



DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS E EMPRESARIAIS

MESTRADO EM GESTÃO DE EMPRESAS

UNIVERSIDADE AUTÓNOMA DE LISBOA

“LUÍS DE CAMÕES”

**A IMPORTÂNCIA DAS QUESTÕES DE GÉNERO NA ATIVIDADE
EMPREENDEDORA**

Dissertação para a obtenção do grau de mestre em Gestão de Empresas

Candidata: Gentil Mone Castigo Assafe

Orientadora: Professora Doutora Vera Marisa Dias Pedragosa

Número da candidata: 30001779

Outubro de 2021

Lisboa

**A IMPORTÂNCIA DAS QUESTÕES DE GÉNERO NA ATIVIDADE
EMPREENDEDORA**

Gentil Mone Castigo Assafe

Orientadora: Professora Doutora Vera Pedragosa

Outubro de 2021

Lisboa

DEDICATÓRIA

À minha mãe Dulce Castigo, pela dedicação,
incentivo, educação e sacrifício;

Aos meus tios Marinela e Marcos Cabina pelo
apoio incondicional que sempre me
deram;

Ao meu querido parceiro, Daniel Beja, pelos
conselhos, paciência e compreensão;

E a todas as mulheres que lutam diariamente pela igualdade.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço à Deus, pelo seu infinito amor, proteção diária, e por jamais permitir que desistisse dos meus sonhos e objetivos.

À minha querida orientadora, Prof. Doutora Vera Pedragosa, pelos seus ensinamentos, sugestões, paciência, incentivo e por sempre se mostrar disponível, pois sem a qual, não seria possível a realização desse trabalho.

À minha família por sempre estar ao meu lado e por ser o meu porto seguro. Em especial aos meus queridos avós Diogo Castigo e Domingas Mone, pelo apoio moral/espiritual, amor e pela alegria que sempre me transmitiram; À minha querida irmã Eurídice Carreira; E à minha querida amiga Alcina Pombo, pelo companheirismo.

Aos professores que muito me ensinaram ao longo do mestrado e que sempre estiveram disponíveis para me ajudar, em especial o Prof. Dr. Miguel Cruz.

Ao Sr. Francisco Rocha pela disponibilidade e auxílio que me deu, para a execução deste trabalho.

Aos meus colegas que caminharam comigo, nessa linda estrada.

E finalmente, a todos que de forma direta ou indireta contribuíram para a realização deste trabalho.

Muito obrigada!!!

RESUMO

O objetivo deste trabalho é de identificar os obstáculos que as mulheres empreendedoras se deparam na criação de um novo negócio, bem como as suas motivações e as diferenças existentes relativas ao género. Para alcançar este objetivo, foi realizada uma profunda revisão bibliográfica e foram utilizados dados secundários do relatório GEM Portugal (2013 e 2016), disponibilizados pela Sociedade Portuguesa de Inovação. Aos dados, foi feita uma análise descritiva e inferencial para quantificar as diferenças entre homens e mulheres na atividade empreendedora em Portugal, um teste não paramétrico designado por Mann Whitney *U* para testar a igualdade das medianas das amostras e, por fim, a regressão linear simples e múltipla.

Os resultados evidenciam a existência de diferenças entre o género, no que diz respeito à atividade empreendedora em Portugal. Para os anos em análise, verificou-se uma predominância dos empreendedores do sexo masculino, face ao sexo feminino. Observou-se ainda que maioritariamente as mulheres veem o medo de falhar como o principal obstáculo para a criação de um negócio; e de que as mulheres aproveitam uma oportunidade de negócio movidas pela necessidade, ao passo que os homens pela oportunidade. Demais, os resultados comprovaram ainda de que, as mulheres geram menos empregos do que os homens, quanto à expectativa de criação de emprego. Neste sentido, este trabalho acrescenta um valor importante nos estudos sobre o empreendedorismo feminino em Portugal, bem como sobre as questões relacionadas ao género.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Empreendedorismo Feminino; Género; Mulher; GEM.

ABSTRACT

The objective of this work is to identify the obstacles that women entrepreneurs face in creating a new business, as well as their motivations and existing gender differences. To achieve this objective, an in-depth literature review was carried out and secondary data from the GEM Portugal (2013 and 2016) report were used, provided by the Sociedade Portuguesa de Inovação. A descriptive and inferential analysis was performed on the data to quantify the differences between men and women in entrepreneurial activity in Portugal, a non-parametric test called by Mann Whitney *U* test to test the equality of the median of the samples and, finally, simple and multiple linear regression.

The results show the differences between genders, about entrepreneurial activity in Portugal. For the years under analysis, there was a predominance of male entrepreneurs, compared to female. It was also observed that mostly women see the fear of failure as the main obstacle to setting up a business; and that women seize a business opportunity driven by need, while men are driven by opportunity. Furthermore, the results also proved that women generate fewer jobs than men, regarding the expectation of job creation. In this sense, this work adds an important value to studies on female entrepreneurship in Portugal, as well as on issues related to gender.

Keywords: Entrepreneurship; Female Entrepreneurship; Gender; Woman; GEM.

ÍNDICE GERAL

DEDICATÓRIA	1
AGRADECIMENTOS	2
RESUMO	3
ABSTRACT	4
LISTA DE QUADROS	7
LISTA DE FIGURAS	7
LISTA DE GRÁFICOS	7
LISTA DE TABELAS	8
LISTA DE SIGLAS	10
I. INTRODUÇÃO	1
II. REVISÃO DA LITERATURA	5
II.1 O empreendedorismo	5
II.2 O empreendedor	7
II.2.1 Perfil empreendedor	10
II.2.2 O processo empreendedor	12
II.3 O empreendedorismo em Portugal	15
III. EMPREENDEDORISMO E GÉNERO	21
III.1 O género no empreendedorismo	21
III.2 Empreendedorismo feminino	26
III.2.1 Conciliação trabalho-família	29
III.2.2 Motivações para o empreendedorismo feminino	31
III.3 Obstáculos que afetam o empreendedorismo feminino	34
III.4 Importância do empreendedorismo	39
IV. METODOLOGIA	44
IV.1 Caracterização da amostra	44
IV.2 Base de dados: GEM (Global Entrepreneurship Monitor)	45
IV.3 Instrumento	47
IV.4 Tratamento de dados	47

IV.4.1	Análise descritiva e inferencial	48
IV.4.2	Teste de Mann Whitney U	48
IV.4.3	Regressão linear simples e múltipla	49
V.	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	51
VI.	DISCUSSÃO	69
	CONCLUSÕES	72
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	75
	ANEXOS	94

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 Seis eixos chave na definição do empreendedorismo	7
Quadro 2 Competências preditoras do perfil empreendedor	10
Quadro 3 Motivações para o empreendedorismo feminino.....	33
Quadro 4 Obstáculos que afetam o empreendedorismo feminino.....	38
Quadro 5 Questões e variáveis do GEM	47

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 O processo empreendedor	13
---	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Atividade empreendedora	15
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Diferença de ocupação entre homens e mulheres, durante um dia da semana (Continente 1999)	30
Tabela 2 Caraterização da amostra por faixa etária	45
Tabela 3 Distribuição absoluta e relativa, quanto à perceção/atitude empreendedora dos inqueridos	52
Tabela 4 Resultados do teste de Mann Whitney U, quanto à perceção dos indivíduos para abrir um novo negócio.....	53
Tabela 5 Resultados do teste de Mann Whitney U dos indivíduos, quanto ao medo de falhar ...	53
Tabela 6 Distribuição absoluta e relativa dos empreendedores nascentes, quanto à criação de um novo negócio.....	54
Tabela 7 Resultados do teste de Mann Whitney U dos empreendedores nascentes, quanto a criação de um novo negócio autónomo.....	55
Tabela 8 Distribuição absoluta e relativa das razões pelas quais, os indivíduos poderiam estar envolvidos num novo negócio (Oportunidade versus Necessidade)	55
Tabela 9 Distribuição absoluta e relativa dos motivos mais importantes, que levaram os inqueridos a aproveitar esta oportunidade	56
Tabela 10 Resultados do teste de Mann Whitney U, dos motivos mais importantes que levaram os portugueses a aproveitar esta oportunidade de negócio.....	57
Tabela 11 Distribuição absoluta e relativa da relação existente dos inqueridos como investidores	58
Tabela 12 Distribuição absoluta e relativa dos inqueridos quanto ao nível de escolaridade	58

Tabela 13 Resultados do teste de Mann Whitney U, quanto ao nível de escolaridade dos indivíduos	60
Tabela 14 Distribuição absoluta e relativa da taxa TEA early-stage dos inqueridos.....	60
Tabela 15 Resultados do teste de Mann Whitney U, dos inqueridos envolvidos na taxa TEA early-stage	61
Tabela 16 Distribuição absoluta e relativa da taxa TEA early-stage por oportunidade.....	62
Tabela 17 Resultados do teste de Mann Whitney U, da taxa TEA early-stage por oportunidade	62
Tabela 18 Distribuição absoluta e relativa da taxa TEA early-stage por necessidade.....	63
Tabela 19 Resultados do teste de Mann Whitney U, dos inqueridos envolvidos na taxa TEA early-stage por necessidade	63
Tabela 20 Distribuição absoluta e relativa da ocupação dos inqueridos quanto à atividade doméstica	64
Tabela 21 Lista das variáveis independentes e dependentes utilizadas nos testes de regressão linear simples e múltipla	65
Tabela 22 Resultados do teste de regressão linear simples.....	66
Tabela 23 Resultados do teste de regressão linear múltipla.....	67

LISTA DE SIGLAS

AGER	Relatório Global de Empreendedorismo
APME	Associação Portuguesa de Mulheres Empresárias
CIG	Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género
EIGE	Instituto Europeu para a Igualdade de Género
EIP	Programa dos Indicadores do Empreendedorismo
EUA	Estados Unidos da América
EUROSTAT	Gabinete de Estatísticas da União Europeia
GEM	Monitoramento de Empreendedorismo Global
IFDEP	Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal
INE	Instituto Nacional de Estatística
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
ONG	Organização Não Governamental
PIB	Produto Interno Bruto
SPI	Sociedade Portuguesa de Inovação
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
TEA	Taxa de Atividade Empreendedora
UE	União Europeia

I. INTRODUÇÃO

Ao longo dos anos, o empreendedorismo tornou-se num fenómeno amplamente reconhecido como um aspeto chave para o desenvolvimento económico. “O empreendedorismo é comumente associado a iniciativa, inovação, possibilidade de fazer coisas novas e/ou de maneira diferente, assim como a capacidade de assumir riscos” (IFDEP, 2014, p.8).

As primeiras referências ao termo, remontam ao ano de 1755 com o francês Richard Cantillon considerado por muitos como um dos criadores do termo empreendedorismo. Foi um dos primeiros a diferenciar o empreendedor (aquele que assume riscos), do capitalista (aquele que fornece o capital). Cantillon define o empreendedor como um decisor racional que assume o risco e gere a empresa com o objetivo de alcançar o lucro, ou seja, descreve o empreendedor como uma pessoa que paga um determinado preço por um produto para o vender a um preço incerto, tomando decisões sobre como obter e usar recursos assumindo o risco empresarial (Ferreira *et al.*, 2009).

O empreendedorismo é também 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” (GEM Portugal, 2012, p.4).

Devido a sua grandeza, o empreendedorismo tem se tornado num aspeto fundamental para o dinamismo económico, determinante nos níveis de eficiência, inovação e produção e na criação de emprego nas economias, a nível mundial. A vontade de independência e de ser o próprio patrão, de ganhar um pouco mais dinheiro do que um emprego dependente, a busca de satisfação no trabalho e a realização pessoal, são fortes condicionantes ao empreendedorismo (Ferreira *et al.*, 2009).

Com a sua crescente importância, muitos países começaram a ver o empreendedorismo com outros “olhos”, como é o caso de Portugal.

O empreendedorismo em Portugal tem vindo a crescer ao longo dos anos, mas ainda assim apresenta alguns atrasos de desenvolvimento em comparação com o resto da Europa. Portugal encontra-se em penúltimo lugar, numa lista de 44 países que foram analisados pelo AGER (2013), fazendo deste modo com que esteja longe da média global e europeia. Isto deve-se aos défices de competitividade das micro, pequenas e médias empresas.

O empreendedorismo é visto de várias formas ou tem diversas definições. Assim sendo, o mesmo também tende a ser visto como uma forma de inclusão social devido às desigualdades existentes entre géneros. Apesar da crescente importância deste fenómeno, existem desigualdades no acesso à atividade empreendedora, no que diz respeito ao género empreendedor (Silveira & Gouvêa, 2008). Estes autores defendem que as mulheres tendem a sentir de uma forma mais particular a influência do ambiente, comparativamente aos homens.

Das várias definições sobre o empreendedorismo, nenhuma delas faz distinção ou menção do género. Porque para alguns autores, tanto as mulheres como os homens apresentam as mesmas características empreendedoras (apesar de que os primeiros conceitos eram mais virados ao sexo masculino).

O grau de acesso e as oportunidades das mulheres e dos homens exercerem poder sobre as estruturas económicas da sociedade onde estão inseridos, são consideravelmente diferentes. Na maioria dos países, as mulheres estão praticamente ausentes ou pouco representadas na tomada de decisão económica, incluindo na formulação de políticas financeiras, comerciais e de outras naturezas económicas, bem como nos sistemas fiscais e nos regimes salariais (Plataforma de Ação de Pequim, 2001, p.114).

Apesar de nos últimos anos ter havido um crescimento do número de mulheres empreendedoras, pesquisas demonstram que ainda assim, não existem muitos estudos que abordam sobre o empreendedorismo feminino (Maruani, 2003). Duarte (2013) afirma que os grandes estudos existentes sobre o empreendedorismo foram realizados à homens. Porém, sabe-se que o crescimento da atividade empreendedora, está cada vez mais associado à igualdade de género, assim como a criação de novos negócios por parte das mulheres (GEM, 2017).

Dados estatísticos apontam as mulheres como mais instruídas do que os homens (PORDATA, 2016), ainda assim, as mesmas apresentam alguns entraves à ascensão na carreira, constrangimentos relacionados à desigualdade e um acesso limitado aos demais recursos existentes (dificuldades no acesso aos recursos financeiros). Delors (1996) no seu relatório para a UNESCO, afirma que “as desigualdades estão de facto, na origem de inferioridades permanentes que pesam sobre as mulheres, ao longo de toda a sua vida” (p.78). Esse tipo de situação faz com que as mulheres estejam em desvantagens em relação aos homens no que diz respeito à atividade empreendedora.

A atividade das mulheres em atividades empreendedoras, varia muito de país para país. Assim, “as características de cada um dos países são importantes para definir as diferentes taxas da atividade” (Sarkar, 2014, p.69). Com exceção do Gana, em nenhum dos países que participaram no relatório de estudo do GEM 2012, a atividade empreendedora das mulheres foi superior à dos homens.

Diante do exposto, torna-se necessário fazer um estudo profundo da literatura sobre o empreendedorismo feminino.

O presente trabalho de investigação tem como objetivo geral identificar os obstáculos inerentes ao empreendedorismo feminino em Portugal. E como objetivos específicos: explorar a

literatura científica já existente sobre o empreendedorismo feminino, identificar as principais diferenças relativas ao género no exercício de uma atividade empreendedora e identificar quais são as motivações para o envolvimento das mulheres na atividade empreendedora.

Para o sustento deste objetivo, foi utilizado o relatório GEM, que anualmente avalia a atividade empreendedora em vários países (incluindo Portugal), bem como as aspirações e as dificuldades que os indivíduos enfrentam no início do exercício desta atividade empreendedora. Com base nesse relatório global, será feita uma comparação da atividade empreendedora em questões de género utilizando os relatórios do GEM Portugal para os anos de 2013 e 2016.

II. REVISÃO DA LITERATURA

II.1 O empreendedorismo

A palavra empreendedorismo deriva do francês *entrepreneur* «entre e prende», que significa algo ou aquele que está no mercado entre o fornecedor e o consumidor.

São vários os autores que têm uma visão e compreensão distinta sobre a definição do empreendedorismo. No entanto, apenas iremos mencionar alguns que deram o seu contributo.

No início do século XIX em 1816, o economista francês Jean Baptiste Say (1845) definiu o empreendedorismo como uma ferramenta de criação de valor, reconhecendo o empreendedor como um empresário que utiliza invenções disponibilizadas pelos cientistas e articula vários meios de produção para criar produtos úteis.

John Stuart Mill (1848), refere o empreendedorismo como o pilar da iniciativa privada. Segundo este autor, o empreendedor é uma pessoa que corre riscos, toma decisões e que gere recursos limitados para o lançamento de novos negócios.

Durante o século XX vários economistas como Joseph Schumpeter *e Peter Drucker consideraram que o empreendedorismo envolvia necessariamente a inovação ou tinha o foco na inovação (Sullivan & Meek, 2012).

Para Shumpeter (1947), um dos economistas mais importantes do século XX, considerado por muitos como o «pai da inovação» o empreendedorismo está associado à inovação, ou seja, quando o empreendedor aplica uma inovação no contexto dos negócios, seja ela:

- Introdução de um novo produto;

* Nascido em Triesch aos 8 de fevereiro de 1883 na Áustria, Joseph Alois Schumpeter, foi um economista, cientista político austríaco, professor de economia na universidade de Czernowitz (capital da província de Bukovina, no oriente da Áustria, atual território da união soviética) e considerado por muitos como o “pai do empreendedorismo”. Em 1911, foi publicado o seu livro “A Teoria do Desenvolvimento Económico” onde inseriu pela primeira vez, a sua famosa teoria de empreendedorismo.

- Introdução de um novo método de produção;
- Abertura de um novo mercado;
- Aquisição de uma nova fonte de oferta de materiais;
- A criação de uma nova empresa.

Peter Drucker (1985), defendia de que não se podem considerar todos os novos negócios como empreendedores, exemplificando que “a abertura de um novo restaurante mexicano num subúrbio americano” não poderia ser considerada empreendedorismo, pois para o autor, estes agentes raramente correm riscos e não criam uma nova necessidade/novos consumidores. Aqui simplesmente estaríamos diante da criação de uma nova empresa.

De acordo com a OCDE (2009), o empreendedorismo refere-se a um indivíduo empreendedor com disposição para assumir riscos e iniciar novos negócios.

A comissão Europeia (2003), define o empreendedorismo como sendo:

O espírito empreendedor é a atitude mental e comportamental para o processo de criação e desenvolvimento de atividades económicas, combinando o risco e a atividade e/ou a inovação com uma gestão rigorosa, no âmbito de um organismo novo ou já executado.

Num conceito mais recente, Sarkar (2014) define o empreendedorismo como sendo um “processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas” (p. 25).

Diante de tantas definições sobre o empreendedorismo, de uma forma resumida Sarkar e Carvalho, elaboraram um quadro (quadro 1) onde nos mostra os diferentes conceitos de empreendedorismo, bem como a sua evolução ao longo dos anos.

Quadro 1

Seis eixos chave na definição do empreendedorismo

Eixos	Autor(es) chave
Empreendedorismo e Inovação	Schumpeter (1934); Drucker (1985)
Identificação de Oportunidades e sua Exploração	Kirzner (1973); Shane (2003); Venkataraman (1997)
Empreendedor, Características e Comportamento	McClelland (1961)
Empreendedorismo como processo/ Criação de Empresa	Gartner (1988)
Expressão organizacional do projeto empreendedor (novas empresas/empresas existentes)	Stevensen e Jarillo (1990)
Exploração de oportunidade; e a sua sustentabilidade através da inovação	Sarkar (2007)

Fonte: Sarkar (2014).

Como observado, a maioria das definições sobre o empreendedorismo abordadas pelos diversos e diferentes autores não fazem menção do empreendedorismo quanto ao género.

Portanto, o empreendedorismo pode assim ser entendido como uma ação de transformar uma ideia em algo que mobiliza os agentes económicos, ou, é a identificação e exploração de novas atividades de negócios, envolvendo características pessoais, liderança, criatividade, oportunidade, risco e incerteza (independentemente do seu ator).

II.2 O empreendedor

Ao falar de empreendedorismo, não podemos deixar de apresentar os seus atores “empreendedores”. Assim como o empreendedorismo, não há uma definição única para o empreendedor.

O termo empreendedor, surgiu para se referir às pessoas que assumiam os riscos entre os compradores e vendedores. O empreendedor, não se prende em adquirir um negócio, nem a sua tarefa termina na idealização; o empreendedor é na realidade aquele que faz, que leva até ao fim os projetos por ele idealizados, independentemente da ideia ou da identificação de uma

oportunidade, assumindo conseqüentemente os riscos e posteriormente os benefícios (Ferreira *et al.*, 2009)

Segundo o economista neoclássico Alfred Marshall (1920), a principal função do empreendedor seria o fornecimento de produtos e a promoção simultânea de inovação e progresso. De acordo com este autor, é da inteira responsabilidade do empreendedor manter e fazer o controle de todos os processos da empresa, tendo como consequência a necessidade de inovar e procurar novas oportunidades no mercado, considerando a minimização dos custos.

A grande reviravolta do estudo deste conceito, deu-se com Joseph Schumpeter que identificava o empreendedor como gestor da organização, assumindo todos os riscos para o alcance dos seus objetivos, negando assim a visão anteriormente predominante (IFDEP, 2014).

Schumpeter (1947) definiu que o empreendedor devia ser o líder da empresa e o inovador, representando a força motriz do sistema económico. Este autor, considerou que a inovação criada pelo empreendedor, representa uma renovação no sistema económico, destruindo o equilíbrio existente e criando um novo equilíbrio – o empreendedor como agente de mudança na economia.

Dando seqüência na linha de pensamento de Schumpeter, Drucker (1959) defendia que a capacidade de arriscar é a única via para melhorar o desempenho de um empreendedor. Mas os riscos tomados deviam ser conhecidos e compreendidos, de modo a serem minimizados.

Um empreendedor é alguém que tem a capacidade de criar uma forma nova de uso dos recursos, para a realização de uma ideia ou projeto pessoal, assumindo riscos, responsabilidades e inovando continuamente (Longenecker & Moore, 1998).

David McClland (1961), define o empreendedor como alguém dinâmico que corre riscos moderados. Este autor, afirma ainda que só se pode considerar empreendedor, aquele que realmente é capaz de realizar novas combinações de fatores (Duarte & Esperança, 2014).

O empreendedor é alguém que toma iniciativa, organiza mecanismos sociais e económicos, e aceita os seus fracassos (Albert Shapero, 1975).

Henrenkson (2002) identifica dois estilos de empreendedores, denominando de «estilo de vida» os que beneficiam da qualidade de vida da comunidade local, e de «alto crescimento» os que são motivados a desenvolver empresas maiores, mais visíveis e que criem valores.

Lowrey (2003), define o empreendedor como um indivíduo com um perpétuo desejo de realização.

Segundo Chiavenato (2005), o empreendedor é uma pessoa com sensibilidade financeira para os negócios e dinâmica, alguém que cria um negócio e assume as responsabilidades e riscos do mesmo, inovando na sua área de atuação.

O empreendedor é um indivíduo que age autonomamente, ou como parte integrante de uma empresa, que concebe um novo empreendimento e que assume os riscos associados à sua introdução no mercado (Leite & Oliveira, 2007). Deste modo, a atividade do empreendedor é de identificar as oportunidades no mercado, ou seja, é a existência de oportunidade que caracteriza um empreendedor.

Assim, cada empreendedor representa um aspeto diferente das necessidades dos consumidores, quer seja através de um produto novo, ou mesmo de uma forma diferente de produzir um produto já existente.

Até então, poucos são ou têm sido os autores a destacarem-se pela introdução de novas ideias relacionadas ao conceito de empreendedor. Na sua maioria, as interpretações relativas ao empreendedorismo, resultam da combinação das diferentes características do empreendedor, dos processos que fazem parte da atividade empreendedora e dos resultados dessa mesma atividade. Características essas, muitas vezes consideradas como alicerces de um perfil empreendedor.

II.2.1 Perfil empreendedor

Nos últimos anos, o estudo do empreendedorismo e conseqüentemente do empreendedor tem atraído um interesse cada vez maior.

A personalidade é entendida como sendo um conjunto de pensamentos e sentimentos relacionados com o comportamento, ou seja, o que sentimos e pensamos converte-se nas atitudes que tomamos, nos hábitos que desenvolvemos e na conduta que seguimos diante das diversas situações da vida.

Descobrir o perfil concreto das pessoas com maior probabilidade de criar a sua própria empresa em relação às restantes pessoas, é uma tarefa que ainda se encontra em análise (Hernández, 1995).

Existe uma variedade de estudos relacionados aos principais traços de personalidade dos empreendedores. Dependendo do estudo, coloca-se mais ou menos ênfase em determinadas características, mas é comumente aceite que “as pessoas empreendedoras, quer tenham entre mãos um negócio ou não, são geralmente flexíveis, ambiciosas, autoconfiantes, perseverantes, responsáveis e gostam de arriscar” (Vericat, 2013, p.25).

O seguinte quadro apresenta as competências predictoras do perfil do empreendedor, abordadas no estudo do IFDEP (2014).

Quadro 2

Competências predictoras do perfil empreendedor

Competências	Autor(es) de referência
Procura e identificação de oportunidades	“Capacidade de identificar, explorar e capturar o valor das oportunidades de negócio” (Birley & Muzyka, 2001, p.22). “A predisposição para identificar oportunidades, é fundamental para quem deseja ser empreendedor e consiste em

	<p>aproveitar todo e qualquer ensejo para observar negócios” (Degen, 1989, p.19).</p>
Orientação para objetivos	<p>“Os empreendedores não definem apenas situações, mas também imaginam visões sobre o que desejam alcançar. A sua tarefa principal parece ser a de imaginar e definir o que querem fazer, e quase sempre, como irão fazê-lo” (Filion, 2000, p.3).</p> <p>“O empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, que se antecipa aos factos e tem uma visão futura da organização” (Dornelas, 2001, p.15).</p>
Resolução de problemas de forma criativa e inovadora	<p>Longenecker e Moore (1998) referem a capacidade do empreendedor em criar uma forma de uso dos recursos, assumindo riscos e responsabilidades, inovando continuamente.</p> <p>Schumpeter (1978) define o empreendedor como responsável por processos de destruição criativa, que resultam na criação de novos métodos de produção, novos produtos e novos mercados.</p>
Autoconfiança	<p>Potreck-Rose e Jacob (2006) referem-na como uma postura positiva com relação às próprias capacidades e desempenho. Inclui as convicções de saber e conseguir fazer alguma coisa, de fazê-lo bem, de conseguir alcançar algo, de suportar as dificuldades e de poder prescindir determinadas coisas.</p>
Assertividade	<p>Ames e Finn (2007) indicam que bons níveis de assertividade, devem ser procurados de forma a permitir o alcance dos objetivos em relação às tarefas, enquanto preserva e melhora o relacionamento entre as pessoas.</p>
Iniciativa	<p>“Os empreendedores fornecem empregos, introduzem inovações e estimulam o crescimento económico. Já não os vemos como provedores de mercadorias e autopeças nada interessantes. Em vez disso, eles são vistos como energizadores que assumem riscos necessários, numa economia em crescimento produtiva” (Longenecker, Moore & Petty, 1997, p.3).</p>
Assunção de riscos calculados	<p>“Indivíduos que precisam contar com a certeza, é de todo impossível que sejam bons empreendedores” (Drucker, 1986, p.33).</p> <p>“O passaporte das empresas, será a capacidade empreendedora, isto é, a capacidade de inovar,</p>

	de tomar riscos inteligentemente, agir com rapidez e eficiência para se adaptar às contínuas mudanças do ambiente económico” (Kaufman, 1991, p.3).
Uso de estratégias de influência	“Uma vez que os empreendedores reconhecem a importância do seu contato face a face com outras pessoas, eles rapidamente e vigorosamente procuram agir para isso” (Markman & Baron, 2003, p.114).
Espírito empreendedor	“Desenvolver o perfil empreendedor, é capacitar o aluno para que se crie, conduza e implemente o processo de elaborar novos planos de vida. A formação empreendedora baseia-se no desenvolvimento do autoconhecimento, com ênfase na perseverança, na imaginação e na criatividade associadas à inovação” (Souza, Assis & Zerbini, 2004, p.4).

Fonte: IFDEP (2014).

Quanto às diferenças entre homens e mulheres, os estudos realizados em diferentes países que analisaram o perfil psicológico das mulheres empreendedoras, concluem que estas apresentam diferenças fundamentais relativamente aos homens empreendedores. Estes estudos concluem que, as mulheres têm geralmente uma menor propensão ao risco, são mais exigentes consigo próprias, têm necessidade de independência, têm um maior autocontrolo, mais autodisciplina, perseverança e paciência (Vericat, 2016, p.26).

Portanto, qualquer personalidade está associada ao desenvolvimento de capacidades adquiridas pelo indivíduo empreendedor (sejam elas internas ou externas).

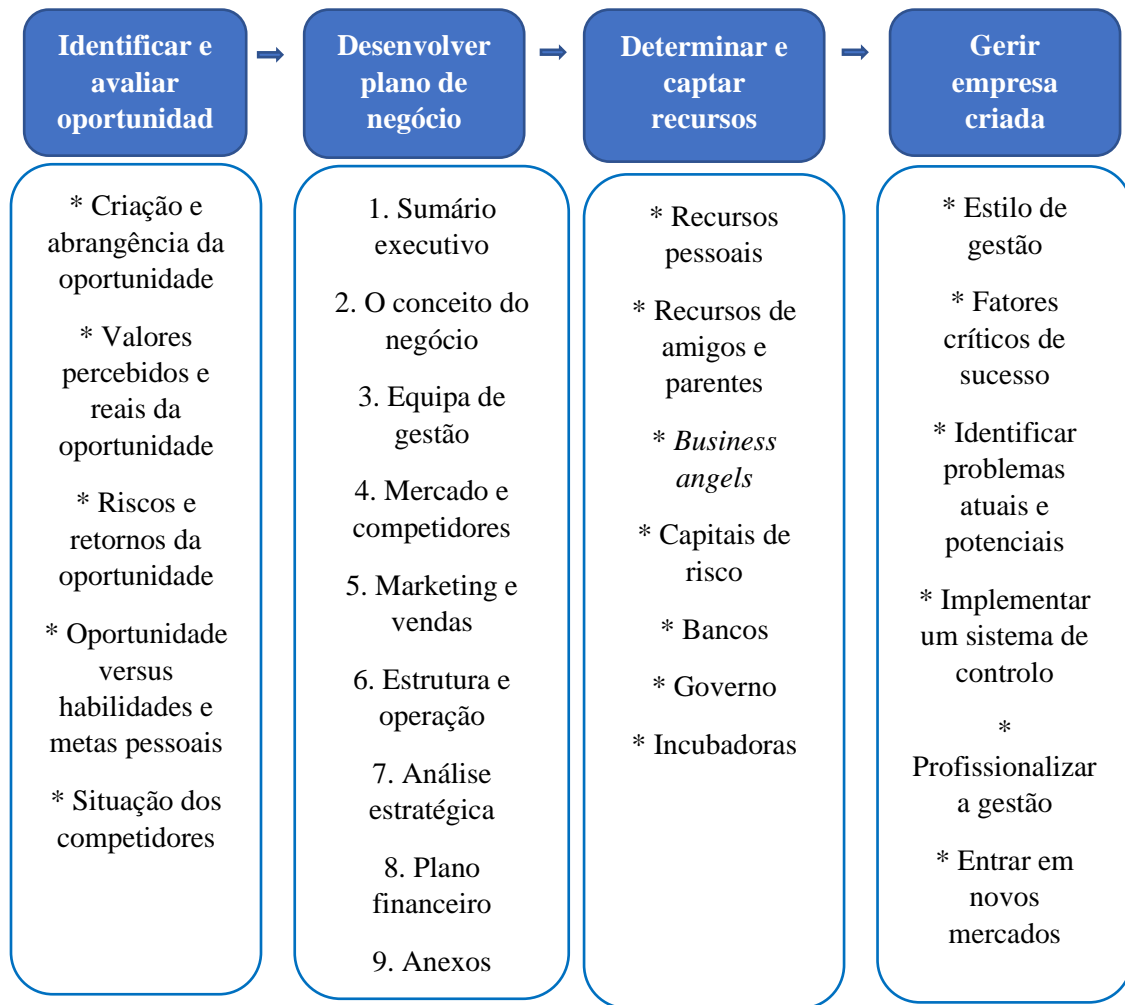
II.2.2 O processo empreendedor

Muitos empreendedores referem como um acontecimento ou situação ocasional (sorte), a decisão de empreender. Esta decisão resulta de um conjunto de fatores (externos, ambientais e sociais), de aptidões pessoais ou de um somatório de todos estes fatores que desempenham um papel fundamental no surgimento de uma ideia de negócio e no crescimento de uma nova empresa (Moore, 1986, citado por Santos, 2019).

Grande parte do desenvolvimento económico de vários países, tem a ver com o empreendedorismo (de inovação tecnológica). E este desenvolvimento económico depende de quatro fases e/ou processos críticas de sucesso, que devem ser analisados para um melhor entendimento do processo empreendedor.

Figura 1

O processo empreendedor



Fonte: IFDEP (2014; adaptado de Hirsch & Peters, 1998).

Fase I: Identificar e avaliar a oportunidade

Esta fase ou processo tem como ponto de partida, a identificação de uma oportunidade e consequentemente a análise da sua potencialidade (avaliações das necessidades do mercado, da concorrência e do ciclo de vida do produto). É importante também, avaliar a ideia ou conceito junto de potenciais clientes, de forma a saber se haverá ou não disposição dos mesmos em adquirir o produto ou serviço (IFDEP, 2014).

Fase II: Desenvolver um plano de negócio

O plano de negócio vai englobar todo o negócio (a estratégia, o mercado, a concorrência, os fatores críticos de sucesso, a análise económico-financeira, investimentos/financiamentos, e os gastos/despesas). Será de suma importância o bom desenvolvimento deste plano de negócio para o sucesso do negócio, sendo crucial que o empreendedor planeie as ações a serem realizadas e delinieie as estratégias a seguir (IFDEP, 2014).

Fase III: Determinar e captar os recursos necessários

Nesta fase, a capacidade de planeamento e negociação do empreendedor serão fulcrais, na definição dos recursos necessários para a implementação do negócio, bem como para a captação de financiamento (posteriormente). Este financiamento pode ser obtido através de crédito bancário, microcrédito, business angels, apoios estatais, capitais de risco, economias pessoais/familiares/amigos, entre outros (IFDEP, 2014).

Fase IV: Gerir empresa criada

Depois de identificadas e desenvolvidas as fases acima referidas, o empreendedor encontra-se num dilema relacionado às questões administrativas e de gestão de todo o processo. Nesta fase, o empreendedor deverá ter a capacidade de identificar as suas limitações, recrutar a

sua equipa de trabalho e planear as ações, de forma a conciliar eficiência e a eficácia e direcionar o negócio ao sucesso (IFDEP, 2014).

Embora representadas sequencialmente, as fases do processo empreendedor não são mutáveis; ou seja, o empreendedor pode não concluir uma fase e imediatamente dar início a próxima, ou ainda mesmo, repetir várias vezes um conjunto de fases, até conseguir alcançar a última (acabando por se tornar num ciclo).

Em suma, é importante o empreendedor passar por todo este processo para a realização ou alcance do sucesso do seu negócio.

II.3 O empreendedorismo em Portugal

O empreendedorismo tem se tornado nos últimos anos, num fator chave para o desenvolvimento económico em vários países, e Portugal não fica de fora acompanhado também este fenómeno.

Vários peritos referem que o nível de empreendedorismo em Portugal é muito limitado pela cultura nacional, na medida em que a população portuguesa é bastante relutante ao risco. Sobrevaloriza-se o fracasso dos empreendedores contrariamente ao que acontece em países como o Reino Unido e os Estados Unidos, onde se encara o fracasso e os erros como oportunidade de melhoria dos serviços oferecidos (Sociedade Portuguesa de Inovação, 2004, p.19).

Silva *et al.* (2008, p.71), afirmam que “Portugal não é uma nação de empreendedores e um dos agentes causadores deste facto, é a cultura portuguesa fortemente influenciada pelo medo de falhar”.

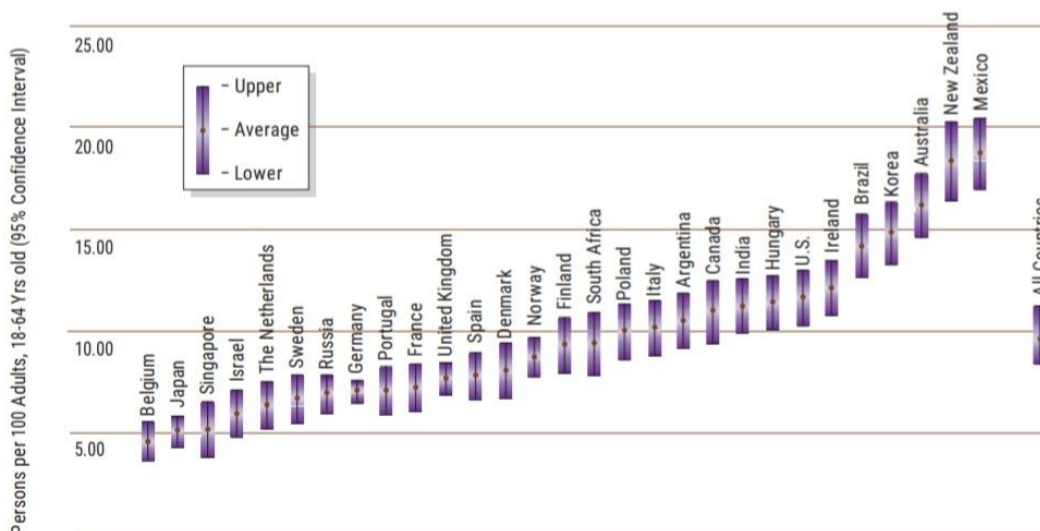
Para analisar se o nível de atividade empreendedora em Portugal é baixo ou alto, torna-se necessário fazer uma comparação com o que se passa noutros países. Para fazer essa comparação

é imprescindível e incomparável a utilização do relatório do GEM 2001, primeiro ano em que Portugal participou deste estudo anual mundial (Reynolds *et al*, 2001).

A comparação no gráfico a seguir é pouco ou nada favorável à Portugal, uma vez que dos 29 países analisados, Portugal registou o 9º mais baixo a nível de atividade empreendedora, sendo que 7,1% da população adulta estava envolvida na atividade empreendedora. Esta taxa, no entanto, é relativamente próxima da dos vizinhos europeus mais próximos de Portugal. Verificou-se ainda que, a proporção de mulheres para homens é mais baixa em Portugal do que na maioria dos países GEM 2001, sendo que 5% das mulheres na população adulta estão envolvidas na criação de novos negócios, em comparação com mais de 10% dos homens (e essa situação ainda se verifica atualmente, como mostraremos ao longo do trabalho) (Reynolds *et al.*, 2001).

Gráfico 1

Atividade empreendedora



Fonte: Reynolds *et al.* (2001).

Em 2004, este quadro piorou, estando Portugal na vigésima oitava posição (pior) dos 34 países analisados nesse ano, com apenas 4% da população adulta portuguesa classificada como empreendedora (GEM, 2004). Já em 2007, os estudos apontaram um aumento significativo da

intenção empreendedora em Portugal, com uma taxa TEA ¹de 8,8%, ou seja, 9 em cada 100 adultos estiveram envolvidos em atividades empreendedoras, sendo que 2/3 dos empreendedores pertenciam ao sexo masculino (GEM, 2007). Em 2012, foi verificado um decréscimo com uma taxa TEA de 7,7%, ou seja, 7/8 em cada 100 adultos estiveram envolvidos em atividades empreendedoras (GEM Portugal, 2012). Ainda neste mesmo ano, “o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino foi superior à do sexo feminino, correspondendo a 9,2% da população adulta masculina e 6,1% da população adulta feminina, o rácio empreendedores/empreendedoras diminuiu relativamente ao de 2011, de 2,23 para 1,51, progredindo no sentido da paridade” (GEM Portugal, 2012, p.7).

Segundo os dados do AGER² (2013), 61% dos portugueses inquiridos via o empreendedorismo como positivo (decréscimo de 6% relativamente a 2012), e 32% admitia a possibilidade de criação de um negócio (menos 7% do que em 2012). Contudo, apesar da forte intenção empreendedora dos portugueses, a taxa de descontinuidade de negócios criados é igualmente elevada, confirmando que o número de empreendedores que decide encerrar os seus negócios, está acima da média dos países com economias baseadas em inovação (Amway Europe, 2014; Palma & Silva, 2014; citado em IFDEP, 2014, p.22).

A crise económica do país e a elevada aversão ao risco da população, são as principais causas da constante diminuição das intenções empreendedoras dos portugueses. Este fator e o medo de fracassar que é espalhado na cultura portuguesa, ao contrário de países como os E.U.A

¹ A taxa TEA (Total Entrepreneurial Activity), mede a proporção de indivíduos com idades compreendidas entre os 18 e 64 anos, envolvidos na criação e gestão de negócios que proporcionam remunerações por um período de tempo até três meses (negócios nascentes) ou por um período de tempo entre os três e os 42 meses (negócios novos). Estes indivíduos são denominados empreendedores *early-stage* (GEM Portugal, 2012).

² Amway Global Entrepreneurship Report, foi conduzido pela Amway Europe em cooperação com o Instituto de Estratégia, Tecnologia e Organização da Universidade de Munique e com o apoio da consultora Growth from Knowledge (GFK- crescimento pelo conhecimento) de Nuremberga. A esta investigação, responderam 26.000 indivíduos provenientes de vários países.

onde o fracasso é visto como uma oportunidade de melhoria, faz com que cerca de 83% dos portugueses participantes neste estudo (mais 13% do que a média internacional) apontem o medo de falhar como principal obstáculo para não iniciar um negócio próprio (Amway Europe, 2013; Malheiros *et al.*, 2010; IFDEP, 2014). O IFDEP (2014), concluiu no seu estudo de que, este medo de falhar por parte dos potenciais empreendedores deve-se principalmente às seguintes condicionantes indicadas: encargos financeiros (41%), crise económica (31%), desemprego (15%), desilusão pessoal ou perda de autoestima (14%), consequências legais e ações judiciais (13%), ser forçado a assumir toda a responsabilidade (13%), desilusão e perda da família (9%), perda de reputação junto dos amigos, colegas e parceiros de negócios (6%), não ser dada uma segunda oportunidade (6%), entre outros (4%) (Amway Europe, 2013). Contudo, apesar de um começo pouco favorável, Portugal tem acompanhado a bom ritmo o empreendedorismo.

Grande parte das empresas em Portugal, rapidamente cessa a sua atividade em virtude de não possuir capacidade financeira, operacional ou competitiva para continuar no mercado. Uma das fragilidades dos empreendedores nacionais, parece ser a falta de conhecimento do mercado (Leite & Oliveira, 2007). Na sua maioria, são as mulheres que mais encerram empresas em Portugal do que os homens, afirmando assim a existência significativa entre géneros (Capontes, 2012).

Com as barreiras culturais a serem um bloqueio para o desenvolvimento de uma sociedade empreendedora, um dos maiores obstáculos para os novos empresários, continua a ser o acesso ao financiamento (Gaspar, 2009; Sarkar, 2014). Os empreendedores portugueses apontam como um dos principais entraves à iniciativa empreendedora, a falta de financiamento, quer para o arranque da atividade, quer para o seu crescimento (Leite & Oliveira, 2007).

Apesar de haver uma forte aversão ao risco, uma das principais fontes de financiamento usada pelos empreendedores portugueses é o crédito. Os empresários têm dificuldade em constituir as garantias necessárias, para a obtenção de empréstimos bancários ou em encontrar capital de risco (Comissão Europeia, 2003).

Como já foi mencionado, apesar de o empreendedorismo ser uma das mais importantes políticas de desenvolvimento da economia de vários países como Portugal, a sociedade portuguesa apresenta ainda grandes diferenças em relação a outras mais desenvolvidas (Gaspar, 2009), nomeadamente na educação do empreendedorismo nas instituições de ensino superior. Em Portugal, a educação em empreendedorismo, é relativamente recente no currículo das instituições de educação superior (Redford, 2006). “Este despertar recente quanto à importância da educação em empreendedorismo, é uma reação às necessidades dos mercados” (Redford, 2006, p.19). Ainda de acordo com Redford (2006), “houve recentemente um investimento considerável na promoção do empreendedorismo por parte da União Europeia e do governo português. Este investimento, traduziu-se na promoção do empreendedorismo nas universidades como uma possibilidade de se ter um impacto profundo a longo prazo” (p. 32).

De acordo com o GEM Portugal (2016), em Portugal, registou-se uma diminuição da taxa TEA de 8,2% comparativamente ao ano de 2013. Portugal não acompanha assim, a tendência registada nas restantes economias orientadas para a inovação, nas quais se verifica um aumento da taxa TEA durante o período em análise (SPI, 2016). No entanto, “a taxa TEA registada em Portugal, é relativamente alta dentro dos países das economias orientadas para a inovação, estando no 16º lugar, entre os 27 países deste grupo” (GEM Portugal, 2016, p.7).

Como nos anos anteriores, a atividade empreendedora é mais intensa nas economias orientadas por fatores de produção, sendo que em 2016 estas economias apresentaram uma taxa TEA média de 14,7% (GEM Portugal, 2016).

No que diz respeito à distribuição de atividade *early-stage* por género, ainda existe uma predominância dos empreendedores do sexo masculino de 10,4% face às empreendedoras do sexo feminino de 6,1%. Neste contexto, Portugal encontra-se em linha com as economias orientadas para a inovação, as quais registam igualmente um rácio de 1,7 entre empreendedores/empreendedoras. Comparativamente ao ano de 2013, o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino correspondia à 10,8% da população adulta masculina, contra 5,8% da população adulta feminina (GEM, 2016).

Assim sendo, nos períodos em análise, Portugal continua a registar um desequilíbrio entre o número de homens e de mulheres envolvidos em atividades empreendedoras. Com efeito, o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino, apresenta-se como tendencialmente superior ao número de empreendedoras *early-stage* do sexo feminino, o que permite afirmar que o sexo masculino tem um maior impacto na taxa TEA Global de Portugal.

III. EMPREENDEDORISMO E GÉNERO

III.1 O género no empreendedorismo

O conceito de género descreve os papéis, normas, comportamentos, expectativas e atividades socialmente criados e atribuídos à mulheres e homens (Sarfaraz *et al.*, 2014, p.2).

O termo “género” no empreendedorismo, surgiu no final dos anos 70 com a publicação de um estudo seminal de Schwartz’s (1976). Desde então, vários autores e/ou estudiosos têm publicado um número crescente de artigos teóricos e empíricos que analisam as características das mulheres empresárias e as experiências de propriedade de negócios ou ainda de existirem ou não diferenças entre mulheres e homens empresários.

As transformações económicas, sociais e políticas, estão cada vez mais aceleradas, mudando o ambiente dos negócios no mundo inteiro (Gomes *et al.*, 2009).

O género e o empreendedorismo “são duas áreas temáticas que, dentro das ciências humanas, se podem unir numa permanente e recíproca conjugação, para demonstrar como as relações de género se inserem no contexto empreendedor” (Freire *et al.*, 2011, p.20). Silveira e Gouvêa (2008), afirmam que é notório a existência de desigualdades na atividade empreendedora, relacionada a mulheres e homens, apesar da magnitude do empreendedorismo. Há uma lacuna de género significativa na taxa de atividade empreendedora em todo o mundo (Allen *et al.*, 2008). Apesar dos esforços de algumas organizações internacionais (Nações Unidas e o Banco Mundial) para preencher a lacuna do género, as desigualdades de género ainda são prevalentes e as mulheres são privadas de direitos iguais aos dos homens (Sarfaraz & Faghieh, 2011).

Parte da contribuição das mulheres para o desenvolvimento económico e social, depende da promoção da igualdade de género e do apoio cego de género por parte das instituições. Embora que as mulheres constituam cerca de 50% da população mundial, em comparação com os homens,

elas têm menos oportunidades de controlar as suas vidas e tomar decisões (Revenga & Sudhir, 2012).

Em 2015, as mulheres superaram os homens na União Europeia em aproximadamente 12 milhões de pessoas (260,2 milhões de mulheres para 248,2 milhões de homens) (Eurostat, 2016). Esta disparidade de género na população, é observada em todos os estados-membros da UE, com exceção de Malta e Luxemburgo, onde o número de homens e mulheres é aproximadamente igual (OCDE, 2017).

Apesar de nos últimos anos ter havido um potencial crescimento na participação das mulheres no mercado de trabalho, as mesmas ainda têm menos probabilidade de serem ativas do que os homens. Especialmente em países menos desenvolvidos com elevada taxa de desemprego feminino. A nível da UE, em 2015 78,3% dos homens estavam ativos no mercado de trabalho, contra apenas 66,9% das mulheres, apresentando uma grande diferença de 11,4%. Portanto, não deve ser surpreendente que as mulheres também tenham menos probabilidade de se envolver no empreendedorismo (OCDE, 2017).

Existem várias diferenças entre homens e mulheres em termos de envolvimento na atividade empreendedora. Moore e Buttner (1997) afirmam que as mulheres não só medem o sucesso pelos resultados financeiros das suas empresas, mas também, através da realização pessoal conseguida pela satisfação dos empregados. As mulheres empreendedoras têm um estilo de gestão do género cooperativo de liderança e dão muita importância à qualidade (Machado, 1999).

Hisrich (2004) aponta mais algumas diferenças entre os géneros, no que diz respeito ao processo inicial de um negócio. Apesar de ambos os sexos possuírem certo interesse e alguma experiência no seu negócio, normalmente os homens iniciam um negócio relacionado ao seu anterior emprego ou complementar ao ramo precedente. Ao passo que as mulheres

empreendedoras, abandonam a antiga ocupação com um possível sentimento de frustração e passa assim a ser uma busca de realização não só profissional, mas também pessoal. Quantos aos grupos de apoio, Pines *et al.*, (2010) concluíram que as mulheres identificam os seus parceiros como sendo a primeira pessoa de apoio, depois os amigos e por fim, os envolvidos nos negócios. Por outro lado, os homens identificam como primeira escolha os conselheiros externos (advogados ou contabilistas) e só depois às suas parceiras.

As mulheres tendem a perceber o ambiente do empreendedorismo de forma menos favorável que os homens, uma vez que são socializadas de forma diferente e, portanto, também irão ver as oportunidades de formas diferentes (Garcia & Moreno, 2010). Estes mesmo autores, ainda defendem que algumas mulheres têm uma percepção negativa em relação ao empreendedorismo que pode afetar a sua decisão de criar ou não uma empresa, uma vez que são muito condicionadas pelas normas da sociedade e pelos papéis que lhes são atribuídos. “Se o empreendedorismo for visto pelas mulheres como uma opção de carreira bastante relacionada com as suas características e valores, as mesmas ficarão mais propensas a criar a sua própria empresa” (Garcia & Moreno, 2010, p.264).

Apesar de haver um aumento significativo das suas qualificações, “as mulheres continuam a apresentar níveis reduzidos na ocupação de posições de topo, tanto em organizações do setor público, como em organizações do setor privado” (Nogueira, 2009. P.40). Contudo, tem-se assistido nos últimos anos uma grande mudança social, permitindo, por conseguinte, a inclusão da mulher no acesso à atividade empresarial e a cargos que eram impensáveis num passado recente (Casero *et al.*, 2010). Em alguns países mais desenvolvidos, homens e mulheres empregados em determinada instituição podem auferir de remunerações próximas, no entanto, as mulheres estão consideravelmente menos representadas em papéis de gestão no mais alto nível/escalão como por

exemplo, nos concelhos de administração, onde a percentagem do membro femininos é menor do que a do masculino (Elam & Terjesen, 2007).

Uma explicação para a disparidade nas taxas de trabalho autónomo entre homens e mulheres, bem como as diferenças nas características e no desempenho das empresas, é que as mulheres têm motivações diferentes para trabalhar por conta própria (OCDE, 2017). Vários estudos sugerem que o equilíbrio entre a vida profissional familiar e as responsabilidades de cuidar da família, têm uma maior influência nas atividades de empreendedorismo por parte das mulheres, especialmente se elas tiverem filhos dependentes (EIGE, 2015). Em comparação com o sexo masculino, algumas evidências sugerem que as mulheres empreendedoras tendem a ter metas mais baixas de crescimento, e isso se aplica em todos os setores ao longo do tempo (Delmar & Holmquist, 2004). No entanto, estudos recentes questionaram essa antiga visão. Evidências no Reino Unido, descobriram que as mulheres eram tão propensas quanto os homens a serem influenciadas por considerações económicas (estado da economia, acesso ao financiamento) e fatores sociais (fatores conjugais e obrigações relacionadas à família) em suas intenções de crescimento (Saridakis *et al.*, 2014).

De acordo com um estudo do GEM em 18 economias de 2002 a 2010, a atividade empresarial das mulheres foi menor do que a dos homens em diferentes estágios de desenvolvimentos (Kelley *et al.*, 2011). Em geral, as taxas de TEA femininas seguem de forma semelhante às dos homens, embora em níveis mais baixos (Kelley *et al.*, 2013).

As mulheres empreendedoras fazem parte de um contingente que constitui a maior parte da força de trabalho de vários continentes (Machado *et al.*, 2003). O investimento no empreendedorismo feminino é uma importante forma de os países aumentarem exponencialmente o impacto da criação de novos empreendimentos (Allen *et al.*, 2007). Em termos globais, as

mulheres empreendedoras trazem uma importante contribuição para o desenvolvimento da economia mundial (Minniti *et al.*, 2003), especialmente em países de baixo e médio rendimento (Allen *et al.*, 2007).

Apesar destes avanços, “o exame do comportamento empreendedor por todo o globo, resulta numa imagem clara da diferença de géneros na criação de empreendimentos e atividade de posse de negócio” (Capontes, 2012, p.20). Com a exceção do Japão, Tailândia, Peru e Brasil, onde as taxas de atividade empreendedora recente são maiores ou mais idênticas entre homens e mulheres, os homens têm maior tendência de estarem envolvidos na atividade empreendedora do que as mulheres (Allen *et al.*, 2007; Verheul *et al.*, 2006). Portugal, assim como os restantes países que participaram no estudo do GEM 2016, apresenta uma maior proporção de empreendedores do sexo masculino do que o sexo feminino (GEM, 2016). E essa proporção vem aumentando a cada ano que passa. Numa sondagem à população adulta (18-64 anos), o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino correspondia à 10,4%, contra apenas 6,1% do sexo feminino. Em 2013, houve um ligeiro desequilíbrio de 0,4% no número de homens envolvidos em atividades empreendedoras, enquanto que no número de mulheres envolvidas em atividades empreendedoras houve um aumento ligeiro de 0,3% (GEM, 2013). Apesar de haver um aumento significativo do número de empreendedoras em Portugal, dados mais recentes demonstram que não haverá tão cedo um equilíbrio entre estes dois empreendedores. Num estudo realizado pelo GEM (2019) em que participaram 50 países, Portugal registou uma taxa TEA da população masculina de 16,1% contra apenas 9,9% da população feminina, ficando assim muito aquém do esperado comparativamente às outras economias.

Portanto, infelizmente as disparidades do género no empreendedorismo tendem a continuar e, dessa forma esgotam o estoque de novos negócios e reduzem o potencial económico.

III.2 Empreendedorismo feminino

O interesse pelo empreendedorismo nunca foi maior do que no início do século XXI (Zimmerer & Scarborough, 2001). Uma parte do rápido crescimento desse interesse, tem se concentrado nas mulheres empresárias (Brunl *et al.*, 2004; Boyd, 2005). O peso feminino na população economicamente ativa, e na atividade econômica em geral, vem tornando a análise da integração da mulher no mundo do trabalho uma questão prioritária em todas as economias (Lindo *et al.*, 2007). O desenvolvimento econômico não pode ser alcançado sem a participação ativa das mulheres em todos os aspectos da vida. Há um consenso entre os estudiosos, de que as mulheres podem desempenhar um papel fundamental no fenômeno empreendedor (Sarfaraz *et al.*, 2014).

Assim sendo, o empreendedorismo feminino é definido como o envolvimento de mulheres na tomada de decisão e gestão de negócios independentes, cujo intuito é assumir o seu próprio negócio, e desta forma contribuir para a redução da pobreza, para o aumento das receitas locais e, conseqüentemente, no desenvolvimento econômico local (Hapsari & Soeditaningrum, 2018). Singh e Agrawal (2011), definem a mulher empreendedora como confiante, ativa, inovadora e criativa, capaz de obter independência econômica, gerar oportunidades de emprego e, conjugar a sua vida profissional, social e familiar.

O número de mulheres empreendedoras em todo o mundo tem crescido gradualmente nos últimos anos. Pesquisadores e formuladores de políticas têm dado mais atenção ao empreendedorismo feminino (Nedelcheva, 2012). Os países com altas taxas de atividade empreendedora total, também estão associados a altas taxas de atividade empreendedora feminina (Verheul *et al.*, 2004).

Segundo o GEM (2013) mais de 126 milhões de mulheres no mundo estavam ativamente engajadas na sua própria atividade empreendedora e 98 milhões administravam empresas já

estabelecidas, número este que cresceu de forma rápida, particularmente entre 1997 e 2007 em muitas regiões. A distribuição da atividade empresarial total feminina não segue o mesmo padrão entre as mesmas regiões. Enquanto que a África Subsariana mostra a taxa mais alta de empreendedorismo feminino (27%), as mulheres empresárias nas regiões do Médio Oriente e Norte da África apresentam uma taxa muito inferior de apenas 4%. Sendo assim, do ponto de vista acadêmico, o empreendedorismo é visto como um tópico de grande interesse merecendo mais atenção e investigações mais profundas.

No seu estudo sobre o empreendedorismo feminino, Ahl (2006) concluiu que há falta de diversidade epistemológica quanto à percepção inicial na produção científica sobre o empreendedorismo feminino, de mulheres empreendedoras, de mulheres que possuem empresas, entre outras, uma vez que uma parte substancial dos estudos parece compreender o gênero como uma variável e não como uma referência.

Embora que o interesse pela pesquisa e o número de mulheres empresárias tenha acelerado rapidamente (Weiler & Bernasek, 2001), as empresas de propriedade de mulheres representam o segmento de pequenas empresas de crescimento mais rápido (Moore, 1999), o empreendedorismo feminino é significativamente inferior ao dos homens (Langowitz & Minniti, 2007). Os homens têm uma maior tendência do que as mulheres para a criação do seu próprio negócio (Casero *et al.*, 2010). De acordo com um estudo do GEM em que foram analisadas as taxas de empreendedorismo em 34 países, concluiu-se que em todos esses países as taxas de empreendedorismo eram extremamente baixas para as mulheres (Minniti *et al.*, 2004). Esta inferioridade empreendedora das mulheres tem implicações globais por várias razões: as mulheres constituem um dos grupos mais suscetíveis à pobreza (Pearce, 1991) e também, abrir uma empresa é um canal ocupacional para as mulheres progredirem economicamente (Izyumov & Razmnova, 2000). Por outro lado, as

taxas de empreendedorismo das mulheres tendem a ser mais elevadas nos países pobres, onde as mulheres não têm outras opções de renda (GEM, 2015). Essa situação é devida ao facto de as mulheres encontrarem barreiras para entrar no mercado de trabalho formal, recorrendo desta forma ao empreendedorismo como uma saída do desemprego e se possível da pobreza (Minniti & Naudé, 2010).

No processo do desenvolvimento do empreendedorismo nos países em desenvolvimento, foi atribuído às mulheres, um papel especial devido ao crescimento da sua inserção no meio dos negócios, tornando-se muitas vezes a principal provedora do lar (Rodrigues *et al.*, 2020). Horrell e Krishnan (2007), enfatizam que cada vez mais, a mulher vem assumindo de forma corrente o papel único em família. O sucesso das mulheres empreendedoras, muitas vezes prende-se pelo facto de a mulher ser ou não mãe. Para Pérez e Hernández (2016), criar uma empresa própria tem certas atrações para a mulher que é mãe, porque permite o controlo da própria agenda, a gestão do tempo, liberdade, flexibilidade e independência para atender às necessidades da família.

As mulheres apesar das diversas dificuldades que encontram ou sentem ao empreenderem, apresentam um sentimento de cautela quanto ao crescimento das empresas e às questões financeiras (Jonathan, 2003). Por outro lado, manter o sucesso do negócio é mais difícil para a mulher empreendedora devido a falta de suporte afetivo e social, a dificuldade para atuar no mercado internacional ou para conseguir financiamento, o não acesso a redes, a falta de modelos de referências de outras empreendedoras e as falhas de informação (Machado, 2002).

Há já alguns anos que muitos governos europeus e entidades europeias, têm em comum o objetivo de promover o empreendedorismo feminino como uma forma de combater a desigualdade, alcançando como consequência um possível potencial desenvolvimento económico (IFDEP, 2014). Uma educação mais voltada ao empreendedorismo, facilita a adoção de atitudes

empreendedoras e igualmente conduz para um aumento da atividade empreendedora, servindo como um meio de arranque das mulheres na área económica. “A UE também tem desempenhado um papel crucial no apoio ao empreendedorismo feminino, fomentando o autoemprego e apoiando soluções inovadoras, através de mecanismos financeiros e formativos” (IFDEP, 2014, p.29).

Assim como noutros continentes (à exceção de alguns países da América latina e da Ásia), na Europa há significativamente menos mulheres empreendedoras do que homens. As mulheres empreendedoras enfrentam algumas dificuldades relacionadas à atividade empreendedora, mas é também frequente que as mulheres não possuam a confiança e as competências necessárias para a criação e gestão eficaz de uma empresa (Capontes, 2012). Essas dificuldades são identificadas como falhas de informação, escolha da atividade, discriminação e a falta de conhecimentos ou dificuldades na conjugação do trabalho com as obrigações familiares (Comissão Europeia, 2003).

No seu trabalho sobre “Género e Empreendedorismo em Portugal”, Capontes (2012), afirma que apesar de haver uma evolução decrescente com o passar dos anos, o número de mulheres é relativamente superior ao número de homens, no que diz respeito a iniciar um novo negócio por não existirem melhores oportunidades de trabalho.

III.2.1 Conciliação trabalho-família

Torna-se imprescindível a implementação e/ou introdução de práticas de conciliação trabalho-família, diante das atuais exigências profissionais e das questões de igualdade que mulheres e homens possuem em todos os setores de atividade.

Legalmente não é considerada a existência de diferenciação de tarefas entre cônjuges, e o valor do trabalho profissional é igual ao valor do trabalho com os filhos e a família (CIG, 2009). “A necessidade de conciliação trabalho-família reflete-se por parte das mulheres, na dificuldade

de progredir profissionalmente e, por parte dos homens, na dificuldade de reconhecimento dos seus direitos na esfera privada e nas responsabilidades familiares” (IFDEP, 2014, p.31).

Estudos apontam que, apesar dos homens trabalharem em média mais horas do que as mulheres em atividades remuneradas, o tempo gasto pelas mesmas em trabalhos não remunerados, é muito superior ao dos homens (IFDEP, 2014; CIG, 2017). Um estudo feito pela OCDE (2014), concluiu que as mulheres realizam uma quantidade maior de trabalho não remunerado, apresentando uma diferença de aproximadamente o dobro; e que apesar de nas últimas 5 décadas os homens assumirem cada vez mais as tarefas domésticas e os cuidados familiares, estes ainda não foram assumidos por completo.

Quanto à realidade portuguesa, existia uma grande lacuna de informação, devido a inexistência de dados estatísticos que permitam delinear um retrato atualizado. O último inquérito realizado em Portugal data em 1999 como apresenta a tabela seguinte.

Tabela 1

Diferença de ocupação entre homens e mulheres, durante um dia da semana (Continente, 1999)

Horas ocupadas em diversas atividades durante o dia de semana	Horas ocupadas pelos homens	Horas ocupadas pelas mulheres	Diferenças de horas
Trabalho pago (incluindo deslocações)	9.0	8.1	+0.9
Lazer e cuidados pessoais	3.1	2.3	+0.8
Trabalho doméstico e cuidado com os filhos e outros familiares	1.3	3.8	-2.5

Fonte: IFDEP (2014).

Nesta tabela estão explicadas as horas ocupadas por mulheres e homens portugueses em várias atividades diárias e, apesar de não ser significativa ainda é existente e evidente a diferença entre homens e mulheres. Não menosprezando as outras variáveis, mas o grande destaque, vai para o aumento de 2.5 horas de trabalho doméstico e cuidado com os filhos para as mulheres, comparativamente aos homens.

Apesar do gradual aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho, a participação acrescida dos homens na vida familiar, continua a ser improporcional a das mulheres.

III.2.2 Motivações para o empreendedorismo feminino

Existem diversas motivações que fazem com que os diferentes indivíduos recorram ao empreendedorismo. As motivações ao empreendedorismo podem determinar uma atitude e respostas diferentes na hora de pôr em prática e de desenvolver a atividade empresarial (Fernandes, 2017).

A motivação pode ser definida como um processo psicológico básico ativado por necessidades, afetos, valores, metas e expectativas que levam um indivíduo à ação (Loiola *et al.*, 2016). As motivações para o empreendedorismo são consideradas complexas e contextuais e, portanto, de difícil definição (Bianchi *et al.*, 2016; Borges, Lima & Brito, 2017).

Estudos realizados indicam que as motivações primárias das mulheres, não diferem muito das motivações apresentadas pelos homens. Motivações essas ligadas a fatores económicos, percepção de oportunidades de mercado, independência, autorrealização e a insatisfação com o emprego (Brush *et al.*, 2006). “Porém, a motivação também se revela fortemente influenciada por fatores ambientais, fazendo com que muita na maioria das vezes o contexto determine a origem dessa motivação” (IFDEP, 2014, p.33). Por exemplo, estudos realizados com mulheres empreendedoras dos EUA, Reino Unido e Dinamarca, concluíram que as motivações para o

empreendedorismo estão essencialmente ligadas ao empreendedorismo por oportunidade, apesar de cada vez mais, ser também impulsionado pela necessidade de conciliar trabalho-família (IFDEP, 2014) estes mesmos estudos foram realizados também com mulheres empreendedoras da Polónia, Lituânia e Ucrânia, que indicam o desemprego e a falta de perspetivas como fatores determinantes na decisão de empreender, remetendo assim para o empreendedorismo por necessidade (Machado *et al.*, 2003).

Na análise da atividade empreendedora, o GEM faz distinção entre os empreendedores movidos pela oportunidade e os empreendedores movidos pela necessidade:

Entende-se por empreendedorismo induzido pela oportunidade aquele que resulta do desejo de aproveitar, por iniciativa própria, uma possibilidade de negócio existente no mercado, através da criação de uma empresa. Por outro lado, o empreendedorismo induzido pela necessidade resulta da obtenção de outras oportunidades de obtenção de rendimentos (nomeadamente, através do trabalho dependente) que leva os indivíduos à criação de um negócio, dado considerarem não possuir melhores alternativas (GEM Portugal, 2013, p.26).

Sendo assim, em 2016, 63% dos empreendedores *early-stage* criaram um negócio movidos pela oportunidade, enquanto apenas 17% criaram movidos pela necessidade (GEM Portugal, 2016). Apesar de ter havido uma redução de 12,1%, à semelhança do que foi registado em 2013, a oportunidade continua a apresentar-se como a principal motivação subjacente à criação de novos negócios. Dados mais recentes, apontam que juntando às duas motivações principais identificadas pelo GEM na atividade empreendedora, os indivíduos empreendem para fazer a diferença no mundo, para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta, para continuar uma tradição

familiar e para ganhar a vida porque os empregos são escassos (GEM, 2019). Nos casos em que a escolha é feita por oportunidade, o desejo por autonomia e a percepção de oportunidade de negócio são citados na literatura como as principais motivações para o empreendedorismo entre homens e mulheres (Bandeira *et al.*, 2020). Num estudo realizado por Capontes (2012) em que a abordagem é baseada no género e o empreendedorismo em Portugal, chegou-se a conclusão de que as mulheres empreendem mais por necessidade do que por oportunidade, ao passo que os homens são movidos por oportunidade com uma probabilidade de 67,9%. Ainda de acordo com a mesma, a motivação mais importante que levava as mulheres a abrir um novo negócio, foi o aumento pessoal da renda. Assim, elaborou-se um quadro com algumas das motivações mais abordadas pelos diferentes autores, consuante a literatura.

Quadro 3

Motivações para o empreendedorismo feminino

Autores	Motivações
Vale <i>et al.</i> (2014)	Desejo de ter o próprio negócio/independência e identificação de uma oportunidade;
IFDEP (2014)	Realização pessoal, aplicação e valorização de competências pessoais, falta de oportunidades atrativas no mercado, autonomia, criação de valor para a sociedade;
Jonathan (2011); Greene <i>et al.</i> (2007)	Autorrealização e autonomia financeira;
Machado <i>et al.</i> (2003)	Realização pessoal e percepção de oportunidade de mercado;
DeMartino e Barbato (2003)	Flexibilidade de carreira e questões familiares;
Vericat (2013)	Desejo de desenvolver uma atividade económica fora dos modelos empresariais tradicionais;
Pérez e Hernández (2016)	Preconceito sociocultural
Winkler e Medeiros (2011)	Frustração com o atual emprego e desafio profissional.

Fonte: Elaboração própria.

Além de alguns autores nos seus estudos apresentarem o empreendedorismo como uma alternativa para a conciliação entre demandas familiares e profissionais, especialmente no caso de

mães com filhos (Ramos & Valdisser, 2019), outra razão apontada por mulheres para criarem as suas empresas, é a possibilidade de criar um ambiente de trabalho positivo, com a liberdade de escolher clientes e colaboradores e, de expressar o seu próprio estilo de liderança (Bianchi *et al.*, 2016). O aspeto financeiro é pouco mencionado na literatura como motivação para o empreendedorismo feminino, contudo, isso não significa que as mulheres não queiram alcançar sucesso ou independência financeira (Bernardino *et al.*, 2018).

Algumas pesquisas apresentam ainda motivações específicas das mulheres, que se prendem com as dificuldades das mesmas em ascender na carreira profissional, as políticas organizacionais vigentes nas empresas e a dificuldade em conciliar trabalho e família (Machado *et al.*, 2003; Patterson & Mavin, 2009). Pérez e Hernández (2016) apontam as características socioeconómicas das mulheres (idade, escolaridade, entre outros) como fatores individuais que influenciam o empreendedorismo feminino. Com a criação do próprio emprego, muitas mulheres esperam alcançar maior autonomia e independência, a nível da tomada de decisões, maior flexibilidade de horários e maior disponibilidade, e assim gerir de forma mais ágil as responsabilidades profissionais e familiares (Brush *et al.*, 2006).

Em suma, as mulheres decidem empreender por experiência pessoal, por querer aproveitar as suas capacidades, para alcançar objetivos pessoais e para replicar alguma boa ideia que provavelmente tenham observado noutra lugar ou pelo contrário, por querer fazer as coisas de uma forma totalmente diferente das existentes.

III.3 Obstáculos que afetam o empreendedorismo feminino

Embora a participação económica e social das mulheres no ambiente de trabalho tenha avançado substancialmente nas últimas décadas, os estereótipos negativos ainda persistem. As mulheres encontram vários obstáculos sutis associados ao seu género (pressupostos de papéis de

género) quando participam no mercado de trabalho, quer seja de forma autónoma ou por conta de outrem (Bernardino *et al.*, 2018). A construção do empreendedorismo como um fenómeno “masculino” tem raízes históricas de longa data, sustentada por processos culturais, sociais e económicos, e está inserida em atitudes e normas sociais e culturais (Hamilton, 2013). Isso dá ao empreendedorismo feminino, um nível inferior de legitimidade (Ogbor, 2000), que por sua vez afeta a posição de mercado e a imagem das empresas pertencentes às mulheres, restringe a mobilização de recursos críticos (Brush *et al.*, 2004) e impede a plena realização do seu potencial empreendedor (Marlow & Patton, 2005).

Reconhecer os obstáculos ou limitações que afetam o empreendedorismo feminino, requer conhecimento e compreensão do empreendedorismo feminino e a sua relação com o desenvolvimento económico. Todos os empreendedores enfrentam vários desafios na criação e manutenção do seu negócio. Embora muitos desses obstáculos serem comuns à homens e mulheres, em muitos casos eles são mais significativos para as mulheres empresárias (EIGE, 2015).

De acordo com Minniti e Naudé (2010) a legislação e as reformas existentes podem constituir um obstáculo ao sexo feminino na entrada do mercado empresarial, apesar de se verificarem algumas evoluções. É necessário implementar políticas proativas de modo a permitir à mulher a escolha de uma carreira sem sacrificar o seu lado pessoal (Winn, 2005).

Pais (2014) apresenta como principal dificuldade apontada pelas mulheres, a falta de financiamento que é mais difícil de se obter comparativamente aos homens. Sena *et al.* (2012) associam as desigualdades de género em termos de acesso ao capital, como um sinal de discriminação apontado pelas mulheres empreendedoras. Estes autores enfatizam que as mulheres empresárias, geralmente começam os seus negócios com menos dinheiro e dependem mais do

autofinanciamento. O estudo do *Eurobarometer*³, revela que uma das maiores dificuldades para os portugueses criarem uma empresa, deve-se à inexistência de apoio financeiro acessível (Sarkar, 2014).

Numa vertente virada para a cultura, muitas vezes, os papéis tradicionais de género podem fazer com que as mulheres se autorrestringam nos seus negócios e atividades empresariais, para profissões, setores e campos de negócios como serviços pessoais ou profissões de cuidado. Além disso, normas como os diferentes géneros devem se comportar podem restringir o acesso das mulheres a recursos importantes como capital humano, financeiro e social (UE, 2017). No quesito social, uma das maneiras pelas quais as atitudes sociais são visíveis, é por meio das atitudes relacionadas ao fracasso. As mulheres são mais propensas do que os homens a relatar que o medo do fracasso as impede de abrir um negócio (OCDE, 2017). Ao nível da UE, 52% das mulheres indicaram que o medo ao fracasso as impedia de abrir um negócio em relação a 42% dos homens.

Quanto ao nível de educação, em média, as mulheres se assemelham cada vez mais ou superam os homens. No entanto, as mulheres ainda tendem a ter menos experiência em trabalho autónomo (Marlow & Carter, 2004) e continuam a ter menos oportunidades do que os homens em cargos de gestão, o que constitui uma barreira para ganhar experiência de gestão e habilidades que podem ser usadas no empreendedorismo (Boden & Nucci, 2000).

No que diz respeito ao financiamento, como já mencionado, as mulheres têm menos probabilidades do que os homens de indicar que podem ter acesso ao financiamento necessário para o começar o seu negócio. Esta lacuna de género no acesso ao financiamento, foi examinada por um grande número de estudos que fornecem evidências de que as mulheres enfrentam maiores

³ Eurobarómetro, consiste numa série de pesquisas de opinião pública realizada com regularidade em nome da Comissão Europeia desde 1973. Essas pesquisas abordam uma grande variedade de questões atuais relacionadas à UE em todos os seus Estados Membros.

obstáculos no financiamento dos seus negócios (Brush *et al.*, 2014). Esses obstáculos são causados por níveis mais baixos de experiência empresarial e estereótipos de gênero no processo de empréstimo (Alesina *et al.*, 2013). Uma consequência das dificuldades de acesso ao financiamento, é que as mulheres autónomas têm mais probabilidade do que os homens autónomos de serem tomadores de empréstimo desestimulado, ou seja, pessoas que não solicitam empréstimos porque acreditam que o empréstimo pode não ser bem-sucedido. Como exemplo, Muravyev *et al.* (2009), descobriram que na Europa e na Comunidade de Estados Independentes, quase 60% das empresas em que as mulheres eram proprietárias, não conseguiram um empréstimo porque foram desencorajadas ou porque viram o seu pedido a ser negado, devido às incertezas por parte das instituições financeiras.

Estudos apontam de que as mulheres empreendedoras tendem a ter redes empresariais menores e menos diversificadas do que os homens empreendedores, bem como obter capital social suficiente de experiências de trabalho anteriores. Além disso, as redes de empreendedorismo feminino parecem ter uma composição diferente das redes dos empresários masculinos, sendo mais provável que incluam familiares, amigos e educadores, em vez de prestadores de serviços empresariais ou outros empreendedores (OCDE/UE, 2015). Em seus estudos, Shaw *et al.*, (2009), afirmam que as mulheres empreendedoras, têm redes de qualidade inferiores, o que pode impedir o crescimento e o desenvolvimento dos seus negócios, uma vez que os relacionamentos em redes são as formas mais usadas e confiáveis de aconselhamento e apoio para proprietários de pequenos negócios. No entanto, é menos provável que as mulheres tenham interagido com indivíduos que controlam recursos essenciais, devido à experiência anterior de emprego e às normas socioculturais (Brush *et al.*, 2004). Em contrapartida, os homens normalmente compartilham redes de contato

com maior poder social e económico, o que pode ser vantajoso para auxiliar na coleta de informações e recursos (Uzzi, 1999).

O empreendedorismo feminino, também é afetado pelo grau em que as mulheres são capazes de conciliar as obrigações familiares com o trabalho, pois na falta dessa ligação as mulheres encontram um impedimento fazendo com que empreendam. “Para a maioria das mulheres, tanto o espaço doméstico/familiar, como o produtivo profissional, têm-se apresentado como espaços impostos e constrangedores das suas opções e projeções socioprofissionais” (Marques & Moreira, 2011, p.440).

De acordo com o IFDEP (2014) num estudo realizado com mulheres empreendedoras portuguesas, apurou-se os seguintes obstáculos inerentes ao empreendedorismo feminino: situação económica adversa (63,13%), dificuldades de financiamentos (61,88%), carga fiscal associada (50%), receio de insucesso (34,69%), morosidade excessiva e burocracia (27,50%), aversão ao risco (10,63%) e discriminação (1,88%).

De uma forma resumida, elaborou-se o quadro 4 com alguns dos obstáculos mais mencionados por autores, que afetam o empreendedorismo feminino.

Quadro 4

Obstáculos que afetam o empreendedorismo

Autores	Obstáculos
Aldrich <i>et al.</i> (1989)	Estatuto sociocultural das mulheres Falta de acesso ou redução às redes de informação e assistência; Acesso ao capital/financiamento.
Bruni Gherardi e Poggio (2004); Marlow e Patton (2005)	Acesso aos recursos disponibilizados pela sociedade; Acesso ao crédito.
Valenzuela e Venegas (2001)	Tarefas domésticas e familiares Limitada gama de bons negócios Acesso limitado a serviços financeiros Débil escala da cadeia produtiva.
Martinho (2012)	Concorrência; Credibilidade no mercado;

	Problemas de crescimento do negócio; Dificuldades em encontrar recursos humanos adequados.
Vericat (2013)	Limitações estruturais de financiamento; Condicionantes sociais, políticas e económicas.

Fonte: Elaboração própria.

Em suma, apesar de haver um número elevado de mulheres com grau de ensino superior (e não só), com competências e enorme força de vontade de criar bons e distintos negócios, o medo de falhar e a falta de apoio (financiamento) por parte das instituições, fazem com que haja um recuo por parte das mesmas no desenvolvimento e/ou crescimento de qualquer atividade empreendedora. Ainda mais além, as mulheres identificam o ambiente para iniciar um negócio, como hostil e difícil, o que faz com que antecipem os obstáculos na procura de apoios (Kepler & Shane, 2007).

III.4 Importância do empreendedorismo

O empreendedorismo nos últimos anos tem sido a palavra de “ordem” para o crescimento e desenvolvimento da economia de um país. Sendo assim, o empreendedorismo é apresentado como uma via central ao desenvolvimento económico, associado a um processo de criação de novos empregos, promoção e consequente desenvolvimento de competitividade de um país (SPI, 2005).

Para falar da grandeza do empreendedorismo, recua-se um pouco no tempo com a história dos EUA que no ano de 2000 conseguiram manter e posteriormente superar os níveis de desenvolvimento atingidos em 1990, isto porque tinham sido criadas cerca de 30 milhões de pequenas e médias empresas, ou seja, um incrível aumento de 12 milhões em relação às 18 milhões existentes em 1990. Aliás, nos últimos 20 anos do século XX, mais de 90% dos novos postos de trabalho criados nos EUA tiveram origem em novas empresas e na expansão de pequenas empresas (Gaspar, 2009). Diante deste desenvolvimento e como consequências as “benesses” (criação de

riqueza, mais postos de trabalho, entre outros), as pessoas passaram a ter um grande interesse em desenvolver o empreendedorismo.

O Livro Verde da Comissão Europeia 2003 (citado em Gaspar, 2009), identifica as seguintes razões para a importância do empreendedorismo: 1- a criação de empregos; 2- o crescimento económico; 3- melhorar a competitividade; 4- aproveitar o potencial dos indivíduos; 5- explorar os interesses da sociedade (proteção do ambiente, produção de serviço de saúde, de serviços de educação e de segurança social). Por outro lado, Reynolds (1991), apresenta uma visão mais global sobre esse fenómeno do empreendedorismo, indicando que o subsistema empreendedor, enquanto parte do sistema social e económico de uma sociedade desempenha duas funções (numa análise sistémica): - a de arbitragem entre subsistemas (financiamento, inovação e os fornecedores de fatores produtivos); - a de integrador do sistema económico (Gaspar, 2009, p.212). Henrekson (2002) e Coulter (2003, citado por Gaspar 2007), identificaram a criação de emprego, a inovação e a criação de riqueza, como explicação para a importância do empreendedorismo.

Assim, de uma forma mais sintetizada de acordo com os contributos de vários autores sobre a importância do empreendedorismo, Praag e Versloot (2007), apresentaram quatro razões principais para justificar a importância do empreendedorismo:

- 1- A criação de emprego, incluindo o autoemprego;
- 2- A importância das jovens empresas para a inovação;
- 3- A contribuição da criação de empresas para a criação de riqueza e para o desenvolvimento da economia e da sociedade;
- 4- A opção de carreira para uma parte significativa da força de trabalho.

Em relação à primeira razão apresentada, em termos relativos e absolutos, os empreendedores criam mais postos de trabalho do que as empresas instaladas.

Por outro lado:

A criação de emprego pelas novas empresas entra em paralelo com o possível encerramento de empresas antigas, ultrapassadas e vencidas pelas novas, ou seja, se por um lado se cria emprego, o processo de distribuição criativa leva também à perda de outros postos de trabalho (Gaspar, 2009, p.218).

Num estudo feito para compreender a relação entre a criação de novas empresas e o desemprego em Portugal, concluiu-se que essa relação é menos significativa ou decorre de um desfasamento temporal mais alargado do que na média dos países da OCDE, mas ainda assim é positiva (Baptista & Thurik, 2004).

Quanto à inovação, Shumpeter (1934, 2017) já dizia que só é considerado empreendedorismo quando existe inovação. Os empreendedores são mais eficientes a produzir inovação, e sobretudo a levar inovações para o mercado (Reynolds, 1994).

Reynolds e o livro branco da US *Small Business Administration* (1998), apontam para a importância das novas empresas para a inovação na economia, não apenas pela quantidade de patentes registadas a favor destas, proporcionalmente muito maior do que a registada a favor das empresas mais antigas, mas também pelos desafios que colocam às empresas já instaladas (Gaspar, 2009, p.219).

A inovação é o motor de desenvolvimento das novas empresas (Drucker, 1986).

Na terceira razão, que é a criação de riqueza, os empreendedores possuem uma maior capacidade de apresentar valor acrescentado e de aumentar a produtividade. A criação de empresas, acompanha quase sempre o crescimento económico (Praag & Versloot, 2007). É um

facto de que a criação de novos negócios explica a variação de crescimento dos países industrializados. Segundo a OCDE (2004), a criação de uma nova empresa tem uma forte influência no crescimento do PIB. Gaspar (2009) num estudo feito nos países do G7⁴, confirmou a existência de uma forte relação entre o nível de atividade empreendedora e o crescimento económico anual. Segundo o GEM (2017), a promoção do empreendedorismo e a dinâmica empreendedora de um país, deve ser uma componente de ação de qualquer governo que queira estimular o crescimento económico e o desenvolvimento social. Os países com maior aumento da taxa de iniciativa empreendedora, tendem a ter maior decréscimo das taxas de desemprego, e o “espírito empresarial”, pode contribuir para o crescimento económico, para reforçar a coesão económica e social de regiões menos desenvolvidas, para estimular a atividade económica, bem como a integração das pessoas em situação de desemprego no meio laboral (Comissão Europeia, 2003). Em contrapartida, Van Stel *et al.*, (2004) afirmam que o empreendedorismo desempenha diferentes papéis em países situados em diferentes estágios de desenvolvimento económico.

Com relação à opção de carreira, os empreendedores apresentam uma satisfação com o trabalho e de utilidade pessoal mais elevados do que o resto da população ativa (Praag *et al.*, 2007). De acordo com os dados do GEM (2003) onde estiveram envolvidos 40 países, dos 2.4 milhões de habitantes em idade ativa, 300 milhões de pessoas estavam envolvidas no processo de criação de uma nova empresa. No mesmo período, a percentagem de adultos (18-74 anos) envolvidos na criação de novas empresas nos EUA, teve um crescimento de 4% para mais de 13% (Gaspar, 2009).

⁴ Criado em 1975 pelo francês Valéry Giscard d’Estaing, é um grupo composto pelos países mais industrializados e que têm as economias mais avançadas no mundo, representando mais de 64% da riqueza líquida global, 46% do PIB global e 32% da paridade do poder de compra (PPC) de acordo com o FMI (Fundo Monetário Internacional). Fazem parte deste grupo: Alemanha, Canadá, EUA, França, Itália, Japão e Reino Unido.

Contudo, a importância do empreendedorismo também é vista de várias outras formas diferentes, como por exemplo na vertente “política económica”. Neste caso, Gaspar (2009) apresenta as seguintes razões para explicar a importância do empreendedorismo: - processo pelo qual a sociedade converte informação e inovação técnica em bens e serviços disponíveis nos mercados; - mecanismo que descobre e mitiga ineficiências temporais e espaciais no funcionamento dos mercados; e – o empreendedorismo inovador, é o processo crucial para a mudança e a evolução da economia.

Em suma, o empreendedorismo é a fonte de crescimento económico nas economias modernas, pois é através da criação de novas empresas que são aproveitados os avanços no conhecimento e são realizadas as transferências das novas tecnologias para o mercado. Os benefícios do empreendedorismo são refletidos na diminuição do desemprego, no estímulo da economia e na responsabilização dos indivíduos pela geração do seu próprio rendimento.

IV. METODOLOGIA

O quadro teórico (fase que antecede toda a preparação dos instrumentos de recolha de dados), é uma manifestação da consciência do conhecer (Tartuce, 2006).

Ramos e Naranjo (2014), definem a metodologia científica como sendo “a ciência que estuda como se conduz cientificamente a investigação e, que é a via de solução sistemática dos problemas de investigação”. Ainda de acordo com esses mesmo autores, a investigação científica, surge da necessidade que o homem tem em dar respostas aos diversos problemas do seu quotidiano.

Assim sendo, o objetivo deste trabalho é de identificar os obstáculos que as mulheres empreendedoras se deparam na criação de um novo negócio, bem como as suas motivações e as diferenças existentes relativas ao género. Para alcançar este objetivo, foi feita uma análise descritiva e foram utilizados dados secundários (este tipo de método, permite a economia de tempo e dinheiro ao investigador e ainda permite que o mesmo dedique toda a sua energia na análise, Quivy & Campenhoudt, 1992) publicados pela SPI do GEM Portugal para os anos de 2013 e 2016 disponíveis publicamente no seu site.

Na revisão teórica, foram utilizados vários livros e plataformas. Algumas dessas plataformas foram: Biblioteca de Conhecimento Online (B-ON), Web of Science (pertencente à plataforma Web of Knowledge), google académico e os Repositórios Científicos de Acesso Aberto de Portugal (RCAAP). Estes livros e plataformas utilizados, permitiram reunir um conjunto dos principais artigos e publicações sobre o tema em questão, e a partir dos mesmos, elaborar a teoria.

IV.1 Caraterização da amostra

A sondagem à população adulta foi realizada junto de uma amostra de 2.003 indivíduos residentes em Portugal para ambos os anos, em indivíduos com uma faixa etária dos 18 aos 64

anos de idade e a mesma foi feita através de chamadas telefónicas para telefones fixos e móveis.

A tabela 2, nos apresenta a distribuição desta amostra.

Tabela 2

Caraterização da amostra por faixa etária

Faixa etária	Anos							
	2013				2016			
	Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
18-24	123	12,05	132	13,44	114	11,73	117	11,35
25-34	243	23,8	217	22,1	210	21,6	195	18,91
35-44	268	26,25	251	25,56	241	24,79	267	25,9
45-54	219	21,45	202	20,57	225	23,15	242	23,47
55-64	168	16,45	180	18,33	182	18,73	210	20,37
Subtotal	1021	100	982	100	972	100	1031	100
Total	2003				2003			

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

IV.2 Base de dados: GEM (Global Entrepreneurship Monitor)

Para ter acesso a base de dados, entrou-se em contacto (telefone e e-mail) com a empresa de Consultoria denominada “Sociedade Portuguesa de Inovação”, responsável pela elaboração do relatório GEM Portugal. Depois de muita insistência e paciência, conseguimos reunir com a empresa e finalmente ter acesso a base de dados do GEM Portugal para os anos em estudo.

O GEM, é um projeto que anualmente realiza uma avaliação global da atividade empreendedora, das aspirações e das dificuldades dos indivíduos num largo conjunto de países. Iniciado em 1999, numa iniciativa conjunta do *Babson College* (EUA) e da *London Business School* (Reino Unido), a primeira edição deste estudo contou com a participação de 10 países (GEM Portugal, 2013). Em 2005, estas duas entidades transferiram o capital intelectual do GEM para a *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA), uma organização sem fins lucrativos geridas por representantes das equipas nacionais, das duas instituições fundadoras e de instituições patrocinadoras da iniciativa.

Atualmente, “o GEM é o maior estudo sobre dinâmicas empreendedoras no mundo” (GEM Portugal, 2013, p.4). O GEM tem três objetivos principais: medir diferenças no nível de atividade empreendedora entre países, descobrir os fatores que determinam os níveis de atividade empreendedora e, identificar as políticas que promovem a atividade empreendedora (Sarkar, 2007; Bosma *et al.*, 2012). Por ser um trabalho extensivo, complexo e que requer uma análise e conhecimento de cada país, em Portugal o GEM tem como parceiras as seguintes instituições: a Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI), o Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI), a Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento (FLAD) e a StartUp Portugal (GEM Portugal 2013 e 2016).

As elaborações dos relatórios GEM Portugal 2013 e 2016, implicaram a recolha de dados de quatro fontes: sondagem à população adulta, junto de 2.003 indivíduos (com idades compreendidas entre 18 e 64 anos) residentes em Portugal Continental, utilizando um questionário padronizado, aplicado em todos os países participantes nos GEM 2013/2016; sondagem a especialistas nacionais ligados ao empreendedorismo em Portugal Continental, envolvendo a realização de 37 entrevistas à especialistas e um questionário padronizado aplicado em todos os países que participaram no relatório global GEM 2013/2016, publicado pelo GERA nos respetivos anos; e fontes externas devidamente indicadas.

Além do GEM, também foi usada como base de dados, o trabalho de mestrado de Carina Capontes (2012) de forma a ajudar na comparação dos resultados e deste modo observar se houve ou não uma evolução no que diz respeito ao empreendedorismo em Portugal, quanto ao género.

IV.3 Instrumento

A elaboração deste trabalho teve como base, o questionário padronizado aplicado em todos os países participantes no GEM 2013 e 2016. Assim, para este trabalho foram usadas apenas algumas dessas variáveis como nos apresenta o seguinte quadro.

Quadro 5

Questões e variáveis do GEM

Questões/Variáveis
Percepção e atitude empreendedora
Você possui competências, conhecimentos e experiências necessárias para abrir um novo negócio?
O medo de falhar, o impediria de começar um novo negócio?
Criação de um novo negócio
Você está sozinho ou com alguém para abrir um novo negócio?
Você está sozinho ou com alguém para abrir um novo negócio para terceiros?
Você está envolvido neste negócio, para aproveitar uma oportunidade ou porque não tem melhores opções de trabalho?
Qual dos seguintes motivos você acha que foi mais importante para aproveitar esta oportunidade?
Investidores informais
Qual era a sua relação com a pessoa que recebeu um investimento seu?
Taxa TEA <i>early-stage</i>
Qual é o seu nível de educação completo?
Envolvido em TEA
Envolvido em TEA por oportunidade
Envolvido em TEA por necessidade
Ocupação
Qual é a sua ocupação?

Fonte: Adaptado do GEM (2016).

IV.4 Tratamento de dados

Para a prática deste trabalho, primeiramente será feita uma análise descritiva (frequência absoluta e relativa) e inferencial para o tratamento dos dados, e posteriormente para incrementar as informações relacionadas às diferenças entre o gênero no empreendedorismo (se há ou não, de

acordo com os resultados), além desta análise, também será usado um teste não paramétrico (teste de Mann Whitney U) e a regressão linear simples e múltipla (Pereira & Patrício, 2020).

A análise descritiva dos dados será trabalhada pelo Microsoft Excel⁵, e para o teste de Mann Whitney U e regressão linear simples e múltipla os dados serão tratados pela aplicação de software denominada *SPSS*⁶.

IV.4.1 Análise descritiva e inferencial

A análise descritiva é a fase inicial da coleta dos dados quantitativos, de forma a resumir, sumarizar e acompanhar o comportamento destes dados. Por outro lado, a análise inferencial trata das interpretações que serão feitas a partir da descrição dos dados, para uma posterior decisão (Guimarães, 2019).

Estas análises utilizadas no trabalho, têm como objetivo quantificar as diferenças entre homens e mulheres na atividade empreendedora em Portugal, de acordo com as respostas obtidas no questionário.

IV.4.2 Teste de Mann Whitney U

Também designado de teste Mann-Whitney-Wilcoxon ou teste Wilcoxon- rank-sum, é um teste não paramétrico usado para calcular duas amostras independentes, com o objetivo de testar se as mesmas têm ou não a mesma mediana (Afonso & Nunes, 2019).

Quanto menor for o valor de U , maior será a evidência ou significância de que as amostras são diferentes. Isso é devido, pelo facto de U ser o somatório de ordens das variáveis a serem

⁵ Desenvolvido pela Microsoft em 1987, é um editor de planilhas para computadores, que possui vários recursos dentre eles, interface intuitiva e capacitadas ferramentas de cálculo e construção de tabelas.

⁶ Statistical Package for the Social Sciences (Pacote Estatístico para as Ciências Sociais), é um programa de computador criado por Norman H. Nie, C. Hadlai (Tex) Hull e Dale H. Bent em 1968, com o objetivo de realizar pesquisas de mercado, fazer testes estatísticos (correlação, regressão e hipóteses), cotação de frequências, ordenação de dados, reorganização de informações e serve como mecanismo de entrada de dados, para tomadas de decisões importantes.

estudadas. Assim, quando o valor de significância for superior a 0,05 ($p/\alpha \geq 5\%$), não é rejeitada a hipótese nula, verificando-se assim, a inexistência de diferenças entre as amostras.

De uma forma específica, os resultados obtidos a partir deste teste, nos ajudarão a perceber se há ou não diferenças estatísticas entre ser homem ou mulher na atividade empreendedora em Portugal.

IV.4.3 Regressão linear simples e múltipla

A regressão linear permite encontrar a reta que melhor representa a relação entre duas variáveis, ou seja, permite saber se uma variável é capaz de prever o valor da outra variável (Silva *et al.*, 2015). Assim sendo, a regressão linear simples apresenta dois objetivos, em que o primeiro é descrever a relação linear entre duas variáveis, onde uma assume o papel de variável independente (variável previsor) e a outra de dependente (variável de saída); e o segundo é o de prever valores futuros da variável dependente, baseados no valor da variável independente (Afonso & Nunes, 2019).

De acordo com os objetivos propostos da regressão linear simples, para este trabalho, usou-se o primeiro objetivo em que descreve a relação linear entre uma variável independente e uma variável dependente.

A seguir, apresenta-se o modelo de regressão linear simples.

Modelo de regressão linear simples

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 x_i + \varepsilon_i$$

Onde:

Y é a variável dependente;

β_0 é o coeficiente linear ou intercepto da reta de regressão;

β_1 é o coeficiente angular ou declive da reta de regressão;

x_i é a variável independente;

ε_i representa o erro aleatório associado ao valor observado para Y que não pode ser explicado pela variável x (Chein, 2019).

Quanto ao modelo de regressão linear múltipla, é que o mesmo se trata de uma extensão da correlação da regressão linear simples, ou seja, na regressão linear simples apenas é apresentada uma única variável dependente e uma única independente, já na regressão linear múltipla também é possível calcular uma variável dependente, mas mais de uma variável independente/explicativa.

V. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Nesta secção, são apresentados todos os resultados. Para uma melhor compreensão, foram criadas várias tabelas por género e por ano de acordo com as variáveis estudadas/selecionadas.

Caraterização da amostra

De acordo com os resultados da tabela 2, para o ano de 2013, 50,97% dos indivíduos inqueridos correspondiam ao sexo masculino, apresentando posteriormente em 2016 uma ligeira diminuição de 2,44%. Já para o sexo feminino ocorreu o oposto, em 2013 correspondia a 49,03% e em 2016 verificou um aumento de 2,44%. De 2013 a 2016 registou-se uma diminuição de indivíduos na atividade empreendedora, tanto para o género masculino como feminino, de 2,2% e 3,19% respetivamente, na faixa etária dos 25 aos 34 anos. Por outro lado, houve um aumento na faixa etária dos 55-64 anos para ambos os anos, ou seja, 14 indivíduos do sexo masculino e 28 indivíduos do sexo feminino.

Ainda de acordo com a tabela apresentada, a faixa etária que apresentava maior incidência de atividade empreendedora tanto para o sexo masculino como feminino para ambos os anos, era a dos 25 aos 34 anos de idade. E a faixa etária com menor incidência de atividade empreendedora era a dos 55 aos 64 anos. Em suma, quanto maior idade possuía o indivíduo, maior era a sua envolvimento na atividade empreendedora.

Atitudes e perceções sobre o empreendedorismo

As atitudes e perceções sobre o empreendedorismo, estão relacionadas com a forma como os indivíduos o entendam de uma forma global. Nesta vertente, as atitudes e representações positivas diante do empreendedorismo, têm a tendência de se traduzir em indicadores mais elevados da atividade empreendedora (GEM Portugal, 2016).

A tabela 3, infra, apresenta as perceções sobre oportunidades empreendedoras, competências, conhecimentos e experiências necessárias que os portugueses julgavam possuir para iniciar um novo negócio, mas também as atitudes dos mesmos diante do risco de insucesso nos negócios.

Tabela 3*Distribuição absoluta e relativa quanto à percepção/atitude dos inqueridos*

Percepção e atitude empreendedora		Anos							
		2013				2016			
		Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Capacidade para abrir um novo negócio	Sim	588	58,45	387	40,61	474	49,74	372	37,16
	Não	418	41,55	566	59,39	479	50,26	629	62,84
Total		1006	100	953	100	953	100	1001	100
Medo do fracasso	Sim	450	45,14	507	53,65	383	40,4	535	53,18
	Não	547	54,86	438	46,35	565	59,6	471	46,82
Total		997	100	945	100	948	100	1006	100

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

Assim, 58,45% dos indivíduos masculinos afirmavam possuir capacidade para a abertura de um novo negócio, contra 40,61% do sexo feminino no ano de 2013, um bom valor diferencial de 17,84%. Já em 2016 ainda era visível a predominância do sexo masculino no que toca a intenção empreendedora; constituindo assim 49,74% contra apenas 37,16% do sexo feminino, com uma diferença de 12,58%. No ano de 2013, 418 indivíduos masculinos indicavam não possuir capacidade para abrir um novo negócio, contra 566 do sexo feminino. Ainda nesta mesma vertente, 50,26% dos homens indicavam não possuir capacidade para abrir um novo negócio e 62,84% mulheres, de igual forma em 2016.

A atitude da população diante do risco de insucesso, prende-se ao medo de falhar ou de não ter um sucesso esperado na atividade empreendedora, percepção esta, que pode constituir um fator inibidor da iniciativa empreendedora. Assim, em 2013, 45,14% dos portugueses do sexo masculino afirmavam que o medo de falhar os impediria de abrir um novo negócio, contra 53,65% do sexo feminino. Em 2016, houve um acréscimo considerável para os homens de 4,74%, ao passo que para as mulheres houve um decréscimo não muito significativo de 0,47%. Para o ano de 2016, o número de indivíduos que afirmou que o medo de falhar não constituiria um fator desmobilizador

na intenção de iniciar um novo negócio no género feminino foi de 471, contra 565 do género masculino.

Contudo, o medo de falhar ainda é um fator que inibe a atividade empreendedora.

Na tabela infra, são apresentados os resultados do teste do Mann Whitney *U*, no que diz respeito a capacidade que os indivíduos tinham para abrir um novo negócio, para saber se há ou não diferenças significativas entre os géneros.

Tabela 4

Resultados do teste de Mann Whitney U, quanto a percepção dos indivíduos para abrir um novo negócio

	Anos	
	2013	2016
Valor de U	393.838,0	416.997,5
Valor de Z	-7,892	-5,656
Valor de P	0,001	0,001

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

Verifica-se que para ambos os anos, existem diferenças significativas entre ser homem ou mulher no que diz respeito a capacidade para abrir um novo negócio, com o valor de p sendo inferior à 0,05 (0,001 para ambos os anos), logo rejeita-se a hipótese nula.

Quanto ao medo de falhar, os resultados do teste de Mann Whitney *U* foram quase iguais aos da tabela 4, não havendo grandes alterações e terminando com as mesmas conclusões de que se rejeita a hipótese nula, e de que para um valor de significância de 5% homens e mulheres percebem o medo de falhar de formas diferentes conforme está apresentada na tabela 5.

Tabela 5

Resultados do teste de Mann Whitney U dos indivíduos, quanto ao medo de falhar

	Anos	
	2013	2016
Valor de U	430.968,0	415.913,0
Valor de Z	-3,751	-5,656
Valor de P	0,001	0,001

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

Depois da percepção e atitude dos indivíduos face ao empreendedorismo, é necessário verificar se houve ou não consumação dessas mesmas ações. Assim, a seguinte tabela, apresenta o número de portugueses que levou ou pensava em levar adiante essa decisão de ser empreendedor (de forma autónoma ou para terceiros).

Tabela 6

Distribuição absoluta e relativa dos empreendedores nascentes, quanto à criação de um novo negócio

Criação de um novo negócio		Anos							
		2013				2016			
		Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Negócio autónomo	Sim	115	11,27	50	5,1	99	10,2	53	5,15
	Não	905	88,73	931	94,9	872	89,8	977	94,85
Total		1020	100	981	100	971	100	1030	100
Negócio para o empregador	Sim	34	3,33	17	1,73	63	6,48	28	2,72
	Não	987	96,67	964	98,27	909	93,52	1003	97,28
Total		1021	100	981	100	972	100	1031	100

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

A tabela 6, infra, revela que no ano de 2016, 15,35% dos portugueses, afirmavam ter a intenção de criar um novo negócio de forma autónoma nos próximos 3 anos, sendo que 10,2% correspondiam ao sexo masculino e 5,15% ao sexo feminino; ainda para o ano de 2016 a mesma também nos mostra que 84,65% dos portugueses não possuíam a intenção de criar um negócio autónomo nos próximos 3 anos.

Em 2013, 88,73% dos homens indicavam não ter a intenção de criar um novo negócio autónomo, contra 94,9% das mulheres. Já no ano de 2016, houve um ligeiro acréscimo nos homens de 1,07%, ao passo que nas mulheres apresentou-se um ligeiro decréscimo de 0,05%.

Quanto a intenção de criar um novo empreendimento para um terceiro ou empregador, apenas 5,06% dos portugueses no ano de 2013 afirmaram ter essa intenção, 3,33% para os homens e 1,73% para as mulheres; com uma intenção contrária ainda para este mesmo ano, 96,67% dos

homens não tinham a intenção de criar um novo negócio para o empregador, contra 98,27% das mulheres. No ano de 2016, 6,48% dos homens afirmaram ter a intenção de criar um novo negócio para o empregador e 93,52% afirmaram não possuir. No que diz respeito às mulheres, em 2016 apenas 2,72% afirmaram ter a intenção de criar um novo negócio para o empregador, contra 97,28% que negaram essa situação. Portanto, o número de homens que pretende ou não criar um negócio para o empregador, é maior do que o número de mulheres em ambos os anos.

Para perceber se há diferenças significativas entre homens e mulheres no que diz respeito aos empreendedores nascentes em Portugal, será feito o teste de Mann Whitney *U*, como nos mostra a tabela a seguir.

Tabela 7

Resultados do teste de Mann Whitney U dos empreendedores nascentes, quanto à criação de um novo negócio autónomo

	Anos	
	2013	2016
Valor de U	469.402,5	474.811,5
Valor de Z	-5,021	-4,26
Valor de P	0,001	0,001

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

O teste de Mann Whitney *U*, mostrou que para o ano de 2013 e 2016, a diferença entre as medianas, é estatisticamente significativa entre os géneros ($U = 469.402,5$ e $474.811,5$ respetivamente; $p < 0,001$) quanto a criação de um novo negócio autónomo, rejeitando assim a hipótese nula.

Tabela 8

Distribuição absoluta e relativa das razões pelas quais os indivíduos poderiam estar envolvidos num novo negócio (Oportunidade versus Necessidade)

Motivos para estar envolvido numa start-up	Anos								
	2013				2016				
	Masculino		Feminino		Masculino		Feminino		
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	

Aproveitar uma oportunidade de negócio	88	58,28	31	40,79	65	52,85	39	54,17
Falta de melhores escolhas de trabalho	26	17,22	20	26,32	26	21,14	18	25
Combinação de ambas	23	15,23	12	15,79	23	18,69	14	19,44
Procura de melhores oportunidades, apesar de já estar empregado	2	1,32	1	1,31	5	4,07	0	0
Outras	12	7,95	12	15,79	4	3,25	1	1,39
Total	151	100	76	100	123	100	72	100

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

A tabela 8, nos apresenta quais são os motivos que levam os portugueses a criar ou procurar abrir um novo negócio. Assim, para o ano de 2013, o maior destaque vai para a razão de aproveitar uma oportunidade de negócio, pois 58,28% dos homens, afirmaram essa como sendo a principal razão e 40,79% das mulheres apontaram o mesmo. Em 2016, verifica-se uma redução de 5,43% no número de homens que acredita que a principal razão para estarem envolvidos num novo negócio seja para aproveitar uma oportunidade; já para as mulheres, houve um aumento de 13,38%, indicando assim um alto interesse das mulheres na atividade empreendedora.

Quanto à falta de melhores escolhas de trabalho e a combinação dos dois, não houve variações para o sexo masculino em ambos os anos. Para o sexo feminino, houve uma variação de 26,32% em 2013, para 25% em 2016, no que diz respeito à escassez de melhores escolhas de trabalho; tendo como opção a combinação dos dois, registou-se um aumento de 3,65% de 2013 a 2016 para o sexo feminino.

Tabela 9

Distribuição absoluta e relativa dos motivos mais importantes, que levaram os inqueridos a aproveitar esta oportunidade

Motivos mais importantes para procurar uma oportunidade	Anos							
	2013				2016			
	Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Maior independência	28	25,23	11	25,58	26	30,24	18	34,62
Aumento pessoal da renda	56	50,45	15	34,88	47	54,65	19	36,54

Apenas para manter a renda	22	19,82	12	27,91	12	13,95	11	21,15
Nenhum desses motivos	5	4,5	5	11,63	1	1,16	4	7,69
Total	111	100	43	100	86	100	52	100

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

Esta tabela, apresenta quais os motivos mais importantes que levaram os inqueridos a aproveitar a oportunidade referida na tabela 8.

Verificou-se para ambos os anos e géneros que, o aumento pessoal da renda, foi o motivo mais importante para aproveitar esta oportunidade. Sendo que, 50,45% e 54,65% correspondia aos homens para os anos de 2013 e 2016 respetivamente; e 34,88% e 36,54% correspondia às mulheres em 2013 e 2016, respetivamente.

Os portugueses apontavam o desejo de ter maior independência, como sendo o segundo motivo mais importante para aproveitar esta oportunidade, com 25,23% em 2013 e 30,24% em 2016 para o sexo masculino; e 25,58% em 2013 e 34,62% em 2016 para o sexo feminino. Comprovando assim, uma evolução tanto para os homens, como para as mulheres. Quanto ao terceiro motivo (apenas para manter a renda), registou-se uma diminuição de 5,87% para o sexo masculino de 2013 a 2016, e de 6,76% para o sexo feminino de 2013 a 2016.

Tabela 10

Resultados do teste de Mann Whitney U, dos motivos mais importantes que levaram os portugueses a aproveitar esta oportunidade

	Anos	
	2013	2016
Valor de U	2.906,5	826
Valor de Z	-1,249	-1,16
Valor de P	0,212	0,246

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

Analisado os resultados da tabela 10, pode-se concluir que para o ano de 2013, o valor de U foi de 2.906,5 e de p 0,212 ($U = 2.906,5; p > 0,212$) e para o ano de 2016 ($U = 826; p > 0,246$),

como para ambos os anos o valor de p foi maior do que o nível de significância (5%), logo, se aceita a hipótese, ou seja, a diferença entre as medianas não é estatisticamente significativa.

Investidores informais

Tabela 11

Distribuição absoluta e relativa da relação existente dos inqueridos como investidores

Relação com o indivíduo que fez o investimento	Anos							
	2013				2016			
	Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
	Nº	%	Nº	%	N	%	Nº	%
Parente próximo	16	50	8	50	10	45,45	5	62,5
Algum outro parente	1	3,13	0	0	1	4,55	0	0
Colega de trabalho	5	15,63	0	0	2	9,09	0	0
Amigo/Vizinho	7	21,87	0	0	6	27,27	2	25
Pessoa desconhecida, mas com boa ideia de negócio	3	9,37	6	37,5	3	13,64	1	12,5
Outro	0	0	2	12,5	0	0	0	0
Total	32	100	16	100	22	100	8	100

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

Concluiu-se através da análise da tabela 11, supra, os indivíduos do sexo masculino e feminino em 2013, tiveram como primeira opção, investir em um parente próximo. Como segunda e terceira opção, os homens optaram por investir em um amigo/vizinho (21,87%) e em um colega de trabalho (15,63%) respetivamente. Já para o ano de 2016, as opções para ambos os sexos se mantiveram, sendo apenas que houve uma redução quanto aos números de indivíduos.

Taxa TEA por nível de escolaridade

Tabela 12

Distribuição absoluta e relativa dos inqueridos quanto ao nível de escolaridade

Nível de educação concluído	Anos							
	2013				2016			
	Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%

Não sabe ler/escrever	1	0,1	1	0,1	1	0,1	1	0,1
Sabe ler/escrever, mas sem educação formal	0	0	3	0,31	0	0	1	0,1
Pré-primária	1	0,1	2	0,21	1	0,1	3	0,29
Educação básica	104	10,24	113	11,65	101	10,49	123	12,04
Segundo estágio da educação básica	73	7,18	83	8,56	76	7,89	81	7,92
Ensino secundário	178	17,52	147	15,15	193	20,04	169	16,53
Educação secundária superior	332	32,68	276	28,45	325	33,75	303	29,65
Pós-secundário	19	1,87	20	2,06	6	0,62	5	0,49
Ensino superior-bacharel	28	2,75	22	2,27	8	0,83	14	1,37
Ensino superior-graduação	199	19,59	231	23,82	174	18,07	248	24,27
Ensino superior-pós-graduação	19	1,87	20	2,06	9	0,93	22	2,15
Mestrado	51	5,02	41	4,23	54	5,61	44	4,31
Doutoramento/PHD	11	1,08	11	1,13	15	1,57	8	0,78
Total	1016	100	970	100	963	100	1022	100

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

Como se pode inferir através da análise da tabela 12, supra, para ambos os anos, a amostra da sondagem foi maioritariamente composta por indivíduos com o ensino secundário, seguido de indivíduos com o ensino superior (licenciatura) tanto para os homens, como para as mulheres.

Em Portugal, no ano de 2013, o nível de escolaridade que regista a maior taxa TEA corresponde ao nível de formação pós-graduada, correspondente aos empreendedores detentores de mestrado e de doutoramento (14,8%); e em seguida temos o nível de ensino superior (bacharel e licenciatura/graduação) com uma taxa TEA de 11%. Além disso, podemos ainda observar uma menor intensidade quanto a atividade empreendedora nos níveis de ensino inferiores, nomeadamente a nível do ensino básico e secundário. Já no ano de 2016, não houve grandes alterações no que diz respeito ao nível de formação; ou seja, o nível de escolaridade que regista a maior taxa TEA corresponde ao nível de formação pós-graduada, correspondente aos empreendedores detentores de pós-graduação, mestrado ou doutoramento com 15,1%, um ligeiro aumento de 0,3%, em relação ao ano de 2013. A seguir este nível, apresenta-se o nível

correspondente ao ensino superior com uma taxa TEA de 10,8%, registando assim uma ligeira diminuição de 0,2% ao ano de 2013.

Verifica-se ainda que existem mais mulheres com o ensino superior (licenciatura) concluído em ambos os anos do que homens. Já quanto a pós-graduação, mestrado/doutoramento, o quadro inverte, apresentado mais homens do que mulheres com este grau concluído.

A tabela seguinte apresenta os resultados do teste de Mann Whitney *U*, para perceber se há ou não diferenças estatisticamente significativas, quanto ao nível de escolaridade dos portugueses.

Tabela 13

Resultados do teste de Mann Whitney U, quanto ao nível de escolaridade dos indivíduos

	Anos	
	2013	2016
Valor de U	490.820,5	478.749,5
Valor de Z	-0,001	-1,072
Valor de P	0,877	0,284

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

De acordo com a tabela supra, verifica-se que tanto para o ano de 2013, como 2016, o nível de significância é superior a 0,05 com valores de 0,877 e 0,284 respetivamente. Assim sendo, aceita-se a hipótese nula, pois não há evidências estatísticas para afirmar que existem diferenças entre ser homem ou mulher quanto ao nível de escolaridade do empreendedor português.

A tabela que se segue, apresenta o envolvimento dos portugueses na taxa TEA.

Caraterização da taxa de atividade empreendedora early-stage

Tabela 14

Distribuição absoluta e relativa da taxa TEA early-stage dos inqueridos

Taxa TEA early-stage		Anos							
		2013				2016			
		Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
Indivíduos envolvidos na taxa TEA		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
	Sim	112	10,98	58	5,92	102	10,5	64	6,15
	Não	908	89,02	921	94,08	869	89,5	977	93,85

Total	1020	100	979	100	971	100	1041	100
-------	------	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

Conforme se retira da tabela 14, em 2013, 10,98% dos homens afirmaram estar envolvidos na taxa de atividade empreendedora e 89,02% negaram estar nesta posição; já para o lado das mulheres ainda neste mesmo ano, 5,92% afirmou estar envolvidas contra 94,08%. No ano de 2016, o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino correspondia a 10,5%, contra 6,15% do sexo feminino.

De acordo com os períodos em análise, em Portugal, continua a registar-se um desequilíbrio entre o número de homens e de mulheres que se encontram envolvidos em atividades empreendedoras; ou seja, verifica-se que há relativamente uma superioridade do número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino em relação ao número de empreendedores *early-stage* do sexo feminino, o que permite afirmar que, o sexo masculino tem um maior impacto na taxa TEA Global de Portugal.

Para se ter uma ideia mais concreta, foi realizado o teste de Mann Whitney U, para perceber se existem ou não diferenças entre os indivíduos (homens e mulheres) quanto a taxa TEA *early-stage*.

Tabela 15

Resultados do teste de Mann Whitney U, dos inqueridos envolvidos na taxa TEA *early-stage*

	Anos	
	2013	2016
Valor de U	475.437,0	479.589,0
Valor de Z	-4,131	-3,477
Valor de P	0,001	0,001

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

Verificou-se que, para ambos os anos, o nível de significância foi inferior a 0,005, apresentando valores de 0,001 e 0,001 respetivamente. Diante destes resultados, se rejeita a

hipótese nula, concluindo que, existem diferenças estatisticamente significativas entre homens e mulheres envolvidos na taxa TEA *early-stage*.

Tabela 16

Distribuição absoluta e relativa da taxa TEA early-stage por oportunidade

Taxa TEA early-stage por oportunidade	Anos							
	2013				2016			
	Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
Indivíduos envolvidos na taxa TEA	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sim	113	11,07	58	5,91	102	10,49	64	6,21
Não	908	88,93	924	94,09	870	89,51	967	93,79
Total	1021	100	980	100	972	100	1032	100

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

De acordo com a tabela 16, verifica-se que no ano de 2013, apenas 11,07% dos homens afirmaram estar envolvidos na taxa TEA *early-stage* por oportunidade, por outro lado 88,93% afirmaram não estar envolvidos. Para o sexo feminino no mesmo ano, 5,91% afirmaram estar envolvidas na taxa TEA *early-stage* por oportunidade contra 94,09%. Para o ano de 2016, não houve alterações significativas, sendo que para os homens observou-se uma ligeira diminuição de 0,58% dos indivíduos envolvidos na taxa TEA por oportunidade, e para as mulheres se verificou um aumento ligeiro de 0,30% com envolvimento na atividade empreendedora por oportunidade.

Tabela 17

Resultados do teste de Mann Whitney U, da taxa early-stage por oportunidade

	Anos	
	2013	2016
Valor de U	11.804,0	7.830,0
Valor de Z	-26,631	-27,99
Valor de P	0,001	0,001

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

O teste de Mann Whitney *U*, mostrou que há diferenças entre os géneros para os anos de 2013 e 2016 ($U = 11.804; 7.830; p < 0,001; 0,001$) respetivamente, portanto, rejeita-se a hipótese nula.

Tabela 18*Distribuição absoluta e relativa da taxa TEA early-stage por necessidade*

Taxa TEA early-stage por necessidade	Anos							
	2013				2016			
	Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
Indivíduos envolvidos na taxa TEA	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sim	24	2,36	13	1,32	17	1,75	17	1,65
Não	993	97,64	969	98,68	954	98,25	1013	98,35
Total	1017	100	982	100	971	100	1030	100

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

Verifica-se que apenas 2,36% do sexo masculino afirmou estar envolvido numa atividade empreendedora por necessidade em 2013 e esse número reduziu para 1,75% no ano de 2016.; ainda nesta vertente, 97,64% e 98,25% negaram estar envolvidos nos anos de 2013 e 2016, respetivamente. Analisou-se que para ambos os anos, não houve grandes alterações no que diz respeito ao sexo feminino, quanto ao seu envolvimento ou não na taxa TEA *early-stage* por necessidade, pois em 2013 1,32% afirmou estar envolvida, e já em 2016 houve um aumento de 0,33% com a mesma posição.

Tabela 19*Resultados do teste de Mann Whitney U, dos indivíduos envolvidos na taxa TEA early-stage por necessidade*

	Anos	
	2013	2016
Valor de U	40.406,0	36.975,0
Valor de Z	-14,046	-12,142
Valor de P	0,001	0,001

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

Tendo em conta os resultados do teste realizado na tabela supra, pode-se concluir que, o género masculino apresentou valores superiores ao género feminino, ou seja, existem diferenças estatisticamente significativas no que diz respeito aos indivíduos envolvidos na taxa TEA *early-stage* por necessidade, reforçando, por conseguinte, a rejeição da hipótese nula.

Ocupação quanto ao trabalho em casa/doméstico

No que concerne a questão de gênero e se o mesmo influencia ou não no início de uma atividade empreendedora, a tabela 12, infra, apresenta a ocupação dos inqueridos face à atividade doméstica.

Tabela 20

Distribuição absoluta e relativa da ocupação dos inqueridos, quanto à atividade doméstica

Ocupação		Anos							
		2013				2016			
		Masculino		Feminino		Masculino		Feminino	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Dono/a de casa a tempo inteiro	Sim	16	1,57	132	13,47	11	2,7	135	32,14
	Não	1001	98,43	848	86,53	396	97,3	285	67,86
Total		1017	100	980	100	407	100	420	100

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

Verifica-se que, apenas 1,57% dos inqueridos masculinos afirmaram ser donos de casa, ao passo que 13,47% das mulheres afirmaram estar nesta situação, isso no ano de 2013. O grande destaque aqui, observa-se no ano de 2016, onde se verifica uma enorme diferença entre homens e mulheres quanto à atividade doméstica. Sendo que os homens representaram 2,7%, contra 32,14% das mulheres. Concordando assim com o estudo realizado pela IFDEP 2014, quanto as diferenças existentes entre homens e mulheres.

Depois dos resultados do teste de Mann Whitney *U*, para saber se há ou não diferenças significativas entre homens e mulheres, fez-se o teste de regressão linear simples e múltipla de forma a saber a probabilidade e a significância de homens e mulheres dentro da atividade empreendedora.

Regressão linear simples e múltipla

Para o teste de regressão linear simples e múltipla, foram usadas as seguintes variáveis do modelo do relatório GEM Portugal (que interessam a nossa investigação), como apresenta a tabela infra.

Tabela 21

Lista das variáveis independentes e dependentes, utilizadas nos testes de regressão linear simples e múltipla

Variáveis independentes
Homem
Mulher
Variáveis dependentes
Empreendedor nascente
Excluindo o proprietário, quantas pessoas incluindo os funcionários atuais e futuros, estarão trabalhando neste negócio daqui a cinco anos?
Excluindo o proprietário, quantas pessoas trabalham atualmente neste negócio?
Potenciais empreendedores
Você está sozinho ou com outras pessoas, espera começar um novo negócio incluindo qualquer tipo de trabalho autónomo, nos próximos três anos?
Descontinuidade da empresa
Nos últimos 12 meses, você encerrou, vendeu ou saiu de uma empresa que possuía, e administrava qualquer forma de trabalho autónomo ou venda de serviços ou bens para alguém?
A empresa continuou as suas atividades comerciais depois que você saiu?
Qual foi o motivo mais importante para você encerrar esse negócio?
Envolvido em atividade empreendedora TEA
TEA por oportunidade.
TEA por necessidade.
Expetativa de criação emprego TEA
TEA espera mais de 19 empregos nos próximos 5 anos.
TEA espera mais de 5 empregos nos próximos 5 anos.

Fonte: Adaptado do GEM (2013, 2016).

Escolhidas as variáveis independentes e dependentes para ambas as regressões, apresenta-se na tabela 22, os resultados do teste de regressão linear simples por género e para ambos os anos.

Tabela 22*Resultados do teste de regressão linear simples*

	Anos					
	2013		2016			
Variáveis/Questões	Valor de f	R ²	Valor de p	Valor de f	R ²	Valor de p
Empreendedor nascente						
Excluindo o proprietário, quantas pessoas trabalham atualmente neste negócio?	1,28	0,75	0,144	1,193	0,3	0,474
Excluindo o proprietário, quantas pessoas incluindo os funcionários, estarão a trabalhar nesse negócio daqui a cinco anos?	1,84	0,09	0,394	1,135	0,01	0,755
Potenciais empreendedores						
Você está sozinho ou com outras pessoas, espera começar um novo negócio, incluindo qualquer tipo de trabalho autônomo, nos próximos três anos?	1,1873	0,11	0,001	1,191	0,12	0,001
Descontinuidade da empresa						
Nos últimos 12 meses, você encerrou, vendeu ou saiu de uma empresa que possuía, e administrava qualquer forma de trabalho autônomo ou venda de bens ou serviços para alguém?	1,2	0,2	0,048	1,999	0,3	0,013
A empresa continuou as suas atividades comerciais depois que você saiu?	1,56	0,15	0,359	1,35	0,94	0,578
Qual foi o motivo mais importante para você encerrar esse negócio?	1,54	0,1	0,787	1,45	0,47	0,199
Envolvido em atividade empreendedora TEA						
TEA por oportunidade.	1,101	0,748	0,000	1,97	0,807	0,000
TEA por necessidade.	1,101	0,193	0,000	1,97	0,152	0,001
Expetativa de criação de emprego TEA						
TEA espera mais de 19 empregos nos próximos cinco anos.	1,1019	0,128	0,001	1,202		0,341
TEA espera mais de 5 empregos nos próximos cinco anos.			0,000			0,000

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

Tendo em conta os resultados apresentados na tabela supra, a regressão linear simples, mostrou que para ambos os anos, basicamente é nulo o nível de significância entre homens e

mulheres, ou seja, não existem estatisticamente diferenças significativas entre homens e mulheres de acordo com a maioria das variáveis descritas acima, no que diz respeito à atividade empreendedora. Destaca-se aqui, a motivação dos portugueses para estarem envolvidos na atividade empreendedora. Em 2013, 74,8% dos homens, afirmaram estarem envolvidos na criação de uma empresa, movidos por uma oportunidade, contra 25,2% das mulheres; no ano de 2016, verificou-se um aumento de 5,9% para os homens, e para as mulheres, uma percentagem de 19,3%, ou seja, uma diminuição de 5,9%. O género feminino se destaca na motivação por necessidade com 80,3% e 84,8% nos anos de 2013 e 2016 respetivamente. Assim, os homens portugueses empreendem mais por oportunidade, enquanto que as mulheres portuguesas empreendem mais por necessidade.

Por fim, para verificar se as variáveis independentes foram capazes de prever a variável dependente, foi feito o teste de regressão linear múltipla. A análise resultou em um valor estatisticamente significativo apenas para as variáveis “TEA por oportunidade e necessidade”, em que os resultados nos mostram que existem evidências estatísticas bem significativas, de que há diferenças entre ser homem ou mulher para estar envolvido na atividade empreendedora por oportunidade ou necessidade. Quanto aos valores da probabilidade de se estar ou não envolvido em TEA entre homens ou mulheres, os mesmos não apresentam significâncias estatísticas.

Tabela 23

Resultados do teste de regressão linear múltipla

Variáveis/Questões	Anos					
	2013			2016		
Empreendedor nascente	R ajustado	B	Valor de P	R ajustado	B	Valor de P
Excluindo o proprietário, quantas pessoas trabalham atualmente neste negócio?	0,74	1,353	0,431	0,02	1,354	0,323

Excluindo o proprietário, quantas pessoas incluindo os funcionários, estarão a trabalhar nesse negócio daqui a cinco anos?

Potenciais empreendedores						
Você está sozinho ou com outras pessoas, espera começar um novo negócio, incluindo qualquer tipo de trabalho autônomo, nos próximos três anos?	0,11	1,355	0,476	0,14	1,346	0,504
Descontinuidade da empresa						
Nos últimos 12 meses, você encerrou, vendeu ou saiu de uma empresa que possuía, e administrava qualquer forma de trabalho autônomo, ou venda de bens ou serviços para alguém?	0,58	1,301	0,353	0,06	1,835	0,376
A empresa continuou as suas atividades comerciais depois que você saiu?						
Qual foi o motivo mais importante para você encerrar esse negócio?						
Envolvido em atividade empreendedora						
TEA						
TEA por oportunidade.	0,98			0,807	0,2	
TEA por necessidade.		0,998	0,000	0,989	0,1	0,000
Expetativa de criação de empregos						
TEA espera mais de 19 empregos nos próximos cinco anos.			0,085			
TEA espera mais de 5 empregos nos próximos cinco anos.						

Fonte: Adaptado do SPSS (2020).

VI. DISCUSSÃO

Tendo em conta os objetivos propostos e os resultados alcançados, podemos aferir que, em 2013, mais de 50% dos homens e 40% das mulheres, afirmavam possuir conhecimento e experiência necessária para abrir um novo negócio; já no ano de 2016 houve uma redução considerada dessa percentagem, rondando os 40% e 30% para homens e mulheres, respetivamente. De facto, o resultado para o ano de 2013, veio contrariar a afirmação de Leite e Oliveira (2007) de que muitos indivíduos não empreendem devido a falta de conhecimento do mercado; mas por outro, o mesmo não aconteceu com o resultado apurado no ano de 2016, uma vez que o mesmo veio revalidar a afirmação dos autores.

Quanto ao medo de falhar, os resultados apresentaram similaridades com as afirmações de Silva *et al.* (2008), de Portugal não ser uma nação de empreendedores por medo de falhar, os portugueses (83%) apontam o medo de falhar como principal obstáculo para não iniciar um negócio próprio (Amway Europe, 2013; Malheiros *et al.*, 2010), e com o relatório da OCDE (2017) de que as mulheres são mais propensas do que os homens a relatar que o medo do fracasso as impediria de abrir um negócio, com uma percentagem de 53,65 e 53,18 para os anos de 2013 e 2016, respetivamente. Contudo, o medo de falhar ainda é um fator que inibe a atividade empreendedora.

Relativamente a atitude de criar um novo negócio autónomo, os resultados apresentados coincidiram com a afirmação de que os homens têm uma maior tendência do que as mulheres para a criação do seu próprio negócio (Casero *et al.*, 2010; Allen *et al.*, 2007) e com os resultados do trabalho de Capontes (2012), de que são mais os homens que criavam um novo negócio do que as mulheres. De acordo com Capontes (2012) os homens criavam o dobro do número de empresas do que as mulheres, com cerca de 21,47% para os homens e 10,25% para as mulheres.

Tal como Capontes (2012), os resultados também demonstraram que para os anos de 2013 e 2016, tanto para os homens como para as mulheres, o principal motivo que levava os portugueses a procurar ou criar um novo negócio, é o de aproveitar uma nova oportunidade. Sendo que as mulheres representavam 66% para o ano de 2007 (de acordo com o trabalho de Capontes, 2012), registando posteriormente uma oscilação com uma redução para 40,79% para o ano de 2013 e em 2016 um aumento para 54,17%. Ainda nesta vertente, com um nível de significância superior a 0,05, verificou-se que não existem evidências estatísticas suficientes para afirmar que existe diferença entre homens ou mulheres, no que diz respeito ao motivo mais importante que levou os portugueses a aproveitar uma oportunidade de negócio, sendo este o desejo de ter maior independência; concordando com os resultados de Capontes (2012) para o ano de 2007. Fazendo uma análise geral, tanto os homens como as mulheres veem a oportunidade como motivação primária para o empreendedorismo. Resultados esses que coincidiram com a afirmação de Brush *et al.* (2006) no seu estudo sobre as principais motivações que levam os indivíduos a empreender.

No que diz respeito ao nível de escolaridade, são as mulheres que têm o grau de instrução mais elevado do que os homens. O resultado apresentado não mostrou diferenças com a sustentação de IFDEP (2014). O que na verdade deixa um certo grau de insatisfação, pois apesar desses números elevados, são os homens que mais dominam o empreendedorismo em Portugal.

No que concerne a variável TEA por oportunidade e necessidade, verifica-se uma grande diferença entre os resultados apurados, em comparação com o trabalho de Capontes (2012). Uma vez que de acordo com os resultados apresentados, a diferença entre homens e mulheres quanto ao nível de significância, tinha uma probabilidade inferior à 1 vez; por outro lado, de acordo com Capontes (2012), em 2007 os homens tinham uma probabilidade de 2,113 vezes (67,9%) de empreender mais do que as mulheres com uma probabilidade de 32,1%.

Verificou-se ainda que a ocupação dos portugueses quando se trata de trabalhar em casa/trabalhos domésticos, os resultados demonstraram que no ano de 2013, o número de mulheres que tinha o trabalho doméstico como ocupação era abismal comparativamente ao número de homens, sendo que 16 homens afirmaram estar nessa situação, contra 132 mulheres. Para o ano de 2016, não houve grandes alterações, mantendo quase o mesmo cenário que em 2013. Desta forma, os resultados obtidos, não distaram dos resultados do estudo do IFDEP (2014) em que as mulheres trabalhavam 2,5 horas à mais do que os homens.

Portanto, de acordo com o exposto na revisão da literatura e nos resultados apurados a partir dos dados secundários, aferimos que as diversas variáveis selecionadas e estudadas, predizem o género.

CONCLUSÕES

Com o objetivo de identificar os obstáculos que as mulheres empreendedoras se deparam na criação de um negócio, as suas motivações e as diferenças existentes relativas ao género, realizou-se uma profunda revisão bibliográfica sobre o tema em questão. Retira-se da revisão literária que, apesar do crescimento do empreendedorismo em Portugal, ainda é bastante visível a desigualdade entre homens e mulheres no envolvimento deste fenómeno. Esta situação, é devida a diversos fatores, sendo eles culturais, educacionais, políticos e sociais, que acabam por dificultar o empreendedorismo feminino.

Chegou-se a conclusão de que as mulheres, apontam o medo do fracasso como o principal obstáculo para a abertura de um novo negócio, sendo que esse número é correspondente a 58,13%, contra 40,4% dos homens. Deste modo, os homens apresentavam ter mais experiência para a criação de um novo negócio e menos medo de falhar, do que as mulheres.

Quanto às motivações identificadas pelas mulheres para o início de uma atividade empreendedora, destaca-se a necessidade. Ou seja, na sua maioria as mulheres são movidas pela necessidade e os homens pela oportunidade.

No que diz respeito às diferenças existentes entre homens e mulheres, verificou-se que em Portugal, existia mais homens empreendedores com uma taxa de 10,4, face às mulheres empreendedoras com uma taxa de 6,1 para o ano de 2016 (o que torna visível o nível de disparidade entre homens e mulheres). Logo, apesar de ser uma mais-valia para Portugal (o facto de haver um crescimento do empreendedorismo), essa situação dificulta o empreendedorismo feminino.

Tendo em conta o envolvimento dos indivíduos na taxa TEA *early-stage*, o número de empreendedores *early-stage* do sexo masculino, apresentava-se como tendencialmente superior ao

número de empreendedoras *early-stage* do sexo feminino, o que permite afirmar que o sexo masculino tem um maior impacto na taxa TEA Global de Portugal.

No que concerne a expectativa de criação de emprego, concluiu-se que se espera que os homens portugueses, criassem mais empregos do que as mulheres, com uma probabilidade de 77,5%. Evidenciando assim, as diferenças significativas entre géneros. Inegavelmente, podemos observar que atualmente na sociedade portuguesa, são os homens quem mais criam empregos. Constatou-se ainda de que na sua maioria as mulheres encerravam mais empresas em Portugal, com uma probabilidade de 80% do que os homens (20%).

Em síntese, apesar dos entraves e das disparidades existentes com o sexo oposto, a cada ano que passa, é notável o crescimento e envolvimento das mulheres portuguesas na atividade empreendedora. Tornando, por conseguinte, numa mais-valia para a maximização da economia portuguesa, bem como na fomentação do empreendedorismo feminino.

Contribuições para a gestão

Este trabalho, faz várias contribuições para o crescimento científico, ou seja, auxiliando ainda mais na literatura já existente sobre o empreendedorismo e o empreendedorismo feminino/questões de género. O mesmo permitiu ainda identificar de acordo com algumas variáveis apresentadas, as diferenças existentes entre homens e mulheres, bem com a sua significância em termos estatísticos na atividade empreendedora portuguesa.

Além disso, como uma forma de contribuir para igualdade no empreendedorismo, o governo deve criar reformas legislativas e administrativas que deem às mulheres direitos iguais aos homens, em relação aos recursos económicos, acesso ao financiamento (crédito) e novas tecnologias apropriadas. A criação dessas políticas legislativas e administrativas, ajuda a equilibrar

e facilitar o envolvimento das mulheres no empreendedorismo, principalmente quanto o acesso ao financiamento (crédito), em que muitas das vezes as mulheres se veem negligenciadas e com falta de credibilidade das suas capacidades, por parte das instituições comparativamente aos homens;

E, deve-se também procurar abranger a educação empreendedora, a fim de que todos os indivíduos (sem distinção de género) possam ou consigam ter de igual forma, as ferramentas (conhecimento e/ou experiência) necessárias para o início de uma atividade empreendedora;

Limitações e sugestões para futuros estudos

Como limitações, pode-se referir uma certa dificuldade em aceder alguns trabalhos e/ou relatórios sobre as questões de género no empreendedorismo. A falta de mais variáveis particularizadas ou diretas para o estudo em questão, como por exemplo qual foi a forma de financiamento que os indivíduos tiveram para abrir um negócio e, se foi difícil a obtenção do mesmo; e identificar os obstáculos que enfrentaram para o início de uma atividade empreendedora, apresentando não uma, mas sim várias opções, também constituiu uma limitação para este trabalho.

Relativamente às sugestões para futuros estudos, sugere-se a continuação do presente estudo, para os próximos anos até à data atual, e a adicionalmente, a avaliação do impacto da Covid-19 na atividade empreendedora e na diferença de género.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Afonso, A., & Nunes, C. (2019). *Probabilidades e estatística- Aplicações e soluções em SPSS, versão revista e aumentada*. Universidade de Évora.
- AGER- Amway Global Entrepreneurship Report. (2014). *What makes an entrepreneurial mindset?*
- Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *SAGE Journals: Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595-621.
- Aldrich, H. E. (1989). *Networking among women entrepreneurs*. In Hagen, O., Rivchum, C. and Sexton, D. *Women Owned Business*.
- Alesina, A., Giuliano, P., & Nunn, N. (2013). On the origins of gender roles: Women and the plough. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(2), 469-530.
- Allen, I. E., Elam, A., Langowitz, N., & Dean, M. (2008). *GEM Report on Women and Entrepreneurship 2007*.
- Ames, & Finn. (2007). *Citação indireta, retirada do relatório "Empreendedorismo feminino" de IFDEP, 2014*.
- Bandeira, P. B., Amorim, M. V., & Oliveira, M. Z. (2020). Empreendedorismo feminino: Estudo comparativo entre homens e mulheres sobre motivações para empreender. *Revista Psicologia: Organizações e Trabalho*, 20(3), pp. 1105-1113.
- Baptista, R., & Thurik, R. (2004). *The relationship between entrepreneurship and unemployment: Is Portugal an outlier*.

- Bernardino, S., Santos, J. F., & Cardoso, C. (16 de Março de 2018). Empreender no feminino em Portugal: Motivações e obstáculos. *European Journal of Applied Business Management*, 4(1), pp. 101-117.
- Bianchi, M., Parisi, V., & Salvatone, R. (2016). Female entrepreneurs: motivations and constraints. An Italian regional study. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 8(3), 198-220. <https://doi.org/10.1108/IJGE-08-2015-0029>.
- Birley, & Muzyka. (2001). *Citação indireta, retirada do relatório "Empreendedorismo feminino" de IFDEP, 2014.*
- Boden Jr, R. J., & Nucci, A. R. (2000). On the survival prospects of men's and women's new business ventures. *Journal of Business Venturing*, 15(4), 347-362.
- Borges, A. F., Lima, J. B., & Brito, M. J. (2017). *Fundamentos da pesquisa em empreendedorismo: Aspectos conceituais, teóricos, ontológicos e epistemológicos.* Encontro Nacional de Associação de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., & Levie, J. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report.*
- Boyd, R. L. (2005). Race, gender and survival entrepreneurship in large northern cities during the great depression. *Journal of Socio-Economics*, 34, 9-331.
- Bruni, A., Gherardi, S., & Poggio, B. (2004). Doing gender, doing entrepreneurship: An ethnographic account of intertwined practices. *Journal Gender, Work and Organization*, 11(4), 355-474.

- Brush, C. G., Carter, N. M., Gatewood, E., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2004). *Gatekeepers of venture growth: A Diana project report on the role and participation of women in the venture capital industry.*
- Brush, C. S., Greene, P. G., & Gatewood, D. (2006). Perspectives on women entrepreneurs: Past findings and new directions: Minniti M. (ed.) praeger perspectives on entrepreneurship. Babson College.
- Cantillon, R. (1755). *An essay on commerce in general.* History of Economic Thought.
- Capontes, C. M. (2012). Género e empreendedorismo em Portugal: Estudo empírico com base nos dados do global entrepreneurship monitor. *Dissertação de Mestrado em Gestão de Empresas.* Instituto Politécnico de Bragança.
- Capucho, J. D. (2020). Determinantes da atividade empreendedora em países desenvolvidos e em desenvolvimento. *Dissertação de Mestrado em Economia.* Universidade Beira Interior.
- Carreira, S. d., Franzoni, A. B., Esper, A. J., Pacheco, D. C., Gramkow, F. B., & Carreira, M. F. (2015). Empreendedorismo feminino: Um estudo fenomenológico. *NAVUS- Revista de Gestão e Tecnologia*, 5(2), 6-13. <http://www.redalyc.org/articulo.a0>.
- Carvalho, L. C., & Costa, T. G. (2015). *Empreendedorismo- Uma visão global e integradora.* Sílabo.
- Casero, J. C., Mogollón, R. H., Escobedo, M. C., & Jiménez, M. V. (2010). Actividad empreendedora Y género. Un estudio comparativo. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* , 19(2), 83-98.
- Chein, F. (2019). *Introdução aos modelos de regressão linear.* ENAP.

- Chiavenato, I. (2005). *Comportamento organizacional: A dinâmica do sucesso das organizações*. Editora Manole.
- Comissão Europeia. (2003). *Livro verde: Espírito empresarial na Europa*.
- Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género (CIG). (2009). *Igualdade de género em Portugal*. Lisboa.
- Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género (CIG). (2017). *Igualdade de género em Portugal : Boletim estatístico 2017*.
- Comissão para a Igualdade de Género e para os Direitos das Mulheres. (2004). *A igualdade de género em Portugal 2003*. CIG.
- Comissão para a Igualdade e para os Direitos das Mulheres. (2001). *Plataforma de ação de Pequim 1995. Iniciativas e ações futuras, igualdade de género, desenvolvimento e paz para o século XXI*. SIG- Sociedade Industrial Gráfica, Lda.
- Constituição da República Portuguesa* (8 ed.). (2018). Porto Editora.
- Cozzi, A., Judice, V., Dolabela, F., & Fillion, L. J. (2008). *Empreendedorismo de base tecnológica. Spin-Off: criação de novos negócios a partir de empresas constituídas, universidades e centros de pesquisa*. Elsevier.
- Degen. (1989). *Citação indireta, retirada do relatório "Empreendedorismo feminino" de IFDEP, 2014*.
- Delmar, F., & Holmquist, C. (2004). *Women's Entrepreneurship: Issues and Policies*.
- Delors, J. L. (1998). *Educação: Um tesouro a descobrir. Relatório para a UNESCO da Comissão Internacional sobre Educação para o século XXI*. Cortez Editora.

- DeMartino, R., & Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: Exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of Business Venturing*, 18(6), 815-832.
- Dornelas. (2001). *Citação indireta, retirada do relatório "Empreendedorismo feminino" de IFDEP, 2014.*
- Drucker, P. F. (1959). Long-range planning- Challenge to management science. *Management Science*, 5(3), 217-358.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship- Practice and principles*. Harper & Row.
- Drucker, P. F. (1986). *Innovation and entrepreneurship*. Taylor & Francis Lda.
- Drucker, P. F. (2007). *Management Challenges For The 21ST Century*. Taylor & Francis Lda.
- Duarte, C., & Esperança, J. P. (2014). *Empreendedorismo e planeamento financeiro* (2 ed.). Sílabo.
- Duarte, E. M. (2013). O empreendedorismo nas micro e pequenas empresas: Um estudo aplicado à cidade de Pará de Minas-MG. *Dissertação para a obtenção do grau de mestre em Administração*. Faculdade Pedro Leopoldo.
- EIGE- European Institute for Gender Equality. (2015). *Promoting women's economic independence and entrepreneurship - Good practices*.
- Elam, A., & Terjesen, S. A. (2007). Institutional logics: Gender and business creation across GEM countries. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1-15.
- Europe, A. (2014). *Global Entrepreneurship Report 2013 - Encouraging entrepreneurs - Eliminating the fear of failure*. <http://www.amway.pt>.

Eurostat. (2016). *Labour Force Survey*.

Fernandes, S. d. (2017). Espírito empresarial e empreendedorismo: No Alto Tâmega. *Dissertação de Mestrado em Gestão*. Universidade de Trás-Os-Montes e Alto Douro.

Ferreira, M. P., Reis, N. R., & Ribeiro, S. F. (2009). *Marketing para empreendedores e pequenas empresas*. Lidel.

Filion. (2000). *Citação indireta, retirada do relatório "Empreendedorismo feminino" de IFDEP, 2014*.

Freire, D. A., Corrêa, R., & Ribeiro, H. C. (2011). *Género e empreendedorismo: um olhar sobre a pesquisa do GEM*. Empreendedorismo e Inovação.

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

Gartner. (1988). *Citação indireta, retirada do livro "Empreendedorismo e inovação", de Sarkar, 2014*.

Gaspar, F. (2007). The importance of entrepreneurship and the situation in Portugal. In *IASK International Conference Global Management 2007*, 239-246.
<https://hdl.handle.net/10400.15/189>.

Gaspar, F. (2009). *O processo empreendedor e a criação de empresas*. Sílabo.

Gaspar, F. (2009). *O processo Empreendedor e a Criação de Empresas de Sucesso*. Sílabo.

GEM- Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *GEM Global Report*.

- GEM Portugal 2012. (2012). *Estudo sobre o empreendedorismo*. Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI); Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL). <http://www.gemconsortium.org>.
- GEM Portugal 2013. (2014). *2004-2013: Uma década de empreendedorismo em Portugal*. Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI); Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), Porto. <http://www.gemconsortium.org>.
- GEM Portugal 2016. (2017). *Estudo de avaliação sobre as dinâmicas empreendedoras em Portugal*. Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI); Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), Porto. <http://www.gemconsortium.org>.
- Gomes, A. F., Santana, W. G., Antonialli, L. M., & Correia, E. L. (2009). Trajetórias e estratégias de mulheres: Um estudo conquistense. *Revista de Gestão*, 16(1), 69-87.
- Greene, P. G., Brush, C. G., & Gatewood, E. (2007). *Perspectives on women entrepreneurs: past findings and new directions*.
- Guimarães, P. R. (2019). *Métodos quantitativos estatísticos*. IESDE Brasil, S.A.
- Hamilton, E. (2013). The discourse of entrepreneurial masculinities and femininities. *Entrepreneurship and regional development*, 25, pp. 90-99.
- Hapsari, N. R., & Soeditaningrum, N. (2008). *Cultural factors on female entrepreneurs: A literature review*.
- Hapsari, N. R., & Soeditaningrum, N. (2018). *Cultural Factors on Female Entrepreneurship: A Literature Review*. <http://doi.org/10.1051/e3conf/20187311018>. Obtido de E3S Web of Conferences.

- Henrekson, M. (2002). Entrepreneurship: A weak link in the welfare state? *Research Institute of Industrial Economics*, 15(3), 579-593. <https://doi.org/10.1093/icc/dth060>.
- Hernandez, E. M. (1995). Les caractéristiques du travail du créateur d'entreprise. *Direction et Gestion des Entreprises*, 154, Juillet-août, 13-20.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2004). *Empreendedorismo* (5 ed.). Bookman.
- Horrell, S., & Krishnan, P. (2007). Poverty and productivity in female-headed households in Zimbabwe. *The Journal of Development Studies*, 43(8), 1351-1380.
- IFDEP- Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal. (2014). *Empreendedorismo feminino, um olhar sobre Portugal*. Novembro de 2014.
- Instituto Nacional de Estatística. (2013). *Trabalhar no feminino*. http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=154532260&DESTAQUESmodo=2.
- Instituto Nacional de Estatística. (s.d.). O Empreendedorismo em Portugal. *Demografia das Empresas*. <http://www.ine.pt>.
- Izyumov, A., & Razumnova, I. (2000). Women entrepreneurs in Russia: Learning to survive the market. *Journal of Development Entrepreneurship*, 5(1), 1-19.
- Jonathan, E. G. (2003). Empreendedorismo feminino no setor tecnológico brasileiro: Dificuldades e tendências. *Encontro de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 41-53.
- Jonathan, E. G. (2011). Mulheres empreendedoras: O desafio da escolha do empreendedorismo e o exercício do poder. *Psicologia Clínica*, 23(1), 65-85.

- Kaufman. (1991). *Citação indireta, retirada do relatório "Empreendedorismo feminino" de IFDEP, 2014.*
- Kelley, D. J., Brush, C. G., Greene, P. G., & Litovsky, Y. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Women's Report.*
- Kelley, D. J., Brush, C. G., Greene, P. G., & Litovsky, Y. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Women's Report.*
- Kepler, E., & Scott, S. (2007). *Are male and female entrepreneurs really that different?* Office of advocacy, US Small Business Administration.
- Kizner. (1973). *Citação indireta, retirada do livro "Empreendedorismo e inovação", de Sarkar, 2014.*
- Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *SAGE Journals: Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 3-64.
- Leite, A., & Oliveira, F. (17 de Abril de 2007). Empreendedorismo e novas tendências. *Estudo EDIT VALUE Empresa Júnior N°5*, pp. 1-34.
- Lindo, M. R., Cardoso, P. M., Rodrigues, M. E., & Wetzel, U. (2007). Vida pessoal e vida profissional: Os desafios de equilíbrio para mulheres empreendedoras do Rio de Janeiro. *RAC-Eletrônica*, 1(1), 1-15.
- Logenecker, J. G., & Moore, C. W. (1998). *Small business management*. South-Western Publishing. *Citação indireta retirada de IFDEP, 2014.*

- Loiola, E., Gondim, S. M., Pereira, C. R., & Ferreira, A. S. (2016). Ação planejada e intenção empreendedora entre universitários: Analisando preditores e mediadores. *Revista Psicologia: Organizações e Trabalho*, 16(1), 22-35.
- Longenecker, J. G. (1998). *Administração de pequenas empresas*. São Paulo: Makron Books.
- Longenecker, J. G., Moore, C., & Petty, J. W. (1997). *Small business management: An entrepreneurial emphasis*. South-Western Publishing. Citação indireta, retirada de IFDEP, 2014.
- Lowrey, Y. (2003). *The entrepreneur and entrepreneurship: A neoclassical approach*. Office of Advocacy, US Small Business Administration Economic Research Working Paper.
- Machado, H. V. (1999). *Tendências do comportamento gerencial da mulher empreendedora*.
- Machado, H. V. (2002). *Identidade empreendedora de mulheres no Paraná. Tese de Doutorado em Engenharia de Produção*. Universidade Federal de Santa Catarina.
- Machado, H. V., St-Cyr, L., Mione, A., & M., A. M. (2003). O processo de criação das empresas por mulheres. *Revista de Administração Eletrônica*, 2(2), pp. 1-22.
- Malheiros, J., Padila, B., & Rodrigues, F. (2010). *Mulheres imigrantes empreendedoras*. Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género.
- Mari, M., Poggesi, S., & Vita, L. d. (2014). *Italian women entrepreneurship: An empirical investigation*.
- Markman, & Baron. (2003). Citação indireta, retirada do relatório "Empreendedorismo feminino" de IFDEP, 2014.

- Marlow, S., & Carter, S. (2004). Accounting for change: Professional status, gender disadvantage and self-employment. *Women in Management Review*, 19(1), 5-17.
<https://doi.org/10.1108/09649420410518395>.
- Marlow, S., & Patton, D. (2005). All credit to Men? Entrepreneurship, finance and gender. *SAGE Journals: Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(6), 717-735.
<https://doi.org/10.1111/J.1540-6520.2005.00105.x>.
- Marques, A. P., & Moreira, R. (Maio de 2011). *Transição para o mercado de trabalho: Empreendedorismo numa perspetiva de género*, pp. 432-451.
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (8^a ed.). Macmillan.
- Martinho, S. I. (2012). Empreendedorismo feminino: motivações, características e obstáculos das mulheres empreendedoras em Portugal. *Dissertação para o Mestrado em Empreendedorismo e Criação de Empresas*. Universidade da Beira Interior.
- Maruani, M. (2003). *As novas fronteiras da desigualdade: Homens e mulheres no mercado de trabalho* (1^a ed.). Senac.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Van Nostrand.
- Mendes, A. R. (2007). Apontamentos sobre a educação para o empreendedorismo em Portugal. *Revista Portuguesa de Pedagogia*, 285-298.
- Minniti, M., & Arenius, P. (2003). *Women in entrepreneurship*.
- Minniti, M., & Naudé, W. (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries? *The European Journal of Development Research*, 22, 277-293.

- Moore, C. F. (2017). Understanding entrepreneurial behavior: A definition and model. *Academy of Management*. <https://doi.org/10.5465/ambpp.1986.4978712>.
- Moore, D. P., & Buttner, E. H. (1997). *Women entrepreneurs: Moving beyond the glass ceiling*. SAGE Publications, Incorporated.
- Muravyev, A., Talavera, O., & Schafer, D. (2009). Entrepreneurs gender and financial constraints: Evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270-286.
- Nedelcheva, S. (2012). *Female entrepreneurship in denmark. MSC Thesis. Denmark: International Business, Aarhus University, Business and Social Sciences*.
- Nogueira, C. I. (2009). Mulheres com negócios: Contributos para uma avaliação do potencial emancipatório do empreendedorismo feminino. *Dissertação de Mestrado em Sociologia*. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- OECD- Organisation for Economic Co-Operation and Development. (2004). Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy. *Women´s entrepreneurship: Issues and policies*. <http://www.oecd.org/sti/smes>.
- OECD- Organisation for Economic Co-Operation and Development. (2009). *OECD Annual Report 2009*.
- OECD- Organisation for Economic Co-Operation and Development. (2014). *Entrepreneurship at a glance*. https://doi.org/101787/entrepreneur_aag-2014-en.
- OECD- Organisation for Economic Co-Operation and Development. (2017). *Policy brief on women´s entrepreneurship*. <http://www.oecd.org>.

- Ogbor, J. O. (2000). Mythicizing and reification in entrepreneurial discourse: Ideology-critique of entrepreneurial studies. *Journal of management studies*, 37(5), 605-635.
- Pais, J. (2014). Diferenças entre géneros no empreendedorismo. *Dissertação de Mestrado em Gestão. Universidade Europeia*.
- Palma, P. J., & Silva, R. (2014). Proatividade e espírito empreendedor. *RH Magazine*, 179-198.
- Patterson, N., & Mavin, S. (2009). Women entrepreneurs: Jumping the corporate ship and gaining new wings. *SAGE Journals*, 27(2), 173-192. <https://doi.org/10.1177/0266242608100489>.
- Pearce, D. M. (1991). *Welfare is not for women: Why the war on poverty cannot conquer the feminization of poverty*. In Laura Gordon. Women, the state and welfare (University of Wisconsin Press).
- Pereira, A., & Patrício, T. (2020). *Guia prático de utilização do SPSS- Análise de dados para ciências sociais e psicologia* (8 ed.). Sílabo.
- Pérez, C. P., & Hernández, M. A. (2016). Explanatory factors on female entrepreneurship and limiting elements. *Suma de Negocios*, 7(15), 25-31. <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.004>.
- Peterson, W. (2005). The Free Market 26. *The Democracy of the Market*, pp. 26-44. <http://www.mises.org/library/democracy-market>.
- Pines, A. M., & Schwartz, D. (2008). Now you See Them, now you don't: Gender differences in entrepreneurship. *Journal of Managerial Psychology*, 23(7), pp. 811-832.
- Pines, A. M., Lerner, M., & Schwartz, D. (2010). Gender differences in entrepreneurship: Equality, diversity and inclusion in times of global crisis. 29(2), pp. 186-198.

PORDATA(2016).

(2017).

<http://www.pordata.pt/subtema/subportugal/escolaridade+da+populaçao>.

Potreck-Rose, & Jacob. (2006). *Citação indireta, retirada do relatório "Empreendedorismo feminino" de IFDEP, 2014.*

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.

Quivy, R., & Campenhoudt, L. (1992). *Manual de investigação em ciências sociais*. Gradiva.

Ramos, K. d., & Valdisser, C. R. (2019). Das dificuldades ao sucesso: Os caminhos tortuosos e cheios de obstáculos enfrentados por empreendedores. *Revista GETEC: Gestão Tecnologia e Ciências*, 8(20), pp. 23-38.

Ramos, S. T., & Naranjo, E. S. (2014). *Metodologia da investigação científica*. Escolar Editora.

Redford, D. T. (2006). Entrepreneurship education in Portugal: 2004/2005 national survey. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 12(1), 19-41.

Revenga, A., & Sudhir, S. (2012). Empowering women in smart economies. *Finance and Development*, 49(1), p. 40.

Reynolds, P. D. (1991). Sociology and entrepreneurship: Concepts and contributions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47-70.

Reynolds, P. D. (1994). Autonomous firm dynamics and economic growth in the United States, 1986-1990. *Regional Studies*, 28(4), 429-442.

Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2003). *Global Entrepreneurship Monitor- GEM Executive Report*. Babson College; London Business School.

- Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Erkkö, A., & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*.
- Rodrigues, A. S., Gaspar, L. C., Rodrigues, D. R., & Afonso, H. C. (2020). Factores críticos relacionados ao empreendedorismo feminino. *Espacio Abierto- Cuaderno Venezolano de Sociologia*, 30(1), 75-96.
- Santos, G. M. (2019). Empreendedorismo e estratégia em empresas lideradas por mulheres. *Dissertação de Doutoramento em Gestão*. Universidade da Beira Interior.
- Santos, L. A. (2014). Empreendedorismo feminino em Portugal. *Dissertação de Mestrado em Gestão de Empresas*. Instituto Politécnico do Porto.
- Santos, T. P., & Branco, J. F. (12 de Março de 2019). Género. *ISCTE-IUL Instituto Universitário de Lisboa*, pp. 1-14.
- Saraiva, P. M. (2011). *Empreendedorismo* (2 ed.).
- Sarfaraz, L., & Faghih, N. (2011). Women's entrepreneurship in Iran: a GEM based-data evidence. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 1(1), 45-57.
- Sarfaraz, L., Faghih, N., & Majd, A. A. (2014). The relationship between women entrepreneurship and gender equality. *Journal of Global Entrepreneurship*(4), 1-11.
<http://www.scholar.google.pt>.
- Saridakis, G., Marlow, S., & Storey, D. J. (2014). Do different factors explain male and female self-employment rates? *Journal of Business Venturing*, 29(3), 345-362.
- Sarkar, S. (2007). *Empreendedorismo e inovação*. Escolar Editora.
- Sarkar, S. (2014). *Empreendedorismo e inovação* (3 ed.). Escolar Editora.

- Say, J. B. (1845). *A treatise on political economy*. Translated by Charles Robert Prinsep (4^a ed.). Grigg & Elliot.
- Schwartz, E. (1976). Entrepreneurship: A new female frontier. *Journal of Contemporary Business*, 5, 47-76.
- Sena, V., Scott, M., J., & Roper, S. (2012). Gender, borrowing patterns and self-employment: Some evidence from England. *Small Business Economics*, 38(4), 467-480.
- Shane. (2003). *Citação indireta, retirada do livro "Empreendedorismo e inovação", de Sarkar, 2014.*
- Shapero, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, 9, 83-133.
- Shaw, E., Marlow, S., Lam, W., & Carter, S. L. (2009). Gender and entrepreneurial capital: Implications for firm performance. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 25-41.
- Shumpeter, J. A. (1934). *Citação indireta, retirada do livro "Empreendedorismo e Inovação", de Sarkar, 2014.*
- Shumpeter, J. A. (1947). The creative response in economic history. *The Journal of Economic History*, 7(2), 149-159.
- Shumpeter, J. A. (1978). *Citação indireta, retirada do relatório "Empreendedorismo feminino", de IFDEP, 2014.*
- Shumpeter, J. A. (2017). *The theory of economic development*. Taylor & Francis, Lda.
- Shumpeter, J. A. (2018). *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Actual editora.

- Silva, F. G. (2003). *Empreendedorismo*.
- Silva, J. L., Fernandes, M. W., & Almeida, R. L. (2015). *Matemática, estatística e probabilidade* (3 ed.). ABEU- Associação Brasileira das Editoras Universitárias.
- Silva, M. A., Correia, M. F., Scholten, M., & Gomes, L. F. (2008). Cultura nacional e orientação empreendedora: Um estudo comparativo entre Brasil e em Portugal. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 14(1), 65-84.
- Silveira, A., & Gouvêa, A. B. (2008). Empreendedorismo feminino: mulheres gerentes de empresas. *Revista de Administração FACES Journal*, 7(3), pp. 124-138.
- Singh, J., & Agrawal, A. (2011). Recruiting for ideas: How firms exploit the prior inventions of new hires. *Management Science*, 57(1), 129-150.
- Smith, J. S. (1848). *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy*. John W. Parker.
- Sociedade Portuguesa de Inovação. (2005). Estudo de avaliação do potencial empreendedor em Portugal. *GEM Portugal 2004*.
- Souza, Assis, & Zerbini. (2004). *Citação indireta, retirada do relatório "O empreendedorismo feminino" de IFDEP, 2014*.
- Stevensen, & Jarillo. (1990). *Citação indireta, retirada do livro "Empreendedorismo e inovação", de Sarkar, 2014*.
- Sullivan, D. M., & Meek, W. R. (2012). Gender and entrepreneurship: A review and process model. *Journal of Managerial Psychology*, 27(5), 428-458.
- Tartuce, T. J. (2006). *Métodos de pesquisa*. UNICE- Ensino Superior.

- U.S. Small Business Administration. (1998). *White paper: The new American evolution: The role and impact of small firms*. Office of Economics Research.
- Uzzi, B. (1999). Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking financing. *American Sociological Review*, 64, 481-505.
- Vale, G. M., Corrêa, V. S., & Reis, R. F. (2014). Motivações para o empreendedorismo: Necessidade versus oportunidade? *Revista de Administração Contemporânea*, 18(3), 311-327.
- Valenzuela Ponce de León, M., & Venegas Leiva, S. (2001). *Mitos y realidades de la microempresa en Chile: un análisis de género*. Centro de Estudios de la Mujer.
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2004). The effect of entrepreneurship on national economic growth: An analysis using the GEM database. *The first GEM research conference: Entrepreneurship, government policies and economic growth*.
- Venkataraman. (1997). *Citação indireta, retirada do livro "Empreendedorismo e inovação", de Sarkar, 2014.*
- Verheul, I., Van Stel, A. J., & Thurik, A. R. (2004). *Explaining female and male entrepreneurship across 29 countries*. The Netherlands: Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy.
- Verheul, I., Van Stel, A., & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18(2), 151-183.
- Vericat, G. F. (2013). *O Livro vermelho das mulheres empreendedoras*. Bookout, Lda.

- Vita, L. d., Mari, M., & Poggesi, S. (2014). *Female entrepreneurship research: Emerging evidences*.
- Weiler, S., & Bernasek, A. (2001). Dodging the glass ceiling? Networks and the new wave of women entrepreneurs. *The Social Science Journal*, 38(1), 85-103.
- Winkler, C. A., & Medeiros, J. (2011). Dificuldades do papel empreendedor desempenhado por mulheres. *Caderno de Administração*, 19(2), 69-76.
- Winn, J. (2005). Women entrepreneurs: Can we remove the barriers? *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1, 381-397.
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2001). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.

ANEXOS

Tabela de distribuição por género de Carina Capontes (2012) no seu trabalho sobre “Género e Empreendedorismo em Portugal: Estudo empírico com base nos dados do Global Entrepreneurship Monitor”.

		Ano: 2007				
Variáveis		Masculino		Feminino		
		Nº	%	Nº	%	
Criação de um novo negócio	Sim	110	11,3	76	7,3	
	Não	865	88,7	968	92,7	
Motivos para criar um negócio	Tirar partido de oportunidades de negócio	61	70,1	33	66	—
	Inexistência de melhores opções de trabalho	7	8	8	16	—
	Combinação de uma oportunidade de negócio com a inexistência de melhores	9	10,3	4	8	—
	Procura de melhores oportunidades apesar de se ter um emprego	10	11,5	5	10	—
Motivos para manter a decisão de criar um negócio	Maior independência	14	23	9	27,3	—
	Aumento do rendimento pessoal	34	55,7	18	54,5	—
TEA por oportunidade	Sim	101	10,1	54	5,2	
	Não	877	89,7	991	94,8	
TEA por necessidade	Sim	9	0,9	8	0,8	
	Não	969	99,1	1037	99,2	