel, Itália, Japão, Noruega, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, Suécia e Suíça. Serão usadas duas amostras, uma de empreendedores e outra de não empreendedores; no caso da amostra dos empreendedores e de acordo com Langowitz and Minniti (2007), foram identificados os indivíduos que estão em processo de criar o seu próprio negócio, que investiram recursos e que esperam ser donos pelo menos de parte do negócio (empreendedores nascentes).

No questionário à população adulta do GEM 2012 APS são colocadas as seguintes questões:

1. Está atualmente, sozinho ou acompanhado, a tentar iniciar um novo negócio, incluindo próprio emprego, ou venda de mercadorias ou serviços? (sim, não, não sabe, rejeita)
2. Está sozinho ou acompanhado, a tentar iniciar um novo negócio com o seu empregador – esforço adicional para além do seu trabalho normal? (sim, não, não sabe, rejeita)

Os inquiridos que responderam “sim” aos dois itens anteriores (1 ou 2) e para validar a sua condição empreendedora, de seguida são colocadas as seguintes questões:

3. Nos 12 meses anteriores desenvolveu alguma ação para ajudar a iniciar o novo negócio, como a procura de equipamento ou localização, criar uma equipa, desenvolver um plano de negócio, iniciar uma poupança, ou qualquer outra

atividade que contribua para o lançamento do novo negócio? (sim, não, não sabe, rejeita)

4. Possui todo, parte, ou nada deste negócio? (todo, parte, nada, não sabe, rejeita)

Os inquiridos são identificados como empreendedores se como complemento às perguntas 1 e 2 responderem “sim” ao item 3 e “todo” ou “parte” ao item 4.

No caso da amostra dos “não empreendedores” foram selecionados os indivíduos empregues por conta de outrem a tempo inteiro, sem estarem envolvidos num processo de criação do próprio negócio ou no desenvolvimento de novas atividades para o seu empregador. No questionário do GEM 2012 APS, é colocada a seguinte questão:

1. Qual das seguintes situações reflete a sua atual situação de emprego? (empregado por conta de outrem a tempo inteiro, empregado por conta de outrem em part-time, próprio emprego, à procura de emprego, não trabalho porque estou reformado, estudante a tempo inteiro, dona de casa, outro)

Aos inquiridos que responderam que estavam “empregados por conta de outrem a tempo inteiro”, foi acrescentada a seguinte questão:

2. Nos últimos três anos, estive envolvido no desenvolvimento de novas atividades para o seu empregador, como desenvolver ou lançar novas mercadorias ou serviços, criar uma nova unidade de negócio, um novo estabelecimento ou subsidiária?

3. Está neste momento envolvido no desenvolvimento dessa nova atividade?

Os inquiridos são identificados como “não empreendedores”, se, em complemento à pergunta 1, responderem “não” aos itens 2 e 3.

São também obtidas nas duas análises de empreendedores e não empreendedores as respostas às questões sobre género, variável independente e idade; educação; conhecimento, competências e experiência para iniciar um novo negócio; rendimento familiar e agregado familiar, que são as variáveis de controlo junto com os factores culturais de Hofstede. No caso da análise dos empreendedores também é questionado sobre o tipo de empreendedorismo se foi uma oportunidade de negócio, por não haver melhor opção para trabalho, entre outras.

A amostra final de 19 países é composta de 2,002 empreendedores e 20,820 não empreendedores e apresentada na tabela 1:

País	Empreendedor		Não empreendedor	
	No.	%	No.	%
Alemanha	165	8,24%	1777	8,54%
Áustria	163	8,14%	1032	4,96%
Belgica	35	1,75%	588	2,82%
Espanha	433	21,63%	5274	25,33%
Dinamarca	61	3,05%	923	4,43%
EUA	381	19,03%	1502	7,21%
Finlândia	39	1,95%	1064	5,11%
França	81	4,05%	1306	6,27%
Grécia	36	1,80%	398	1,91%
Irlanda	65	3,25%	634	3,05%
Israel	53	2,65%	376	1,81%
Itália	30	1,50%	411	1,97%
Japão	46	2,30%	654	3,14%
Noruega	65	3,25%	1145	5,50%
Países baixos	119	5,94%	1057	5,08%
Portugal	60	3,00%	644	3,09%
Reino Unido	77	3,85%	658	3,16%
Suécia	41	2,05%	794	3,81%
Suíça	52	2,60%	583	2,80%
Total	2002	100%	20820	100%

**Tabela 1-** Amostra final dos empreendedores e não empreendedoras relativas ao ano de 2012

Fonte: Elaboração própria com base em dados obtidos no GEM 2012 APS

Com este estudo pretende-se analisar as respostas à questão relativa ao “medo de falhar” e de que forma esta atitude limita a atitude empreendedora. Esta questão servirá de indicador para a “propensão para o risco”.

Foram estimados dois modelos de regressão logística, um para “não empreendedores” (3.1) e outro para empreendedores (3.2):

$$\begin{aligned}
 \text{“medo de falhar”} = & \text{const} + \alpha_1 DP + \alpha_2 EI + \alpha_3 IC + \alpha_4 MF + \delta_1 \text{ Género} \\
 & + \delta_2 \text{ Idade} + \delta_3 \text{ GEMEDUC} + \delta_4 \text{ GEMHHINC} + \delta_5 \text{ SUSKILL} + \delta_6 \\
 & \text{HHSIZE} + \text{erro}
 \end{aligned}
 \tag{3.1}$$

$$\begin{aligned}
\text{“medo de falhar”} &= \text{const} + \alpha_1 DP + \alpha_2 EI + \alpha_3 IC + \alpha_4 MF + \delta_1 \text{Género} \\
&+ \delta_2 \text{Idade} + \delta_3 \text{GEMEDUC} + \delta_4 \text{GEMHHINC} + \delta_5 \text{SUSKILL} + \delta_6 \\
&\text{HHSIZE} + \delta_7 \text{SUREASON} + \text{erro}
\end{aligned}
\tag{3.2}$$

Onde os coeficientes alfa pertencem a fatores culturais (distância ao poder, evitar a incerteza, individualismo vs. coletivismo e masculinidade vs. feminilidade) e os coeficientes delta a fatores individuais (género, idade, educação, rendimento familiar, competências e agregado familiar). No modelo dos empreendedores foi adicionada uma variável referente ao tipo de empreendedorismo, em que o inquirido é questionado se esta opção foi para aproveitar a oportunidade de negócio ou porque não tinha melhor alternativa de emprego.

As variáveis obtidas do GEM 2012 APS usadas no modelo são identificadas no quadro:

Variáveis	Indicador GEM	Questão	Valores
Propensão para o risco	fearfail	O “medo de falhar” inibiu-o de iniciar um negócio?	0 = não 1 = sim
Género	gender	Qual o seu género?	1 = homem 2 = mulher
Idade	age	Qual a sua idade?	idade em anos
Educação	gemeduc	Qual o nível de educação mais alto que completou?	1 = alguma 2 = frequentou secundário 3 = terminou secundário 4 = ensino profissionalizante 5 = ensino superior
Competências	suskill	Possui conhecimentos, competências e experiência para iniciar um novo negócio?	0 = não 1 = sim
Rendimento familiar	gemhhinc	Qual o rendimento total anual do agregado familiar?	1 = 33% mais baixos 2 = 33% intermédios 3 = 33% mais elevados
Agregado familiar	hhsiz	Incluindo-o, quantos membros fazem parte do seu agregado familiar?	Número de membros do agregado familiar
Tipo de empreendedorismo	sureason	Está envolvido numa start up para aproveitar oportunidade de negócio ou porque não tem melhor escolha para trabalhar?	1 = aproveitar oportunidade do negócio 2 = sem opções melhores para trabalhar 3 = combinação das duas anteriores 4 = tem um trabalho, mas procura melhores oportunidades 5 = outras

Quadro 1: Síntese das variáveis utilizadas na regressão logística  
Fonte: Elaboração própria com base em dados obtidos no GEM 2012 APS

Em relação ao contexto cultural do empreendedorismo foram incluídas quatro variáveis independentes para medir as características culturais de acordo com Hofstede (2011) que podem influenciar as atitudes face ao risco na sociedade (Russel; 2004). As quatro características listadas por Hofstede são: distância ao poder, evitar a incerteza, individualismo versus coletivismo e masculinidade versus feminilidade.

Numa análise dos fatores culturais propostos por Hofstede (2011), e de forma resumida, são caracterizadas as dimensões culturais da seguinte forma:

1. **Distância ao poder**, refere-se às diferentes soluções para a desigualdade. O grau em que os membros menos poderosos das organizações e instituições aceitam e esperam que o poder seja distribuído.
2. **Evitar a incerteza**, diz respeito ao nível de *stress* face a um futuro desconhecido. Não é o mesmo que evitar o risco, refere-se à tolerância da sociedade à ambiguidade e se tenta evitar o desconhecido e surpreendente socorrendo-se de códigos, leis ou regras.
3. **Individualismo versus coletivismo**, avalia a facilidade em que os indivíduos se integram em grupos. Nas culturas individualistas os indivíduos atuam por conta própria, enquanto nas culturas coletivistas são integrados em grupos desde a nascença e contam com proteção do grupo.
4. **Masculino versus feminino**, estabelece a divisão dos papéis emocionais entre os homens e mulheres. Culturas masculinas são caracterizadas pela competitividade e assertividade e culturas femininas por atitudes cuidadosas e modestas, preocupadas com a qualidade de vida.

No Apêndice A1. encontra-se um quadro com o índice atribuído a cada país de acordo com os fatores culturais segundo Hofstede.

Para análise estatística foi utilizado o software SPSS22.

## **4 Resultados e Discussão**

O presente capítulo tem como propósito analisar e discutir os resultados obtidos. Pretende-se através dos dois modelos referidos na metodologia (3.1 e 3.2) comparar as estimativas obtidas e aferir a sua relevância com a literatura revista.

### **4.1 Análise Descritiva**

Com o objectivo de descrever e resumir os dados recolhidos do 19 países em estudo a presente análise estatística será realizada separando as amostras de empreendedores e não empreendedores.

#### **4.1.1 Empreendedores**

No que diz respeito às variáveis categóricas da amostra dos empreendedores, e começando a análise pela característica que os diferencia da amostra dos não empreendedores, ou seja, o motivo que os levou a optar pelo empreendedorismo, 54% identificam uma oportunidade de negócio como o impulsionador para a carreira de empreendedor, sendo a opção seguinte, a falta de melhor escolha para entrar no mercado do trabalho, com 19%. Na educação, não é no nível mais alto que é encontrado o maior número de empreendedores, mas sim em especializações após o secundário (42%) e no secundário (31%). Mais de metade dos inquiridos (51%) que investem numa carreira de empreendedorismo têm rendimentos acima do tercil dos 33%. No que diz respeito aos conhecimentos, competências e experiência 86% consideram reunir os requisitos pertencendo 64% ao género masculino. (Apêndice A2.)

Recorrendo ao Apêndice A.1 para análise dos índices culturais, e de acordo com a tabela 2 abaixo discriminada podemos verificar que relativamente à variável Distância ao Poder, o país que apresenta o valor mais elevado é a França (68), sendo o que apresenta o valor mais baixo a Áustria (11); em Evitar a Incerteza o país com maior índice é a Grécia (112) e o menor a Dinamarca (23); no Individualismo vs. Coletivismo cabe aos EUA o valor mais alto (91) e a Portugal o mais baixo (27); cabe ao Japão o índice mais alto na

caraterização da cultura masculina vs. feminina com (95) e à Suécia o valor mais baixo (5). No que diz respeito à idade a média é aproximadamente 40 anos e o número de elementos do agregado familiar de 3.

Estatísticas descritivas					
Variáveis	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Distância ao Poder	2002	11,00	68,00	41,1394	15,80067
Evitar a Incerteza	2002	23,00	112,00	65,2537	21,70557
Individualismo vs. Coletivismo	2002	27,00	91,00	66,9900	17,08950
Masculino vs. Feminino	2002	5,00	95,00	50,6214	21,22165
Age	2002	16,00	87,00	39,7697	11,92474
Hhsize	2002	1,00	17,00	3,0579	1,52724
N válido (de lista)	2002				

**Tabela 2** - Resumo da estatística descritiva das variáveis não categóricas da amostra dos empreendedores

#### 4.1.2 Não Empreendedores

Na amostra dos “não empreendedores” os resultados são muito semelhantes em termos de educação e rendimentos, no que diz respeito à educação os índices mais altos continuam a ser em especializações após o secundário (40%) e secundário (35%) e nos rendimentos, mais de metade dos inquiridos (52%) encontra-se acima do tercil dos 33%. Como seria de esperar, no que diz respeito aos conhecimentos, competências e experiência adquirida a maioria (59%) considera que não tem as competências nem a experiência adequada para iniciar um negócio apesar de a diferença não ser tão evidente como nos empreendedores, há 41% dos inquiridos que apesar de não optarem pelo empreendedorismo consideram que têm as competências; por fim, 59% dos inquiridos pertencem ao sexo masculino.

Considerando as variáveis não categóricas a amostra e atendendo que estamos a analisar os mesmos países os índices culturais mantêm-se nos não empreendedores, no que diz respeito à idade e agregado familiar as médias são de aproximadamente 42 anos e de 3 elementos respetivamente, coincidente com os não empreendedores.

Idade, tamanho do agregado familiar, nível de educação, rendimentos, variáveis com valores semelhantes nos 2 grupos de empreendedores e não empreendedores. A diferença substancial é no reconhecimento de competências e experiência, e apesar de nos 2 grupos os inquiridos serem essencialmente do sexo masculino a diferença nos empreendedores é maior.

## 4.2 Análise do modelo

Quando se pretende avaliar o impacto das variáveis independentes numa variável dependente dicotómica, ou seja, que só tem duas categorias ou valores, em particular neste estudo, se afeta ou não o “medo de falhar”, o procedimento da “logística binária” no SPSS permite-nos avaliar essa performance. A regressão logística é uma solução para variáveis dependentes categóricas e variáveis independentes categóricas, contínuas, ou mistas. A resposta na regressão logística é expressa através de uma probabilidade de ocorrência.

Para que os resultados façam sentido, na regressão logística é necessário codificar as respostas das variáveis, na variável dependente dicotómica o resultado positivo ao “medo de falhar” será 1 e negativo será 0. Para as variáveis independentes categóricas será usado o mesmo método e para as variáveis contínuas valores mais altos indicam mais da característica em estudo.

O teste de coeficientes do modelo Omnibus dá uma indicação geral do desempenho do modelo é conhecido como teste de qualidade de ajuste do modelo e espera-se que os resultados sejam significativos (o valor de Sig. deve ser inferior a 0,05).

		Qui-quadrado	gl	Sig.
Passo 1	Passo	121,556	18	,000
	Bloco	121,556	18	,000
	Modelo	121,556	18	,000

**Tabela 3** – Teste de coeficientes do modelo Omnibus

A tabela de variáveis na equação dá-nos a informação sobre a contribuição ou importância de cada uma das variáveis independentes. O teste utilizado é o wald test e

procurando na coluna Sig valores inferiores a 0,05 serão estas as variáveis que contribuem significativamente para o modelo. Na coluna com o valor B deve-se verificar se o valor é positivo ou negativo pois indica a direção da relação (que fatores aumentam a probabilidade de uma resposta positiva e que fatores diminuem essa possibilidade). Se todas as variáveis categóricas dependentes ou independentes estiverem classificadas ( 0 = não, ou falta de característica e 1 = sim, ou presença de característica) valor B negativo indica que o aumento do valor da variável independente resulta numa diminuição da probabilidade de obter 1 na variável dependente (Pallant, 2013)

#### 4.2.1 Empreendedores

Com o objetivo de testar as hipóteses entre empreendedores e não empreendedores enunciadas no capítulo 2 e de acordo com os modelos representados nas equações 3.1 e 3.2, que estabelece a relação entre o “medo de falhar” como *proxy* da propensão para o risco, da análise dos resultados da regressão logística entre empreendedores (tabela 4) e passando a analisar a variável independente que é o gênero, apesar do sinal estar de acordo com o esperado não se trata de uma relação estatisticamente significativa, pode-se assim concluir que a H1: *Entre empreendedores, os homens são mais propensos ao risco do que as mulheres* não é aceite. Estes resultados não são consistentes com os de Sepúlveda e Bonilla (2014) que detetaram uma relação estatisticamente significativa. Todavia, há que referir que estes autores não usaram uma estratégia de amostragem semelhante à utilizada neste trabalho, são utilizadas outras variáveis e a amostragem é baseada em países da América Latina, pelo que será prematuro concluir algo mais do que o referido.

Quanto às variáveis de controlo, verifica-se que apenas são estatisticamente significativas as relações entre a variável dependente e as variáveis GEMEDUC, Suskill e Evitamento de incerteza (Uncert na tabela). Na primeira, e quando comparado com empreendedores com ensino superior, os que possuem o secundário e formação especializada têm menos “medo de falhar”; quanto à segunda variável, deteta-se que como esperado, quem considera não ter as competências e experiência necessárias para iniciar um negócio, relativamente a quem considera tê-las, é mais propenso a apresentar “medo de falhar”, ou seja, maior aversão ao risco. No que concerne à terceira variável, verifica-se que os residentes de países que apresentam maiores níveis de Evitamento de incerteza são mais propensos a ter “medo de falhar”.

		B	Sig.
Independent variables	GEMHHIMC	Lowest 33rd %	0.141 0.333
		Middle 33rd %	0.171 0.165
		Highest 33rd %	(omitted)
	GEMEDUC	None	-0.585 0.171
		Some secondary	-0.194 0.359
		Secondary	-0.392 0.023
		Post-Secondary	-0.441 0.007
		Graduate Exp.	(omitted)
	SUREASON	Business opportunity	-0.178 0.376
		No better choices	0.421 0.053
		Combination of above	0.189 0.415
		Have job but seek better opportunities	0.282 0.301
		Other	(omitted)
		Gender	-0,086 0.429
		Age	-0,001 0.904
		Suskill	0,848 0.000
		Hhsize	0,044 0.207
		Power	0,004 0.472
		Uncert	0,015 0.018
	Individ	0,004 0.543	
	Mascul	0,004 0.210	
	Constant	-2,541 0.001	
Model statistics	Chi-square	121.556	
	2 log likelihood	2238.207	
	Sig	0.000	
	Nagelkerke R2	0.085	
	% correctly classified	72.5	

**Tabela 4** - Resultados da regressão logística para empreendedores

Sendo SUREASON a variável que distingue os empreendedores dos não empreendedores, e apesar de não ser estatisticamente significativa, resultado coincidente com o estudo de Sepulveda e Bonilla (2014), quem enveredou pelo empreendedorismo por reconhecer uma oportunidade de negócio tem menos “medo de falhar”. A igualdade de género diminui a diferença no reconhecimento da oportunidade em direção à intenção empreendedora. Segundo Tsai et al. (2016), na amostra da China, em que a política do filho único promove a divisão igual das tarefas domésticas, os resultados não indicam que o efeito da capacidade na intenção empreendedora através da oportunidade é maior nos homens do que nas mulheres.

## 4.2.2 Não Empreendedores

A **tabela 5** descreve os resultados da análise da regressão logística para os não empreendedores. Comparando com os empreendedores encontramos mais variáveis estatisticamente significativas, mantêm-se as 3 encontradas nos empreendedores, GEMEDUC, Suskill e Evitamento de incerteza (Uncert na tabela) com resultados semelhantes na relação com o “medo de falhar”, apesar de em GEMEDUC e quando comparado com empreendedores com ensino superior, só os que completaram o secundário é que têm menos “medo de falhar”.

Para além destas variáveis, o género, a idade, o tamanho do agregado familiar, sociedades individualistas e masculinas ( de acordo com a categorização de Hofstede), também são variáveis estatisticamente significativas.

		B	Sig.	
Independent variables	Lowest 33rd %	-0.079	0,082	
	GEMHHIMC	Middle 33rd %	-0.035	0,285
		Highest 33rd %	(omitted)	
		None	0.029	0,806
	GEMEDUC	Some secondary	0.115	0,066
		Secondary	-0.116	0,026
		Post-Secondary	-0.081	0,113
		Graduate Exp.	(omitted)	
	Gender	-0,215	0.000	
	Age	-0,007	0.000	
	Suskill	0,357	0.000	
	Hhsize	0,030	0.002	
	Power	0,002	0.157	
	Uncert	0,004	0.022	
Individ	-0,005	0.005		
Mascul	0,003	0.000		
Constant	0,002	0.991		
Model statistics	Chi-square	502.336		
	2 log likelihood	28356.935		
	Sig	0.000		
	Nagelkerke R2	0.032		
	% correctly classified	56.2		

**Tabela 5** - Resultados da regressão logística para não empreendedores

Analisando o gênero e sendo uma variável categórica, a leitura é feita com referência à última classe, que neste caso são as mulheres. Verifica-se ainda que o sinal é negativo, assim sendo, o aumento desta variável diminui a probabilidade de obter 1 na variável dependente que corresponde a uma resposta afirmativa ao “medo de falhar”. Em suma, sendo entre os não empreendedores uma variável estatisticamente significativa pode-se aceitar a Hipótese 2 (H2): *Entre não-empreendedores, os homens são mais propensos ao risco do que as mulheres.*, ou seja, os homens em relação às mulheres, apresentam menos “medo de falhar”. Esta afirmação é largamente corroborada na literatura (Koellinger et al. 2013; Wyrwich et al. 2016; Sepúlveda e Bonilla, 2014; Langowitz e Minniti, 2007). Contudo, existem autores que contradizem esta afirmação, ou porque no que diz respeito às diferenças de gênero o que serve de mediador para a tomada de decisão é a percepção da probabilidade de consequências negativas, a severidade das consequências negativas e o prazer que pode advir com o resultado dessa decisão, mais do que ser homem ou mulher (Harris; 2006); ou porque no efeito mediador do “medo de falhar” em relação à intenção empreendedora não é possível fazer distinção entre homens e mulheres (Tsai et al. 2016); ou ainda porque as análises estatísticas destes estudos sofrem de falta de uma clara distinção entre as diferenças ao nível individual e os padrões que surgem quando os dados são agrupados (Nelson, 2016).

Neste estudo, a subida na escala etária tem relação inversa com o “medo de falhar”, quanto mais idade menor é o “medo de falhar”. A idade é caracterizada com o empreendedorismo como mantendo uma relação de U invertido com o “medo de falhar” (Wyrwich et al. 2016; Sepúlveda e Bonilla, 2014), quando se é jovem a propensão para o risco é maior, depois o “medo de falhar” vai aumentando, porque os compromissos, em particular os familiares, condicionam a escolha do incerto pelo garantido; e mais tarde quando os filhos já estão criados e a segurança financeira é maior, o “medo de falhar” reduz novamente. Esta constatação vai de encontro com a variável relacionada com o agregado familiar, em famílias mais numerosas aumenta o “medo de falhar”. Contudo, o efeito da idade no empreendedorismo não reúne consenso, existem relações positivas e negativas da relação da idade com o empreendedorismo, segundo Tsai et al. (2016) a idade tem um efeito negativo na percepção da oportunidade e na intenção empreendedora entre homens e mulheres.

A variável *suskil* é consistente com os resultados do Sepúlveda e Bonilla (2014). Nos

dois casos, nas amostras de empreendedores e não empreendedores, os inquiridos que reconhecem não ter competências e experiência para iniciar um negócio têm mais “medo de falhar”. Os autores acrescentam ainda que em termos quantitativos este é o fator que mais afeta a probabilidade de sentir “medo de falhar”. As diferenças no género estão relacionadas com o facto de os homens acreditarem mais no seu conhecimento, competências e experiência para iniciar um negócio, (Koellinger et al. 2013), tendo como amostra 17 países, e depois de controladas as diferenças socioeconómicas, verificaram que as mulheres acreditam menos nas suas capacidades de empreendedorismo, sugerindo que a diferença de género na perceção é consistente através das culturas dos diferentes países. Indivíduos com conhecimentos, experiência e competências necessárias ao empreendedorismo estão mais aptos a perceber as oportunidades e por conseguinte têm maior propensão para o risco. O “medo de falhar” é uma resposta emocional à decisão de iniciar ou não um negócio. Tsai et al. (2016).

O “medo de falhar” diminui com o nível de educação (Wyrwich et al 2016, Sepúlveda e Bonilla, 2016), sendo a educação também uma das variáveis que reduz o gap entre os géneros (Koellinger et al, 2013).

Na amostra dos não empreendedores e em relação às variáveis culturais de Hofstede só a distância ao poder é que não é estatisticamente significativa, e a relação entre uma cultura masculina e individualista com o “medo de falhar” é oposta, enquanto que em países com altos níveis de individualismo o “medo de falhar” é menor, em culturas com índice de masculinidade altos têm mais “medo de falhar”. Em sociedades individualistas a relação entre empregador e empregado é semelhante à relação entre cliente e fornecedor, um fraco desempenho por parte do trabalhador, ou por outro lado, uma melhor oferta de emprego, são ambas consideradas situações legítimas e socialmente aceites para terminarem a relação que os ligava (Hofstede et al. 2010). Numa sociedade masculina a recompensa é através do capital, enquanto numa sociedade feminina a recompensa é baseada na igualdade e nas necessidades individuais. Um forte índice de Evitar a Incerteza não é obrigatoriamente sinónimo de constrangimento da criatividade, nem baixos índices, uma garantia de total liberdade, é certo que baixos índices são mais propícios à inovação, e permitir correr o risco, mas poderão ter desvantagem quando se trata de passar da inovação para a concretização em novos produtos ou serviços.

Segundo Brockhaus (1980) a diferença em assumir o risco pode-se dar entre o empreendedor estabelecido e o novo empreendedor mas não distingue empreendedores de não empreendedores.

## 5 Conclusões

As definições de empreendedorismo envolvem criatividade, procura de oportunidades, gestão, controlo, mudança. São baseadas em critérios como competências técnicas e de gestão, experiências, valores, e na capacidade de os empreendedores liderarem e desenvolverem os grupos. A definição de empreendedorismo não é consensual (Cunningham e Lischeron 1991) mas no senso comum está associado a algo disruptivo.

De acordo com a literatura, o empreendedor, dotado de características que não são comuns à generalidade dos agentes económicos (talento, capacidade de identificar e explorar oportunidades, menor aversão ao risco), aparenta ter um papel importante no processo de inovação e crescimento económico. O empreendedorismo pode ser definido como a capacidade dos indivíduos, tanto por si mesmos ou no interior de organizações: i) identificarem e explorarem oportunidades de negócio; ii) introduzirem novos produtos ou processos no mercado, em contexto de incerteza; iii) gerirem os recursos à sua disposição com vista à maximização do lucro (Marques 2014).

Apesar do aumento das mulheres no mercado de trabalho, mantém-se baixa propensão para o empreendedorismo muitas vezes subjacente a perceções subjetivas em que as variáveis socioeconómicas têm pouca influência.

Watson et al. (2014) sugerem que existem três recursos (capital humano, capital financeiro e capital social) que têm influência na definição dos objetivos do empreendedorismo e que podem ser influenciados pelo género. Lim e Envick (2013) defendem que identificar os pontos fracos, fortes e únicos da cultura nacional é essencial para desenvolver práticas de educação para o empreendedorismo de sucesso. A globalização influenciou o empreendedorismo na medida em que disponibiliza várias oportunidades e desafios mas é preciso não esquecer as culturas locais.

A atitude perante o risco não é a característica central que determina quem se torna empreendedor; o empreendedor tem de retirar desta sua função maior utilidade de que o trabalho por conta de outrem. Existe uma tensão temporal na atividade empreendedora, o pensamento ancorado no presente, mas a visão no horizonte, no que está para vir.

## **5.1 Principais conclusões**

Os resultados deste estudo sugerem que há diferenças entre empreendedores e não empreendedores no que concerne ao género como variável relevante na compreensão do empreendedorismo, mais especificamente, numa das suas variáveis fundamentais, a propensão para o risco. A evidência empírica recolhida sugere que o género é apenas significativo, como fator determinante da propensão para o risco, no caso dos não empreendedores. Por outro lado, também os fatores sócio-culturais revelam ser de diferente poder explicativo da propensão para o risco no caso dos empreendedores quando comparado com o caso dos não-empreendedores. Em jeito de síntese, dos resultados obtidos, pode-se dizer que os empreendedores se encontram libertos de alguns dos fatores que, entre não-empreendedores, influenciam significativamente a propensão para o risco.

## **5.2 Principais contribuições**

Este estudo contribui para a discussão da relevância do género como factor explicativo da propensão para o risco, acrescentando aos estudos anteriores sobre a mesma temática, a distinção entre empreendedores e não empreendedores. É também o primeiro estudo, tanto quanto se sabe, a analisar o “medo de falhar” como proxia para a propensão para o risco entre países desenvolvidos e a introduzir neste tipo de análise o contexto sócio-cultural como fator explicativo.

## **5.3 Principais limitações**

Provavelmente a principal limitação deste estudo prende-se com a proxy usada para a propensão para o risco, a saber, o “medo de falhar”, ser um constructo que não interprete na totalidade a tolerância ou aversão ao risco; o “medo de falhar” pode funcionar como inibidor mas também como um garante que todas as circunstâncias serão salvaguardadas. Por outro lado, só foram analisados neste estudo países desenvolvidos. Além do mais, seguramente encontram-se por incluir na análise, por não se conseguir obter informação com eles relacionada, numerosos fatores explicativos da propensão para o risco.

## **5.4 Sugestões para estudos futuros**

Seria interessante utilizar uma amostra longitudinal e de países em diferentes níveis de desenvolvimento para perceber a influência das variáveis culturais e sociodemográficas, em que circunstâncias impulsionam ou retraem o empreendedorismo. Por outro lado, na sequência das limitações identificadas, poder-se-ia usar uma proxy mais refinada da variável “medo de falhar”.

## Referências Bibliográficas

- Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E., & Mero, N. P. (2000). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business venturing*, 15(3), 279-303.
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2008). Resolving the knowledge paradox: Knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy*, 37(10), 1697-1705.
- Blanchflower, D. G. (2004). Self-employment: More may not be better (No. w10286). National Bureau of Economic Research.
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of labor Economics*, 16(1), 26-60.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of management Review*, 13(3), 442-453.
- Braunerhjelm, P., Acs, Z. J., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2010). The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. *Small Business Economics*, 34(2), 105-125.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of management Journal*, 23(3), 509-520.
- Brush, C. G., Carter, N. M., Gatewood, E. J., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2006). The use of bootstrapping by women entrepreneurs in positioning for growth. *Venture Capital*, 8(1), 15-31.
- Buttner, E. H., & Moore, D. P. (1997). Women's organizational exodus to entrepreneurship: self-reported motivations and correlates with success. *Journal of small business management*, 35(1), 34.
- Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Giazitzoglu, A. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 302-325.
- Caetano, A. (2014). GEM PORTUGAL 2013| 2004-2013: uma década de empreendedorismo em Portugal.
- Christopher Weber, P., & Geneste, L. (2014). Exploring gender-related perceptions of SME success. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 6(1), 15-27.
- Croson, R., & Buchan, N. (1999). Gender and culture: International experimental evidence from trust games. *The American Economic Review*, 89(2), 386-391.
- Cunningham, J. B., & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of small business management*, 29(1), 45-61.

da Cruz Dias, M. (2015). O contributo do contexto macroeconómico para o fomento do empreendedorismo: uma análise crítica do caso europeu, Faculdade de Economia do Porto

Díaz-García, M. C., & Jiménez-Moreno, J. (2010). Entrepreneurial intention: the role of gender. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(3), 261-283.

Fernandes, A. L. C., Mota, P. R., Alves, C. F., & Rocha, M. D. (2013). Mercados, produtos e valorimetria de activos financeiros. Coimbra: Almedina.

George, G., & Zahra, S. A. (2002). Culture and its consequences for entrepreneurship.

Gorgievski, M. J., Ascalon, M. E., & Stephan, U. (2011). Small business owners' success criteria, a values approach to personal differences. *Journal of Small Business Management*, 49(2), 207-232.

Harris, C. R., Jenkins, M., & Glaser, D. (2006). Gender differences in risk assessment: why do women take fewer risks than men?. *Judgment and Decision Making*, 1(1), 48.

Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations, Software of the mind. Intercultural Cooperation and Its Importance for survival.* McGraw-Hill

Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online readings in psychology and culture*, 2(1), 8.

Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2013). Gender Differences in Entrepreneurial Propensity\*. *Oxford bulletin of economics and statistics*, 75(2), 213-234.

Landström, H. (2008). Entrepreneurship research: A missing link in our understanding of the knowledge economy. *Journal of Intellectual Capital*, 9(2), 301-322.

Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 341-364.

Lim, S., & Envick, B. R. (2013). Gender and entrepreneurial orientation: a multi-country study. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 465-482.

Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics*, 22(1), 3-42.

Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, 21(1), 135-172.

March, J. G., & Shapira, Z. (1987). Managerial perspectives on risk and risk taking. *Management science*, 33(11), 1404-1418.

Marino, L., Strandholm, K., Steensma, H. K., & Weaver, K. M. (2002). The moderating effect of national culture on the relationship between entrepreneurial orientation and strategic alliance portfolio extensiveness. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(4), 145-161.

Marques, R. G. (2014). O impacto do empreendedorismo no crescimento económico: um estudo empírico para os países da OCDE, Tese de Mestrado, Faculdade de Economia do Porto

Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management science*, 29(7), 770-791.

Minniti, M., & Nardone, C. (2007). Being in someone else's shoes: the role of gender in nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3), 223-238.

Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of business venturing*, 16(1), 51-75.

Nelson, J. A. (2016). Not-so-strong evidence for gender differences in risk taking. *Feminist Economics*, 22(2), 114-142.

Nielsen, L. (2011). Classifications of countries based on their level of development: How it is done and how it could be done. *IMF Working Papers*, 1-45.

OECD/European Union (2015), *The Missing Entrepreneurs 2015: Policies for Self-employment and Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris.

Pallant, J. (2013). *SPSS survival manual*. McGraw-Hill Education (UK)

Porter, M. E., Sachs, J., & McArthur, J. (2001). Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. *The global competitiveness report, 2002*, 16-25.

Robichaud, Y., Zinger, J. T., & LeBrasseur, R. (2007). Gender differences within early stage and established small enterprises: An exploratory study. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 3(3), 323-343.

Schumpeter, J. A. (1947). The creative response in economic history. *The journal of economic history*, 7(02), 149-159.

Sepúlveda, J. P., & Bonilla, C. (2010). The attitude toward the risk of entrepreneurial activity: Evidence from Chile.

Sepúlveda, J. P., & Bonilla, C. A. (2014). The factors affecting the risk attitude in entrepreneurship: evidence from Latin America. *Applied Economics Letters*, 21(8), 573-581.

- Silva, M. A. O. M. D., Correia, M. F., Scholten, M., & Gomes, L. F. A. M. (2008). Cultura nacional e orientação empreendedora: Um estudo comparativo entre Brasil e Portugal. *Comportamento organizacional e gestão*, 14(1), 65-84.
- Tan, J. (2002). Culture, nation, and entrepreneurial strategic orientations: Implications for an emerging economy. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(4), 96-111.
- Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small business economics*, 29(4), 351-382.
- Verheul, I., Stel, A. V., & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship and regional development*, 18(2), 151-183.
- Warnecke, T. (2013). Entrepreneurship and gender: An institutional perspective. *Journal of Economic Issues*, 47(2), 455-464.
- Watson, J. (2006). External funding and firm growth: Comparing female-and male-controlled SMEs. *Venture Capital*, 8(1), 33-49.
- Watson, J., J. Gatewood, E., & Lewis, K. (2014). A framework for assessing entrepreneurial outcomes (resultados): an international perspective. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 6(1), 2-14.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.

## Anexos

Países	Distância ao Poder	Evitar a Incerteza	Individualismo vs. Coletivismo	Masculino vs. Feminino
Alemanha	35	65	67	66
Áustria	11	70	55	79
Bélgica	65	94	75	54
Dinamarca	18	23	74	16
Espanha	57	86	51	42
EUA	40	46	91	62
Finlândia	33	59	63	26
França	68	86	71	43
Grécia	60	112	35	57
Irlanda	28	35	70	68
Israel	13	81	54	47
Itália	50	75	76	70
Japão	54	92	46	95
Noruega	31	50	69	8
Países Baixos	38	53	80	14
Portugal	63	104	27	31
Reino Unido	35	35	89	66
Suécia	31	29	71	5
Suíça	34	58	68	70

**Apêndice 1** - Quadro com o índice atribuído a cada país de acordo com o fator cultural (Hofstede et al, 2010)

Variável		Frequência	Porcentagem
sureason	1,00	1088	54%
	2,00	375	19%
	3,00	261	13%
	4,00	121	6%
	5,00	157	8%
GEMEDUC	1,00	37	2%
	2,00	227	11%
	3,00	622	31%
	4,00	848	42%
	5,00	268	13%
GEMHHINC	1,00	400	20%
	2,00	578	29%
	3,00	1024	51%
suskill	,00	277	14%
	1,00	1725	86%
gender	1,00	1286	64%
	2,00	716	36%

**Apêndice 2** - Tabela da frequência das variáveis categóricas da amostra de empreendedores

Variáveis		Frequência	Porcentagem
GEMEDUC	1,00	367	2%
	2,00	2896	14%
	3,00	7223	35%
	4,00	8302	40%
	5,00	2032	10%
GEMHHINC	1,00	2876	14%
	2,00	7024	34%
	3,00	10920	52%
suskill	,00	12216	59%
	1,00	8604	41%
gender	1,00	12330	59%
	2,00	8490	41%

**Apêndice 3** - Tabela da frequência das variáveis categóricas da amostra de não empreendedores