



UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR
Ciências Sociais e Humanas

Fatores que influenciam a Intenção Empreendedora da Mulher: Financiamento, Educação para o Empreendedorismo e Vida Pessoal/Familiar

Alzira Maria Farinha Faria

Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em
Empreendedorismo e Criação de Empresas
(2º ciclo de estudos)

Orientador: Prof. Doutor Maria José Madeira

Covilhã, de junho de 2018

Dedicatória

À minha família, pais, irmãos, sobrinhos, cunhadas, ao meu avô Domingos de Castro Faria e ao Ricardo o meu bem-haja por todo o apoio, carinho e amor, só assim foi possível concluir esta etapa da minha vida.

Que tenham sempre orgulho em mim.

Agradecimentos

E está concluída mais uma etapa da minha vida pessoal e acadêmica, repleta de altos e baixos, mas que com as pessoas certas a meu lado tudo foi possível.

O meu enorme obrigada à minha orientadora Professora Doutora Maria José Madeira, pela paciência que teve comigo, por ter acreditado em mim e sobretudo, por me ajudar a ser uma boa aprendiz de investigadora, o meu bem-haja ainda pelo seu lado humano e todo o carinho que me proporcionou.

De seguida quero agradecer à minha família, à minha mãe Alzira Farinha, ao meu pai Agostinho Faria, aos meus irmãos Agostinho Faria e Rui Faria, aos meus cinco sobrinhos, Lara Faria, Núria Faria, Agostinho Faria, César Faria e Diana Faria, às minhas cunhadas Rita Faria e Carla Faria e ao meu melhor amigo e namorado Ricardo Madeira.

Aos meus pais não só o meu agradecimento, mas também o meu sincero pedido de desculpa pelas vezes em que perdi a paciência. Aos meus irmãos, por serem um modelo a seguir, onde muitas vezes me inspiro. E aos meus sobrinhos, a luz da minha vida, o meu alento incondicional, quero ser mais e melhor por vocês para que possam ter orgulho em mim e que vejam em mim um exemplo a seguir.

Um enorme obrigada aos meus avós paternos ao meu avô Domingos de Castro Faria, a estrela que sempre me ilumina.

Dedico ainda este meu trabalho à minha melhor amiga Cátia Pereira, a minha melhor confidente, presente nos maus e nos bons momentos.

E por fim, mas não menos importante ao meu melhor amigo e namorado Ricardo Madeira por toda a sua ajuda, dedicação, carinho e paciência, sem ele esta etapa não seria possível, o melhor companheiro que poderia ter.

Obrigada a todos vocês, foram essenciais nesta luta!

Resumo

O presente trabalho centra-se no fenómeno do empreendedorismo feminino. Face à importância que o empreendedorismo tem na sociedade atual, torna-se importante estudá-lo a si e às suas diferentes formas, neste caso o empreendedorismo no feminino este por sua vez, constitui um papel importante no crescimento económico e consequente redução da pobreza, daí a importância em estudá-lo. Para isso fez-se o levantamento bibliográfico sobre esta temática, nomeadamente aspetos como o acesso ao financiamento, a importância que a educação para o empreendedorismo tem para a mulher que empreende e por fim, a forma como a vida pessoal/familiar influencia a intenção em empreender. Para testar empiricamente as hipóteses recorreu-se ao uso de dados primários, através da elaboração de um questionário visando levantar dados sobre os fatores que influenciam a intenção empreendedora da mulher. Este questionário foi implementado entre os dias 02 e 30 de abril de 2018. Aplicados os métodos de Análise de Regressão Probit e a Regressão Multinomial Logit (ML), conclui-se que, o Acesso ao Financiamento não constitui em entrave à intenção empreendedora feminina, mas que a Educação para o Empreendedorismo e a vida Pessoal/Familiar são fatores que influenciam a mulher empreendedora. Nos dois métodos utilizados pode concluir-se que o acesso ao Financiamento não influencia a intenção empreendedora da mulher, isto é, os dados estatísticos não tiveram significância. Já em relação à Educação para o Empreendedorismo averiguou-se que esta fomenta a intenção da mulher empreender e isto, foi visível ambos os modelos analisados. E, em relação à vida Pessoal/Familiar da mulher esta foi a que mais teve impacto na intenção da mulher empreender, na Análise Probit duas variáveis apresentaram valores significativos e em relação à Regressão Multinomial Logit, o fator pessoal/familiar também foi o que apresentou mais significâncias e mais impacto na intenção empreendedora da mulher. Esta investigação foi construída em cinco capítulos principais, o primeiro é um capítulo introdutório onde se justifica a escolha do tema e a importância do mesmo e o segundo capítulo diz respeito à construção teórica relativamente ao empreendedorismo e ao empreendedorismo feminino. No terceiro capítulo está descrita a metodologia utilizada (desde a descrição do questionário elaborado até à identificação das hipóteses de investigação). Já o quarto capítulo é relativo à apresentação e análise dos dados resultantes do modelo de Análise Probit e de Regressão Multinomial Logit. E por fim, no último capítulo são apresentadas as principais considerações do estudo bem como as limitações e futuras linhas de investigação.

Palavras-chave

Empreendedorismo, Empreendedorismo Feminino, Intenção Empreendedora, Financiamento, Educação para o empreendedorismo, Vida Pessoal/Familiar.

Abstract

The present work focuses on the phenomenon of female entrepreneurship. In view of the importance that entrepreneurship has in today's society, it is important to study it and its different forms, in which case entrepreneurship in the feminine, in turn, plays an important role in economic growth and consequent poverty reduction. For this purpose, a bibliographical survey was carried out on this subject, namely aspects such as access to finance, the importance that entrepreneurial education has for the woman who undertakes, and finally, how the personal / family relationship influences entrepreneurial intentions. In order to test the hypotheses empirically, we used the primary data, through the elaboration of a questionnaire in order to explain what factors influence the entrepreneurial woman. This questionnaire was implemented between April 2 and 30, 2018. Applying the Probit Regression Analysis methods and the Logit Multinomial Regression (ML), it is concluded that, Access to financing is not an obstacle to female entrepreneurship, but that Education for entrepreneurship and personal / family relationship are factors which influence the entrepreneurial woman. In the two methods used it can be concluded that access to financing does not influence the entrepreneurial intention of the woman, that is, the statistical data were not significant. Regarding education for entrepreneurship, it was found that it fosters the intention of the woman to undertake and this, both models analyzed were visible. And in relation to the personal / family life of the woman this was the one that had the most impact on the intention of the woman to undertake, in the Probit Analysis two variables presented significant values and in relation to the Logit Multinomial Regression, the personal / family factor was also what presented more significance and more impact on women's entrepreneurial intent. This research was constructed in five main chapters, the first one is an introductory chapter where the choice of theme and the importance of it is justified and the second chapter concerns the theoretical construction regarding entrepreneurship and female entrepreneurship. The third chapter describes the methodology used (from the description of the questionnaire prepared until the identification of the research hypotheses). The fourth chapter is related to the presentation and analysis of the data resulting from the Probit Analysis and Multinomial Logit Regression model. Finally, the last chapter presents the main considerations of the study as well as the limitations and future lines of research.

Keywords

Entrepreneurship, Women Entrepreneurship, Female entrepreneurship, Entrepreneurial Intentions, Financing, Entrepreneurial Education, Personal/Family Relationship

Índice

| | |
|---|------|
| Lista de Figuras | XIV |
| Lista de Tabelas | XV |
| Lista de Acrónimos | XVII |
| Capítulo 1 - Introdução | 1 |
| 1.1 Enquadramento do problema/Importância e Justificação do tema | 1 |
| 1.2 Objetivo e Questão de Investigação | 2 |
| 1.3 Estrutura da Investigação | 3 |
| Capítulo 2 - Enquadramento Teórico e Hipóteses | 4 |
| 2.1 A origem do termo Empreendedorismo e sua evolução | 4 |
| 2.2 A Intenção Empreendedora nos homens e mulheres | 6 |
| 2.3 Empreendedorismo Feminino | 8 |
| 2.3.1 Dificuldades no Financiamento por parte das Mulheres empreendedoras | 12 |
| 2.3.2 A Importância da Educação para o Empreendedorismo | 13 |
| 2.3.3 A Importância da vida Pessoal/Familiar | 16 |
| 2.4 Modelo de Análise | 20 |
| Capítulo 3 - Metodologia da Investigação | 21 |
| 3.1 Desenho da Investigação | 21 |
| 3.1.1 Método de recolha de dados - Questionário e Análise de conteúdo | 21 |
| 3.2 Recolha de dados e Amostra | 24 |
| 3.3 Variáveis Utilizadas | 24 |
| 3.3.1 Variáveis Dependentes | 24 |
| 3.3.2 Variáveis Independentes | 25 |
| 3.4 Métodos utilizados | 26 |
| Capítulo 4 - Análise e Discussão de Resultados | 28 |
| 4.1 Caracterização da Amostra | 28 |
| 4.2 Análise dos dados e Discussão | 28 |
| 4.2.1 Análise Probit com variável dependente Intenção Empreendedora e variáveis independentes | 29 |
| 4.3 Fatores que influenciam a Intenção Empreendedora da Mulher - Análise Probit | 30 |
| 4.4 Fatores que influenciam a Intenção Empreendedora da Mulher, Multinomial Logit: Intenção em criar uma empresa | 32 |
| 4.4.1 Variável dependente Intenção em criar uma empresa: Pretende criar uma empresa | 32 |

| | |
|---|----|
| 4.4.2 Variável dependente Intenção em criar uma empresa: Já criei uma empresa | 34 |
| Capítulo 5 - Conclusões, limitações e futuras linhas de investigação | 39 |
| 5.1 Conclusão da Investigação | 39 |
| 5.2 Limitações da Investigação | 40 |
| 5.3 Futuras linhas de Investigação | 41 |
| 6 Referências Bibliográficas | 42 |
| Anexos | 49 |

Lista de Figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1 - Educação para o empreendedorismo, intenção empreendedora e comportamento empreendedor | 14 |
| Figura 2 - Modelo teórico das barreiras ao empreendedorismo feminino | 19 |
| Figura 3 - Modelo conceptual dos fatores que influenciam a intenção empreendedora da mulher. | 20 |

Lista de Tabelas

| | |
|--|----|
| Tabela 1 - Tabela resumo dos objetivos e questões de investigação | 3 |
| Tabela 2- Tabela resumo da evolução do termo empreendedorismo | 6 |
| Tabela 3- Tabela resumo relativa às políticas da evolução do papel da mulher e da mulher empreendedora | 12 |
| Tabela 4- Fatores que determinam o sucesso da educação para o empreendedorismo | 16 |
| Tabela 5- Tabela resumo das dificuldades sentidas pelas mulheres empreendedoras | 18 |
| Tabela 6- Tabela resumo das hipóteses e variáveis associadas | 25 |
| Tabela 7- Aspectos metodológicos da investigação empírica | 27 |
| Tabela 8- Caracterização da amostra | 28 |
| Tabela 9- Significância do modelo de Análise Probit | 29 |
| Tabela 10- Análise Probit com variável dependente Intenção Empreendedora e variáveis independentes | 29 |
| Tabela 11- Significância do modelo Multinomial Logit | 32 |
| Tabela 12- Multinomial Logit com variável dependente Intenção em criar uma empresa e variáveis independentes: Pretende criar uma empresa | 32 |
| Tabela 13- Multinomial Logit com variável dependente Intenção em criar uma empresa e variáveis independentes: Já criei uma empresa | 34 |

Lista de Acrónimos

UBI - Universidade da Beira Interior

CEC - Conselho Empresarial do Centro/Câmara de Comércio e Indústria do Centro

EUROACE - Euro região que engloba o Alentejo, o Centro e a Extremadura

GEM - Global Entrepreneurship Monitor

ML- Multinomial Logit

PME - Pequenas e Médias Empresas

SPSS - Statistical Package for the Social Sciences

TEA - Taxa de Atividade Empreendedora

VC - Venture Capital

Capítulo 1 - Introdução

1.1 Enquadramento do problema/importância e justificação do tema

Relativamente ao número de mulheres empreendedoras no mundo pode aferir-se que os países da América Latina apresentam as maiores Taxas de Atividade Empreendedora (TEA) feminino, cerca de 17% logo seguido de África - 15% (Relatório GEM, Global Report, 2016/2017). Na América Latina, é de realçar o Brasil em que, a taxa total de empreendedores é semelhante nos dois géneros (masculino - 38,2% e feminino - 33,9%) (Relatório GEM Brasil, 2016).

A Europa regista um menor envolvimento da mulher no início da atividade empresarial, cerca de 6% assim como, a menor paridade de género. É de salientar ainda que, em países europeus como a Alemanha, França, Itália e Bulgária, a taxa de atividade empreendedora feminina é de apenas 3% (Relatório GEM, Global Report, 2016/2017).

Já em Espanha, Ortega e Garcia (2017) referem que apesar dos bons resultados de 2014, onde as mulheres representavam 45,7% do crescimento do perfil autónomo (o mais predominante no país), a verdade é que, o género masculino ainda prevalece com cerca de 63,8%. Comparativamente a outros países da União Europeia, o país vizinho encontra-se acima da média relativamente ao empreendedorismo feminino (31,5%).000000

De acordo com o relatório GEM 2013 (*Global Entrepreneurship Monitor*), em Portugal a TEA (taxa de atividade empreendedora) de indivíduos com idades compreendidas entre os 18 e os 64, em economias orientadas para os fatores de produção situava-se nos 22,3% no género masculino enquanto que no feminino registava uma taxa de 19,8%. Já no que diz respeito à TEA em economias orientadas para a eficiência, são uma vez mais os homens que empreendem, com uma taxa de 17,2% e as mulheres situam-se numa taxa de 11,8%. E por fim, em relação à taxa de atividade empreendedora em economias direcionadas para a inovação pode-se indicar que mais uma vez, o género masculino predomina face ao feminino com taxas de 10,1% e 5,7%, respetivamente.

Esta evidência de que o género masculino é mais empreendedor, foi também registada no relatório GEM 2104/2015 - EUROACE (Euro região que engloba o Alentejo, o Centro e a Extremadura) onde se pode analisar que a taxa de homens empreendedores duplica em todas as regiões anteriormente assinaladas. No Alentejo, a taxa de empreendedores masculinos é de 66,6% e a das mulheres é de 33,4%, já no Centro a percentagem do género masculino é de 66,4%

e a das mulheres empreendedoras é de 33,6% por fim, na região da Extremadura a taxa de homens a empreender é de 63,5% face aos 36,5% do género feminino.

Desta forma, a escolha do tema surgiu através do interesse em estudar quais os fatores que podem influenciar (positiva ou negativamente) a intenção da mulher empreender e que podem estar na origem da discrepância entre o número de homens e mulheres que empreendem.

Segundo Naser (2012) as razões que levam a mulher a empreender têm por base motivações negativas, isto é, quando o emprego anterior já não satisfaz as necessidades económicas, psicológicas e/ou sociais da mulher em questão, o que a leva a procurar outras alternativas. Já as motivações positivas, mencionadas pelo mesmo autor (Naser, 2012) dizem respeito à ambição da mulher, ou seja, à vontade de ser reconhecida socialmente, o alcançar independência financeira e a ajuda que este retorno pode trazer a si e à sua família.

Por outro lado, Fernandez (2014) refere que as principais razões que levam a mulher a empreender ou a abrir um negócio são o desejo de autonomia, motivações financeiras, necessidades familiares e a ambição de alcançar a autonomia desejada.

O que se pretende analisar nesta investigação identificar alguns dos fatores que têm influência na intenção da mulher em empreender.

1.2 Objetivo e questões de investigação

O principal objetivo desta investigação é analisar alguns dos fatores que influenciam a intenção empreendedora da mulher. Num âmbito mais específico, destacam-se como objetivos específicos desta investigação:

- Identificar e analisar quais os fatores que influenciam a intenção empreendedora da mulher;
- Analisar se o acesso ao financiamento influencia a intenção empreendedora da mulher;
- Analisar se a educação para o empreendedorismo influencia a intenção empreendedora da mulher;
- Analisar se a vida pessoal e familiar tem influência na intenção empreendedora da mulher.

Em consonância com os objetivos, surgem algumas questões de investigação, nomeadamente:

- O acesso ao financiamento influencia a intenção empreendedora da mulher?
- A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção empreendedora da mulher?

- A relação familiar influencia intenção empreendedora da mulher?

A tabela seguinte resume os objetivos (geral e específicos) e questões desta investigação.

Tabela 1 - Tabela resumo dos objetivos e questões de investigação

| Objetivo Geral | Objetivos específicos | Questões |
|--|---|---|
| Fatores que influenciam a intenção empreendedora da mulher | <ul style="list-style-type: none"> - Dificuldades de acesso ao financiamento; - Importância da educação para o empreendedorismo; - Importância da vida pessoal/familiar. | <ul style="list-style-type: none"> - O acesso ao financiamento influencia a intenção empreendedora da mulher? - A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção empreendedora da mulher? - A relação familiar influencia a intenção empreendedora da mulher? |

Fonte: Elaboração própria

1.3 Estrutura da investigação

Esta investigação será constituída por uma parte introdutória onde será feito o enquadramento da problemática em estudo, bem como a justificação do tema escolhido a e os objetivos e questões levantadas na presente investigação.

Na segunda parte deste trabalho será realizada a revisão de literatura onde serão abordados tópicos como o empreendedorismo, o papel da mulher no mundo dos negócios, empreendedorismo no feminino, intenção empreendedora, financiamento, educação para o empreendedorismo e relação pessoal/familiar.

A terceira parte deste estudo diz respeito à metodologia utilizada e justificação da escolha (quantitativa). Neste mesmo ponto serão abordados aspetos como o estudo da base de dados e amostra assim como as variáveis dependentes e independentes.

Posteriormente serão analisados os resultados e discussão dos mesmos já, o último ponto desta investigação será direcionado para as conclusões, limitações e futuras linhas de investigação.

Capítulo 2- Enquadramento Teórico e Hipóteses

2.1 A origem do termo empreendedorismo e sua evolução

O empreendedorismo é considerado uma fonte de desenvolvimento económico, de inovação e crescimento e por isso mesmo é considerado um tema atual que muito tem chamado a atenção de economistas, investigadores e políticos, em inúmeros países (Rubio-Bañón & Esteban-Lloret, 2016).

Cantillon foi um dos primeiros autores a falar em empreendedorismo. Cantillon (1755) usava pela primeira vez o termo “autoemprego” ajustado ao risco e cujo retorno era incerto. Cantillon (1755) refere ainda que, o agente central (“entrepreneur”) tem a função de regular o mercado, ser responsável pela troca e circulação que ocorre na economia e por trazer equilíbrio à oferta e à procura.

Já em 1821 Say referia o empreendedor como o indivíduo que combina recursos e que desempenha um papel importante na coordenação geral de uma determinada empresa.

Autores como Knight (1921) afirmam que o empreendedor é o indivíduo que toma decisões em contextos de incerteza e que, é capaz de contornar essa situação para além de, conseguir prever necessidades do futuro.

Schumpeter abordou esta temática, em 1912 o autor centra-se na ação individual do empresário ou inovador (termos que o autor implementou), para ele, o empresário era a pessoa que introduzia novas combinações de recursos e os transformava em novos produtos ou métodos de organização. Já em 1942, Schumpeter refere a importância do “empresário coletivo” e da equipa, como protagonista do processo de inovação.

A capacidade de detetar oportunidades no mercado foi uma ideia defendida por outros autores nomeadamente Drucker (1969, 1986) que referia que o empreendedor é aquele que procura maximizar as oportunidades, encontra as coisas e concentra todos os seus esforços. Já Kirzner (1979) realça o estado de alerta em que o empreendedor se encontra e que este é o primeiro a detetar as oportunidades de mercado e com o seu talento é capaz de as explorar.

O termo empreendedorismo encontra-se estreitamente relacionado à exploração das oportunidades, anos mais tarde, Shane e Venkataraman (2000) referem que o processo do empreendedorismo e criação de empresas passa pela existência de oportunidades, pela descoberta das mesmas e sua conseqüente exploração.

Trigo (2003) afirma que o empreendedorismo é o processo através do qual os indivíduos, ou grupos, criam algo novo com valor tendo em conta o processo de inovação e a exploração das oportunidades.

Autores mais recentes como Amorós e Bosma (2014) apresentam o conceito de empreendedorismo como a criação de um negócio ou iniciativa (incluindo o autoemprego) assim como, a criação ou expansão de uma determinada empresa, este processo pode ser feito por várias pessoas de forma independente ou numa empresa já estabelecida.

Welter, Baker, Audretsch, & Gartner, (2017) realçam que o empreendedorismo é uma tecnologia social amplamente disponível para criar organizações, estas por sua vez, podem alcançar inúmeras metas. Segundo os mesmos autores, Welter et al. (2017), a pesquisa empresarial pode e deve ser, uma janela e uma ferramenta para moldar a equidade social e económica. Welter et al. (2017) fazem ainda referência às empresas de alto crescimento, com capacidades tecnológicas e com capital de risco, capazes de criar milhares de postos de trabalho e de proporcionar ao público produtos e serviços capazes de alterar a forma como vivemos geralmente, este exemplo é caracterizado como modelo de empreendedorismo de Silicon Valley.

A tabela que se segue é importante para sintetizar a evolução que o termo empreendedorismo sofreu e perceber os aspetos que se mantiveram e os que mudaram. A tabela funciona ainda, como tema introdutório para que depois, seja mais fácil compreender a evolução e a caracterização do tema principal deste trabalho, o empreendedorismo feminino.

Tabela 2 - Tabela resumo da evolução do termo empreendedorismo

| Tabela resumo da evolução do termo empreendedorismo | | |
|---|------------------------------------|--|
| Ano | Autor | Definição |
| 1755 | Cantillon | O empreendedor é o agente central que regula o mercado, responsável pela troca e circulação que ocorre na economia e, traz equilíbrio na oferta e na procura. |
| 1821 | Say | O empreendedor é o indivíduo que combina recursos e tem o papel de coordenar a empresa. |
| 1912 | Schumpeter | Centra-se na ação individual do empresário/innovador. O empresário introduz novas combinações de recursos que eram transformados em novos produtos ou métodos de organização. |
| 1921 | Knight | Empreendedor é o indivíduo que toma decisões em contextos de incerteza, mas que é capaz de lidar com isso e consegue ainda prever necessidades futuras. |
| 1842 | Schumpeter | Centra-se na ação individual do empresário/innovador. O empresário introduz novas combinações de recursos que eram transformados em novos produtos ou métodos de organização. |
| 1969 | Drucker | O empreendedor procura maximizar as oportunidades, encontra as coisas e reúne todos os esforços. |
| 1979 | Kirzner | Realça o estado de alerta do empreendedor, é o primeiro a detetar as oportunidades de mercado e tem o talento de as explorar. |
| 2000 | Shane e Venkataraman | O processo de empreendedorismo e criação de empresas passa pela existência de oportunidades, pela descoberta das mesmas e sua exploração. |
| 2004 | Trigo | O empreendedorismo é o processo em que os indivíduos, ou grupos, criam algo novo com valor tendo em conta a inovação e a exploração de oportunidades. |
| 2014 | Amorós e Bosma | Criação de negócio ou iniciativa (incluindo autoemprego) bem como, a criação/expansão de uma empresa. Este processo pode ser desenvolvido por várias pessoas, de forma independente ou numa empresa já criada. |
| 2017 | Welter, Baker, Audretsch e Gartner | O empreendedorismo é uma tecnologia social disponível para criar organizações capazes de alcançar inúmeras metas. A pesquisa empresarial é uma janela e ferramenta para moldar a equidade social e económica. |

Fonte: Elaboração própria

2.2 A Intenção Empreendedora nos homens e mulheres

Existe uma crescente literatura que argumenta que as intenções desempenham um papel muito relevante na decisão de iniciar uma nova empresa.

Segundo Shinnar, Hsu, Powell, & Zhou, (2017) em 1991, Ajzen construiu uma teoria relativa ao comportamento planeado que, tinha como principal finalidade examinar a formação da intenção empreendedora e o seu comportamento. Esta teoria revela que os indivíduos são afetados por inúmeros fatores como por exemplo as suas crenças sobre atitudes, controlo e

normas que formam a intenção empreendedora, a mesma ideia foi defendida por Wong & Lee (2004) que realçam o facto de que a intenção em realizar comportamentos empresariais pode ser afetada por fatores como a necessidade, valores, desejos, hábitos e crenças (Shinnar, Hsu, Powell, & Zhou, 2017).

A decisão de ser empreendedor pode ser considerada como voluntária e consciente, é um processo que ocorre ao longo do tempo, de forma gradual, neste sentido a intenção empreendedora pode ser encarada como o primeiro passo de um longo processo de “risco” (Liñán & Chen, 2009). De acordo com Liñán & Chen, (2009) existem variáveis que condicionam a intenção empreendedora como é o caso das variáveis cognitivas (motivacionais), fatores externos e ainda variáveis relacionadas com as restrições temporais, dificuldade em realizar tarefas e a influência de terceiros assim como a pressão (Wong & Lee, 2005).

Estudos mostram que existe uma relação positiva entre a intenção empreendedora e o comportamento real que o indivíduo tem no início do seu negócio (Kautonen, Van Gelderen, & Fink, 2015) assim como há pesquisas que reconhecem que existem pessoas cuja intenção empreendedora é baixa, mas que podem iniciar negócios e tornarem-se em “empresários acidentais” (termo implementado por Fitzsimmons & Douglas, 2011).

Por sua vez, a intenção de realizar comportamentos empresariais pode ser afetada por vários fatores, tais como necessidades, valores, desejos, hábitos e crenças (Bird, 1988; Wong & Lee, 2004). Além destes fatores, autores como Chowdhury & Endres, (2005) referem que a autoeficácia ajuda a desenvolver a intenção e ação empreendedoras assim como, a educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em empreender (Rauch & Hulsink, 2015).

Schøtt et al. (2015) referem que os jovens de ambos os géneros mostram taxas positivas de intenção em empreender nos próximos três anos (29%- mulheres; 35%- homens) mas que, os jovens homens apresentam uma maior consciência do risco, autoeficácia e uma melhor perceção de novas oportunidades de negócio, em comparação às mulheres jovens.

De acordo com Kautonen et al., (2015) a questão de como a intenção empreendedora influencia realmente a criação de um negócio ainda é uma temática inexplorada. Consequentemente, autores como Shinnar et al., (2017) abordaram esta temática e sobretudo exploraram de que forma o género do empreendedor e o intervalo de tempo existente entre a intenção e o comportamento real de iniciar um negócio podem influenciar o processo empreendedor. Ainda segundo o que afirma Shinnar et al., (2017) existe uma tendência em atribuir papéis de género aos indivíduos consoante a sua identidade de género estes papéis por sua vez, afetam a intenção empreendedora da pessoa em questão, o que sugere que o empreendedorismo é um processo de género em que as mulheres e os homens enfrentam expectativas sociais diferentes.

2.3 Empreendedorismo no Feminino

Shinnar et al., (2017) refere que o empreendedorismo feminino constitui um papel importante no crescimento económico e consequente redução da pobreza e refere ainda que as evidências empíricas mostram que as mulheres são menos propensas a tornarem-se empreendedoras. Esta ideia de que a propensão ao empreendedorismo é maior nos homens do que nas mulheres é explicada por diferentes teorias a de Eagly (1987) que parece ser até agora a mais aceite, esta teoria refere que para as pessoas serem socialmente aceites devem corresponder a certos estereótipos e neste seguimento, os homens são associados a características como o domínio e a realização enquanto que as mulheres, são associadas a comportamentos “dóceis” (Rubio-Bañón & Esteban-Lloret, 2016).

Baù, Sieger, Eddleston, & Chirico (2017) defendem a ideia anteriormente mencionada de que as mulheres têm menos propensão a entrarem no mundo do empreendedorismo, comparativamente aos homens.

O empreendedorismo assume um papel importante no que diz respeito ao desenvolvimento económico Rubio-Bañón & Esteban-Lloret (2016), tal ideia também foi defendida por Shinnar et al., (2017). Apesar do empreendedorismo ainda ser dominado pelo género masculino a verdade é que em 2010 (segundo o relatório GEM), quase 42% dos empresários mundiais eram mulheres.

De acordo com De Vita, Mari, & Poggesi, (2014) a questão de género em empreendedorismo surge na literatura académica no final da década de 1970. Apesar de o empreendedorismo feminino ser um domínio importante de pesquisa, apenas dez por cento da investigação se dirige às mulheres empreendedoras (Baù et al., 2017).

De acordo com as autoras anteriormente citadas, De Vita et al., (2014) é importante referir que existem vários fatores que dificultam e/ou caracterizam o acesso das mulheres ao empreendedorismo nomeadamente, a área geográfica onde se encontram (que em países em desenvolvimento este processo é mais complicado), a necessidade de treino profissional, barreiras sociais, dificuldades linguísticas e dificuldades económicas.

Desta forma, o empreendedorismo é reconhecido como um mecanismo importante no crescimento económico e do bem estar social e cada vez mais, as mulheres são incentivadas a empreender (Brush, Ali, Kelley, & Greene, 2017).

Autores como Welsh, Memili, & Kaciak, (2016) reforçam o que é dito por Brush et al., (2017) uma vez que afirmam que, as mulheres empresárias aumentam, de forma exponencial, o crescimento do bem-estar económico dos países, reduzindo a pobreza e consequentemente,

aumentar os rendimentos familiares o que estará intimamente relacionado a melhores condições de saúde e educação para estas famílias.

Relativamente aos motivos que levam a mulher a empreender estes são, muitas das vezes individuais ou pessoais associados à própria mulher nomeadamente, o desejo de sucesso e de autonomia, a necessidade de realização pessoal assim como a tolerância ao risco, autoconfiança e o reconhecimento de uma boa oportunidade de negócio (Pérez-Pérez & Avilés-Hernández, 2016).

De acordo com Aldrich & Cliff (2003) e Kirkwood (2007) , a família é outro dos fatores que poderá levar a mulher a empreender uma vez que pode passar a ser fonte de recursos económicos e funcionar como um meio de socialização e fazer com que a própria família desenvolva o seu espírito empreendedor.

Boz & Ergeneli, (2014) assumem haver diferenças nas características pessoais das mulheres empreendedoras e nas que não são, afirmam ainda que, os estilos de vida dos pais destas mulheres empreendedoras é, muitas das vezes, um fator determinante.

Os autores referidos anteriormente, Boz & Ergeneli (2014) vão mais longe e dizem que as empresas iniciadas por mulheres são influenciadas pelas decisões e ambições dos membros da família afirmam ainda que, os pais são os atores mais importantes na vida de um indivíduo. Aspetos como a educação, o desenvolvimento mental e cognitivo e definição de traços de personalidade são adquiridos junto dos pais e é seguindo esta ideia que Boz & Ergeneli (2014) afirmam que a decisão e o desejo de se tornar empreendedor é muito relevante para a família desses indivíduos, nos casos em que os familiares diretos têm ligação ao mundo empresarial ou ambição do mesmo.

No entanto, nem todas as mulheres mostram as mesmas motivações no que toca a empreender. De acordo com Pérez-Pérez & Avilés-Hernández (2016), as mulheres mais jovens mostram o desejo pessoal de querer materializar a sua própria empresa, ideias e/ou projetos fruto da educação que receberam. Já as mulheres de meia idade, empreendem mais, por uma questão de necessidade e muitas das vezes para sair da situação de desemprego em que se encontram.

De acordo com Baù et al., (2017) as mulheres empreendedoras tendem a sofrer mais aquando de um negócio fracassado, comparativamente aos homens. Estes mesmos autores Baù et al., (2017) reforçam ainda que, as mulheres de classes sociais mais favorecidas sofrem menos com a visão paternalista tradicional da família e da sociedade têm ainda, melhores recursos materiais e imateriais, incluindo educação e tecnologia.

Segundo Pettersson, Ahl, Berglund, & Tillmar (2017) o empreendedorismo nas mulheres tem sido uma temática abordada desde a década de oitenta, mas que esta se limitava a fazer

comparações entre géneros e para ajudar a explicar o “baixo desempenho” das empreendedoras Shinnar *et al.*, (2017) juntou e comparou várias políticas e tabela seguinte resume isso mesmo e ajuda a compreender o papel da mulher empreendedora e a sua evolução.

Tabela 3 - Tabela resumo relativa às políticas da evolução do papel da mulher e da mulher empreendedora

| Tabela resumo relativo à evolução do papel da mulher e da mulher empreendedora | | | | | | | |
|--|--|---|--|--|---|---|---|
| Políticas | Política Neoliberal | Política Feminista Liberal | Política Feminista Radical | Política Psicanalítica | Política Feminista Socialista | Política Feminista Pós-moderna | Política Feminista Pós-colonial |
| Argumentos e pressupostos | Falta de economia de crescimento | Falta de direitos e oportunidades para as mulheres empreendedoras; Barreiras e falta de acesso a recursos (financeiros e educação) | As mulheres são subordinadas; | As mulheres empreendedoras são afetadas pelas suas famílias de índole patriarcal | Sociedade caracterizada por relações de poder e desigualdades | Posicionamento dos homens e mulheres empreendedoras | Branco, heterossexual e de classe média (características ideias dos empreendedores, quer sejam homens ou mulheres). |
| Argumentos e pressupostos: descrição ampla da política | Crescimento económico | Mudanças sociais para as mulheres | Mudanças sociais para as mulheres | Mudanças sociais para as mulheres | Mudança no conceito de género na sociedade | Mudança no conceito de género na sociedade | Mudança no conceito de género na sociedade |
| Argumentos e pressupostos: Formas de atingir as metas | Criação de economia desenvolvimento (crescimento), através de mais Empreendedorismo, mais empresas, crescimento das empresas | Direitos e oportunidades iguais e Remoção das barreiras para as mulheres | Apoio e suporte centrado nas mulheres, iniciativas para para eliminar a segregação de género e subordinação. | Encarar os diferentes traços da mulher como vantagens para o empreendedorismo | “Desfazer” o conceito de género | Evitar discursos que fomentem as desigualdades | Apoiar as diferenças das mulheres |
| Como as políticas afetam a Posição das mulheres? e as suas empresas? | As empresas de mulheres são poucas, de pequenas dimensões e de crescimento lento | Falta de direitos para as mulheres empresárias e oportunidades | As mulheres não são bem-sucedidas no empreendedorismo devido à sua subordinação. | Homens e mulheres empreendedoras são diferentes | “Desfazer” o conceito de género | Atenção ao discurso, reafirmar as mulheres nas políticas de empreendedorismo. | Todos se podem lançar no empreendedorismo |

Fonte: Pettersson, Ahl, Berglund, & Tillmar, (2017)

2.3.1 Dificuldades no Financiamento por parte das mulheres empreendedoras

A disponibilidade de capital é importante para o empreendedorismo porque estabelece as bases para o empreendimento (Baù et al., 2017).

Ao iniciar um negócio, normalmente, as mulheres utilizam os fundos da economia familiar para financiar as suas despesas desta forma, o estado da economia familiar ser considerado um ponto importante na vida das mulheres empresárias (Tur-Porcar, Mas-Tur, & Belso, 2016). De acordo com Baù et al., (2017) as mulheres normalmente, limitam o seu risco financeiro aos seus próprios fundos porque temem as consequências sociais que uma possível falha no negócio pode causar. Algumas dificuldades apontadas por autores como Santos et al., (2016) dizem respeito à sua perceção de novas oportunidades (que é menor do que a dos homens), apresentam maior receio de fracassar assim como maiores dificuldades financeiras (comparativamente aos homens empreendedores).

Estudos apontam que as mulheres, comparativamente aos homens, têm maiores dificuldades de acesso ao financiamento isto, quando iniciam uma nova atividade comercial e é de salientar ainda que, algumas mulheres encontram problemas de credibilidade quando lidam com instituições financeiras (Orhan, 2001).

Nas últimas décadas, a restrição ao crédito foi identificada como uma das principais questões que inibem o crescimento e a sustentabilidade das Pequenas e Médias Empresas (PME), em particular nas empresas cuja propriedade é feminina (Wellalage & Locke, 2017).

Raina (2017) afirma que algumas “startups” lideradas por mulheres intrinsecamente valiosas não conseguem obter sucesso por causa do financiamento VC. É importante referir que este tipo de financiamento privado é direcionado para “startups” cujos negócios impedem o financiamento via dívida. Neste tipo de financiamento existe uma ligação entre as “startups”, os investidores iniciais e os investidores posteriores. Estes por sua vez, avaliam e aconselham estas empresas e, muitas das vezes, procuram apoio em grandes investidores que fornecem grande parte do capital sobretudo, na fase inicial do negócio (Raina 2017).

As dificuldades de obtenção de capital inicial influenciam a intenção da mulher empreender, posto isto formula-se a seguinte hipótese:

H1: A falta de capital inicial está negativamente relacionada com a intenção empreendedora da mulher.

O acesso ao financiamento é um desafio enfrentado por muitas mulheres devido aos inúmeros obstáculos que têm de superar para garantir os recursos (Hertz, 2011). Esta ideia de dificuldade de acesso ao crédito também foi debatida por Godwin (2006), que afirmava que as mulheres sofriam discriminação neste campo.

Muitas vezes, o empreendedorismo feminino é estereotipado com características incompatíveis às observadas em empreendedores de sucesso e, conseqüentemente, as mulheres recebem menos crédito do que os homens, considera-se até, que não são qualificadas para administrar o dinheiro (Bruni et al., 2004).

Segundo o que Wellalage & Locke (2017) referem, as mulheres empresárias são 3% mais propensas a sentir restrições de crédito relativamente aos homens. A restrição ao crédito foi apontada recentemente, como uma das principais questões que inibem a criação e o crescimento de PME sobretudo, em empresas cuja propriedade é feminina (Wellalage & Locke, 2017).

Segundo Raina (2017) as mulheres empresárias que procuram empréstimos bancários pagam mais pelo crédito do que os empresários do género masculino, esta mesma ideia já tinha sido defendida por Muravyev *et al.*, (2009) que realçava que as mulheres tinham menos oportunidade de aceder ao crédito ou que lhes eram cobradas taxas de juro superiores às dos homens empreendedores.

As dificuldades de acesso ao financiamento influenciam a intenção empreendedora da mulher, posto isto formula-se a seguinte hipótese:

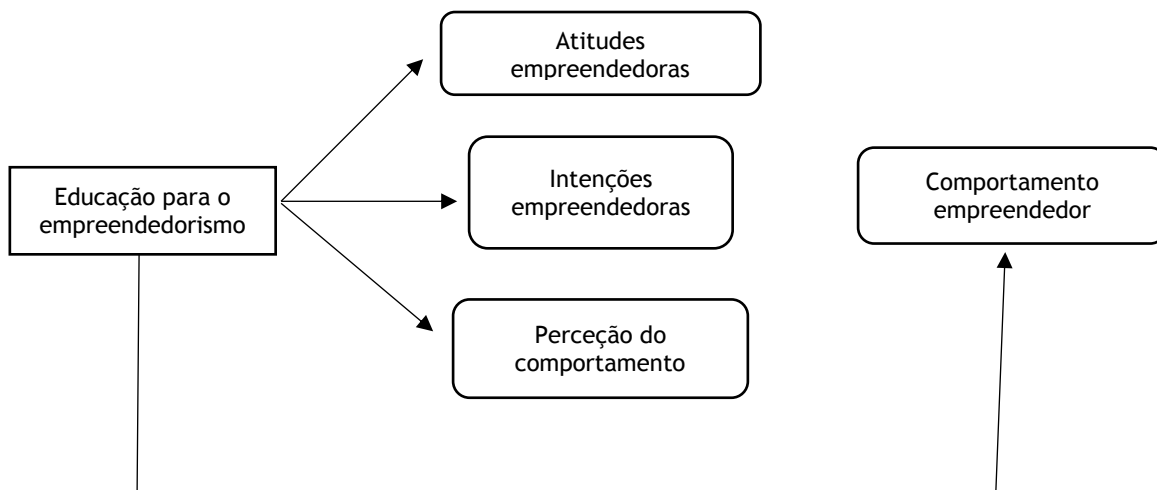
H2: A dificuldade de acesso ao financiamento está negativamente relacionada com a intenção empreendedora da mulher.

2.3.2 A Importância da Educação para o Empreendedorismo

A educação para o empreendedorismo tornou-se um foco importante para as universidades, entidades governamentais e investigadores (Rauch e Hulsink, 2015). De acordo com Rauch e Hulsink (2015) a educação para o empreendedorismo é eficaz. Os estudantes que participam na educação para o empreendedorismo mostram um aumento das atitudes empresariais e que, no final desse programa de estudos apresentam maiores intenções empresariais e de iniciar um negócio.

Na figura 1 pode-se compreender aquilo que é dito por Rauch e Hulsinq (2015) em relação à educação para o empreendedorismo, esta permite gerar atitudes empreendedoras, percepção comportamental e, intenções empreendedoras que por sua vez, levam o indivíduo a adotar um comportamento empreendedor e que, a educação para o empreendedorismo está diretamente relacionada ao comportamento empreendedor.

Figura 1 - Educação para o empreendedorismo, intenção empreendedora e comportamento empreendedor



Adaptado de: Rauch & Hulsink, (2015)

Segundo Bullough et al., (2015), a educação para o empreendedorismo é essencial, pois fornece ferramentas para “inspirar” empreendedores incipientes para que estes se lancem num novo negócio ou para desenvolver um já existente. Bullough et al., (2015) afirmam ainda que, estas ferramentas são muito importantes para ajudar as mulheres empreendedoras a atingir os seus objetivos sobretudo porque muitas delas alcançam papéis de liderança através de empreendimentos empresariais e que, nos programas de ensino que estimulam o empreendedorismo, os efeitos positivos manifestam-se como novos empregos, conhecimento compartilhado e formação de exemplos para as gerações futuras.

Contrariamente ao que é dito por Bullough (2015), Leffler (2012) afirma que a educação para o empreendedorismo não é apenas uma questão de inspiração para crianças e jovens, mas sim uma transformação de identidade dos alunos e professores para que ambos se tornem mais autossuficientes, ativos, criativos, apaixonados, responsáveis e que fomentem o “eu empreendedor”. Segundo Azis et al., (2018) muitos são os investigadores que afirmam que a educação para o empreendedorismo fomenta a intenção empreendedora, intenção esta caracterizada pelo desejo de criar o seu próprio negócio e fortalecer as suas capacidades empresariais.

De acordo com Chowdhury & Endres (2005) a educação para o empreendedorismo desempenha um papel mais relevante para o desenvolvimento da eficácia empresarial para o género

feminino do que para o masculino assim sendo, o Conselho da União Europeia (2014) sugere que a educação para o empreendedorismo deve ser melhorada e prestar mais atenção às mulheres, com o intuito de melhorar o seu empenho. Ainda neste sentido, Chowdhury & Endres (2005) realçam que os homens têm mais autoeficácia empresarial do que as mulheres e que para as mulheres a educação para o empreendedorismo tem efeito significativo e positivo para a sua autoeficácia.

Segundo DeMartino, Barbato e Jacques (2006), em empreendedores com estudos superiores, as diferenças entre homem e mulher são maiores em empresários casados e com filhos dependentes, nesta situação, as mulheres empreendedoras estão melhor preparadas para gerir de conciliar, de forma flexível, as suas obrigações familiares e empresariais.

Segundo Brush *et al.*, (2017), a educação é fundamental para toda a atividade empresarial e sugerem ainda que, quando os níveis de educação são similares entre os géneros, existem pequenas diferenças, que segundo os autores são negativas (Brush *et al.*, 2017).

No entanto, Ahl, Berglund, Pettersson, & Tillmar (2016) contrariam o que é dito por Brush *et al.*, (2017) de que não existem discrepâncias entre os dois géneros empreendedores. Ahl, Berglund, Pettersson, & Tillmar (2017) realçam que foram analisados artigos académicos destinados à promoção do empreendedorismo (ambos os géneros), mas que as ilustrações eram apenas de homens. Somente quando o grupo alvo da pesquisa era a mulher é que foram utilizadas mulheres empreendedoras nas ilustrações (Ahl *et al.*, 2016)

Já Marques (2017) considera que o empreendedorismo, que depende da capacidade de perceção de oportunidades, está positivamente relacionado à educação para o empreendedorismo o que influencia diretamente, o capital humano do empreendedor e consequentemente o potencial de determinado negócio.

Na tabela que se segue podemos verificar alguns dos parâmetros que têm de ser respeitados para que a educação para o empreendedorismo seja eficaz.

Tabela 4 - Fatores que determinam o sucesso da educação para o empreendedorismo

| Eficácia da educação para o empreendedorismo | | | | |
|--|--|--|--|-------------------------------|
| Objetivos | Fatores humanos | Elementos do programa | Contexto | Financiamento |
| -Sucesso empresarial; -Atitudes e intenções empreendedoras; -Capacidades empreendedoras; -Capacidades de liderança. | -Intenções e objetivos; -Capital humano; Capacidades empreendedoras; -Conhecimento e personalidade. | -Avaliação; -Treino; -Empenho; -Currículo; -Envolvimento nas tarefas; -Reputação e confiança; | -Cultura envolvente; - Desenvolvimento económico; -Qualidade das instituições. | Importância do financiamento. |

Fonte: Bullough, de Luque, Abdelzaher e Heim, (2015)

A Educação para o Empreendedorismo influencia positivamente a intenção empreendedora, posto isto formula-se a seguinte hipótese:

H3: A educação para o empreendedorismo está positivamente relacionada com a intenção empreendedora da mulher.

2.3.3 A Importância da vida Pessoal/Familiar

Autores como Carreira, Ajamil e Moreira (2001) afirmam que uma das principais dificuldades sentidas por mulheres empreendedoras é a falta de apoio afetivo e social e, de acordo com Herdjiono et al., (2017) o ambiente familiar tem efeito significativo e positivo na intenção em empreender. Ainda no mesmo seguimento, Azis et al., (2018) referem que a família desempenha um papel significativo na determinação da intenção empreendedora da mulher e que, muitas delas referem que sentem pouco apoio por parte da família quando demonstram a sua intenção em empreender e que por vezes, não apoiam as suas carreiras.

Ainda referente à vida familiar, autores como Machado (2002) que referem as dificuldades de aceitação por parte da família e da sociedade, já no campo familiar é importante ressaltar que os problemas de equilíbrio pessoal, familiar e profissional são fatores condicionantes (Jonathan, 2003). Jonathan (2005) refere ainda que uma das questões mais desafiantes para as mulheres empreendedoras, que procuram o sucesso é justamente, encontrar o equilíbrio entre estas três esferas, vida pessoal, familiar e profissional e, quando isto acontece tanto o trabalho como a família beneficiam-se mutuamente.

Já de acordo com Baron e Shane (2007), os fatores individuais, cognitivos e as características afetivas são fatores determinantes que contribuem de forma positiva ou negativa para os negócios. Autores como Bessant e Tidd (2009) apoiam esta ideia e ampliam esta discussão referindo aspectos pessoais, familiares, religião, educação, experiência e perfil psicológico dos pais como dimensões pessoais que, muitas das vezes, alteram as profissionais. O perfil psicológico dos pais é um aspecto defendido por outros autores nomeadamente, Boz & Ergeneli (2014) uma vez que, referem que os pais são o principal ator na vida de um indivíduo, é com eles que se adquirem as primeiras experiências sobre a educação, desenvolvimento mental e cognitivo assim como, a decisão de enveredar pela carreira de empreendedor.

De acordo com Steier et al., 2009, a relação que as mulheres empreendedoras têm com as suas famílias é um fator chave de sucesso nos negócios das mesmas e que, uma má relação familiar afeta negativamente os negócios. A boa relação com os conhecidos, amigos e familiares concede à futura empreendedora apoio, conselhos e legitimidade, o que contribui favoravelmente ao arranque de novos empreendimentos (Santos, Roomi, & Liñán, 2016).

Existem fatores como a idade, o casamento e a vontade de ser mãe que, constituem uma barreira para as mulheres que pretendem empreender. Desta forma, existem alguns autores que afirmam que as mulheres com mais independência são melhor sucedidas e conseguem melhores resultados nas suas atividades comerciais (Tur-Porcar et al., 2016). Esta ideia é também defendida por Lewis et al., (2015) que afirmam que a carreira das empreendedoras é menos linear que a dos homens devido às várias etapas que uma mulher atravessa ao longo da sua vida, como o desejo da maternidade, o que torna a trajetória da empreendedora mais complexa.

Baù et al., (2017) reforçam o que foi dito anteriormente e referem os problemas pessoais como um entrave ao empreendedorismo feminino, ou seja, o conflito trabalho-família é um dos principais obstáculos ao sucesso destas mulheres. A influência negativa dos problemas pessoais no empreendedorismo é algo que já se encontra consolidado e o conflito-trabalho é para Welsh, Kaciak, & Minialai (2017) uma das principais causas que influenciam negativamente o empreendedorismo no feminino.

Muitas são as dificuldades apontadas pelos autores, no que diz respeito ao momento em que as mulheres decidem empreender, estas têm de lidar com barreiras externas, nomeadamente os estereótipos negativos e as restrições culturais (Chatterjee & Ramu, 2017). As restrições culturais são referidas também por Rubio-Bañón & Esteban-Lloret (2016), que as encaram como um dos principais constrangimentos ao empreendedorismo feminino.

De acordo com Díaz-Garcia e Brush (2012), as mulheres empreendedoras enfrentam mais barreiras sócio culturais do que os homens, referem ainda que as mulheres são mais

conservadoras aquando da sua avaliação relativamente à realidade sócioeconómica e cultural, este conservadorismo por parte das mulheres afeta a sua atividade empreendedora.

A tabela seguinte (tabela 5) resume as dificuldades sentidas pelas mulheres empreendedoras, segundo os autores citados ao longo do ponto 2.3.3. desde 2001 até ao ano de 2017, as dificuldades sentidas pelas empreendedoras são, na sua maioria, de ordem pessoal, cultural e familiar.

Tabela 5 - Tabela resumo das dificuldades sentidas pelas mulheres empreendedoras

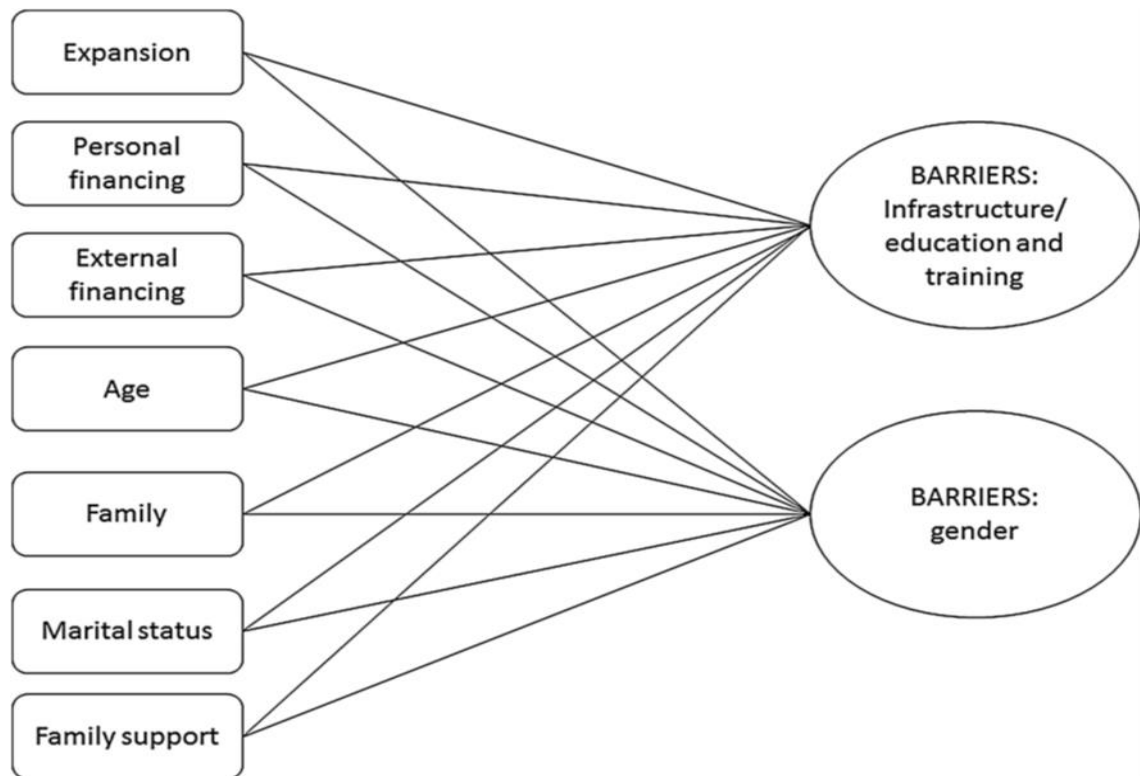
| Tabela resumo das dificuldades sentidas pelas mulheres empreendedoras | | |
|---|----------------------------------|--|
| Ano | Autor(es) | Dificuldades |
| 2001 | Carreira, Ajamil e Moreira | Falta de apoio afetivo e social; Falta de autoconfiança. |
| 2002 | Machado | A não aceitação por parte da família e da sociedade; Problemas de equilíbrio pessoal, familiar e profissional. |
| 2003;2005 | Jonathan | Falta de equilíbrio pessoal, familiar e profissional. |
| 2007 | Baron e Shane | Fatores individuais, cognitivos e características afetivas. |
| 2009 | Bessant e Tidd | Aspetos pessoais e familiares; Religião; Educação e experiência; Perfil psicológico dos pais. |
| 2009 | Steier <i>et al.</i> , | Má relação familiar. |
| 2012 | Díaz-Garcia e Brush | As mulheres são mais conservadoras que os homens e isso afeta a sua visão sócio económica e cultural, o que afeta o processo empreendedor. |
| 2016 | Tur-Porcar e Belso | Idade; Casamento; Maternidade. |
| 2016 | Santos <i>et al.</i> , | Relação com conhecidos, amigos e familiares; Dificuldades em perceber novas oportunidades. |
| 2017 | Chatterjee e Ramu | Estereótipos negativos; Restrições culturais. |
| 2017 | Báu, Sieger; Eddleston e Chirico | Falta de autoconfiança; Problemas pessoais; Conflito trabalho-família. |
| 2017 | Welsh <i>et al.</i> , | Problemas pessoais e conflito trabalho-família são os fatores que mais condicionam o empreendedorismo feminino. |

Fonte: Elaboração própria

Como é possível verificar na tabela 5, muitos são os autores (Carreira, Ajamil e Moreira, 2001; Machado, 2002; Jonathan, 2003/2005; Bessant e Tidd, 2009; Steier *et al.*, 2009; Tur-Porcar e Belso, 2016; Santos *et al.*, 2016 e Welsh *et al.*, 2017), que defendem que uma má relação entre a vida profissional e pessoal/familiar influencia a mulher empreendedora.

Na seguinte figura pode averiguar-se alguns fatores que condicionam o empreendedorismo feminino nomeadamente os recursos financeiros, idade, a vida familiar assim como o seu estado civil.

Figura 2 - Modelo teórico das barreiras ao empreendedorismo feminino.



Fonte: Tur-Porcar et al., (2016)

A vida Pessoal/Familiar influencia a intenção empreendedora da mulher, posto isto formula-se a seguinte hipótese:

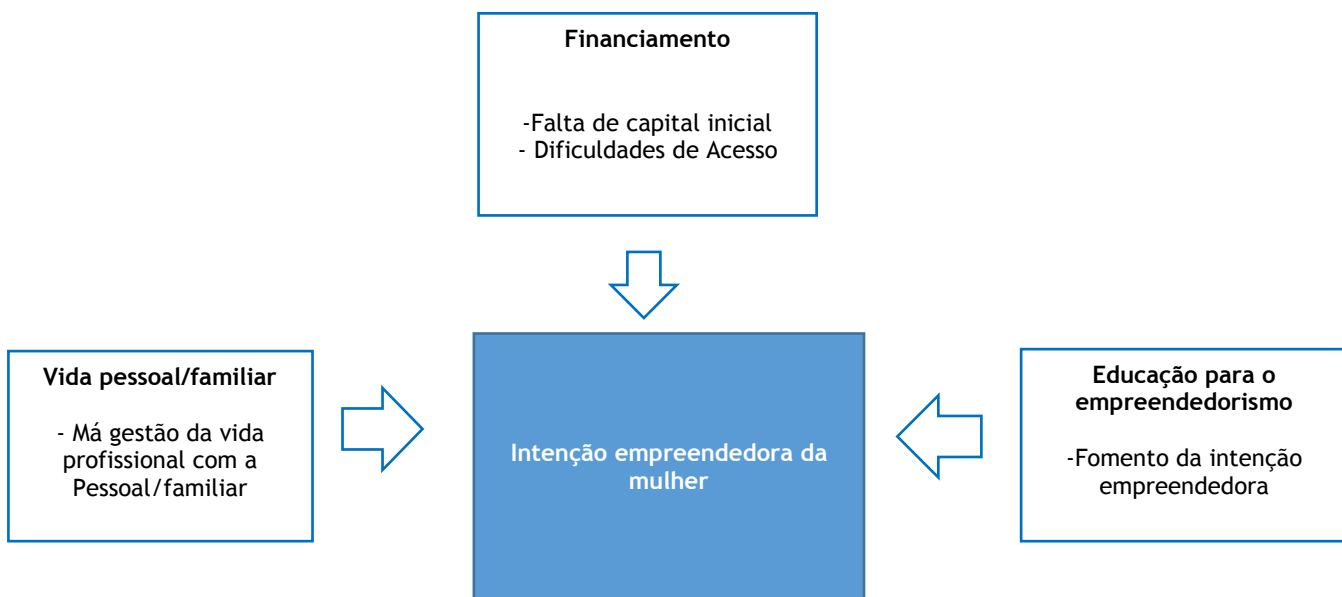
H4: A má gestão da vida profissional e a vida pessoal/familiar está negativamente relacionada com a intenção empreendedora da mulher.

2.4 Modelo de Análise

Depois de realizada a revisão da literatura, é possível construir o modelo conceptual da investigação, o mesmo é apresentado na Figura 3. Apresentando, de que forma cada fator relaciona com a intenção empreendedora da mulher.

Neste modelo conceptual pode verificar-se a forma como os fatores financiamento, educação para o empreendedorismo e vida pessoal/familiar se relacionam com a variável dependente “intenção empreendedora da mulher”, desta forma no financiamento é importante destacar a falta de capital inicial assim como as dificuldades de acesso ao financiamento, na educação para o empreendedorismo é importante analisar a forma como este influencia a intenção empreendedora da mulher e por fim no que diz respeito a vida pessoal/familiar analisou-se a forma como esta tem influência na intenção empreendedora da mulher.

Figura 3 - Modelo conceptual dos fatores que influenciam a intenção empreendedora da mulher.



Fonte: Elaboração própria

Capítulo 3 - Metodologia da investigação

3.1 Desenho da investigação

Numa primeira fase desta investigação elaborou-se o levantamento bibliográfico relativamente ao tema que tem sido enumerado ao longo da dissertação. Para tal efeito analisaram-se alguns estudos de cariz teórico e/ou empírico, sobre a aspetos que influenciam a intenção da mulher em empreender, nomeadamente o financiamento, a educação e a vida pessoal/familiar.

Após algum tempo de pesquisa foram encontrados vários estudos sobre o tema nos relatórios GEM e em revistas especializadas. Depois de elaborada a revisão da literatura e com base na informação recolhida, seguiu-se um período mais aprofundado onde se estabeleceram as relações entre os vários conceitos analisados. Neste momento definiu-se a problemática em estudo e identificou-se a necessidade de estudar de que forma os fatores financiamento, educação e vida pessoal/familiar influenciavam a intenção empreendedora da mulher. Posteriormente, desenvolveu-se uma base de teoria, onde o trabalho se fundamenta e elaborou-se um modelo conceptual.

Na fase seguinte foram definidos os vários objetivos que se pretendiam alcançar e formularam-se as hipóteses de investigação a validar empiricamente. Depois de desenvolvida a parte teórica procedeu-se à elaboração da parte empírica.

A recolha de dados foi feita por questionário. Depois da obtenção dos dados, efetuou-se o tratamento informático e estatístico dos mesmos, através do software de análise estatística “Statistical Package for the Social Sciences” (SPSS) posteriormente procedeu-se à interpretação dos resultados e apuramento das respetivas conclusões.

3.1.1 Método de recolha de dados - Questionário e Conteúdo da Informação

Nesta parte do trabalho colocam-se questões associadas à recolha de dados, o que se resume desta forma: que dados são necessários, de que tipo são os dados, como se irão recolher os dados, onde e quando se realiza esta recolha. E por fim, surgem questões relativas à análise dos dados, nomeadamente, quais são as etapas a realizar e quais os métodos estatísticos mais adequados para realizar a análise dos dados associados ao fenómeno em estudo.

De acordo com os dados que se pretendiam obter e ao tratamento estatístico que se pretendia realizar, poderiam ser utilizados três tipos de métodos distintos nomeadamente, o questionário, a entrevista e os dados secundários. Devido ao tempo limitado e aos custos associados, as entrevistas, apesar das suas vantagens, foram prontamente excluídas.

Desta forma, o questionário parecia ser o método mais adequado uma vez que, seria possível recolher o número de informação desejado, permitiria ainda, o acesso rápido à informação, no entanto, verificou-se a existência de desvantagens, a destacar o índice baixo de resposta. Relativamente aos dados secundários averiguou-se que não haveriam dados suficientes, produzidos por outra entidade que, permitissem responder à problemática colocada nesta investigação. Posto isto, optou-se por utilizar o método questionário. Os principais pontos deste questionário, utilizados na construção do modelo de regressão lógica desta investigação, estão disponíveis no Anexo 1.

Depois da escolha do método a utilizar, seguiu-se o contato aos autores utilizados na revisão de literatura cujos estudos tivessem por base a utilização de questionários. Depois de vários e-mails enviados, alguns autores responderam e permitiram o acesso aos questionários por si utilizados nomeadamente, Francisco Liñán (“Entrepreneurial Intention Questionnaire”; “Entrepreneurial attitudes and intentions of university students” e “Vie questionnaire”) e Magdalena Suárez Ortega e María Fe Sánchez García, (2017), (“Questionnaire on the motivation and management of na entrepreneurial career”).

O questionário aplicado teve como base a escala de Likert de 7 pontos, em que 1 correspondia a Discordo plenamente, 2 - Discordo, 3- Discordo em parte, 4- Neutro, 5- Concordo em parte, 6- Concordo e 7- Concordo plenamente (Vagias et al., 2006). De acordo com Dalmoro et al., (2013), a escala de Likert de 3 pontos é pouco confiável e pouco precisa, apesar de os inquiridos preferirem este tipo de resposta uma vez que é mais rápida, já a escala de 5 pontos é mais rápida que a de 7, mas não é tão precisa, desta forma, optou-se pela escala de Likert de 7 pontos por ser a que nos permite ter dados mais confiáveis e precisos.

Como foi referido neste ponto, os dados desta investigação foram recolhidos através de um questionário (ANEXO 1). As perguntas foram distribuídas da seguinte forma:

I -Dados sociodemográficos. Na primeira parte do questionário foram recolhidos os dados socioprofissionais nomeadamente o género (pergunta 1.1), a idade (pergunta 1.2), a escolaridade (pergunta 1.3), área de formação (pergunta 1.4), nacionalidade (pergunta 1.5) e concelho onde reside (pergunta 1.6) sendo que, a área de formação e a nacionalidade não foram tidas em conta na análise dos dados.

II- Dados socioprofissionais. Nesta parte do questionário foi possível recolher informações relativamente à experiência profissional do inquirido (pergunta 2.1) e a sua intenção em empreender (Sim/Não, pergunta 2.2) e, caso houvesse a intenção em empreender, os inquiridos teriam de seleccionar um dos aspetos que os levava (ou não) a empreende: “Não tenho condições para empreender”, “Empreender a curto prazo (menos de 1 ano)”, “Empreender a médio prazo (1 a 5 anos)”, “Empreender a longo prazo (mais de 5 anos)”, “Já criei uma empresa” e “NS/NR - Não Sabe/Não Responde” (pergunta 2.2.1).

III- Identificação das principais dificuldades sentidas pelas empreendedoras no acesso ao financiamento. Este bloco do questionário dirige-se à variável independente “Acesso ao financiamento” através das questões da pergunta 3.1: “A falta de acesso ao financiamento é um dos principais desafios para a criação de uma empresa”, “As empreendedoras enfrentam desafios financeiros devido à falta de habilidades financeiras” e “As empreendedoras têm mais dificuldades no acesso ao financiamento do que os empreendedores”. Neste ponto obtiveram-se os dados que nos podiam comprovar (ou não) o facto do acesso ao financiamento estar diretamente relacionado com a intenção empreendedora da mulher.

IV. Caracterização da importância da educação para o empreendedorismo. A variável independente “Educação para o empreendedorismo” foi avaliada através das seguintes perguntas do questionário (pergunta 4.1): “A educação para o empreendedorismo fornece conhecimento sobre o ambiente empresarial”, “A educação para o empreendedorismo dá maior reconhecimento da figura do empreendedor”, “A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em se tornar empreendedor” e “A educação para o empreendedorismo fornece habilidades necessárias para ser um empreendedor”. Desta forma, foi possível recolher dados que nos permitissem entender a forma como a educação para o empreendedorismo influencia a intenção em empreender.

V. Identificação da importância da vida pessoal/familiar para as empreendedoras. Neste bloco avaliaram-se questões relativas à variável independente “relação pessoal/familiar”, através das seguintes questões (pergunta 5.1): “A vida familiar é um desafio para os empreendedores”, “A família não gosta que se tragam problemas do trabalho para o ambiente familiar”, “O excesso de trabalho prejudica a atenção dada à família”, “O apoio da família ajuda ao sucesso de um negócio”, “Os amigos ajudam ao sucesso de um negócio” e “A opinião da família e dos amigos influencia o sucesso de um negócio”. Neste bloco analisou-se a importância que a mulher dá à vida pessoal/familiar e a forma como isso pode determinar a sua intenção em empreender. Ainda no ponto V colocaram-se duas questões (não analisadas no estudo) relativamente à incapacidade de a mulher gerir um negócio e se isso se deveria à visão tradicional da sociedade, em que a mulher tem mais deveres familiares (“Na sua opinião, as mulheres ainda são vistas como incapazes de gerir um negócio?” e “Se respondeu sim, acha que

essa ideia se deve à visão tradicional que a sociedade tem da mulher? (O dever de cuidar da família e dos filhos”, respetivamente).

No passo seguinte averiguou-se se os dados obtidos no pelo questionário tomavam a forma necessária para serem estudados e neste seguimento surgiu a dificuldade em escolher qual modelo deveria ser analisado para que os dados pudessem ser mensurados.

3.2 Recolha de dados e Amostra

A presente investigação assenta sobre uma amostra de homens e mulheres que residem na região Centro. Escolheu-se esta amostra para que se pudesse compreender a forma como as pessoas do Centro encaram o empreendedorismo feminino e ajudar a compreender este fenómeno em zonas consideradas menos favorecidas.

Os dados que sustentam este trabalho foram recolhidos de forma primária através da aplicação de um questionário. O questionário elaborado tem por base perguntas de outros questionários já referidos anteriormente.

Para esta investigação, os dados foram obtidos através de questionário, de resposta fechada, dirigido a pessoas residentes da região Centro, homens e mulheres com idades compreendidas entre os 20 e os 65 anos. Os dados utilizados foram recolhidos através da plataforma online GoogleForms, a recolha foi feita entre 02/04/2018 a 30/04/2018, conseguindo um total de 144 respostas.

3.3 Variáveis Utilizadas

Nesta investigação foram utilizados dois tipos de variáveis, designadamente as dependentes e as independentes.

3.3.1 Variáveis Dependentes

Nesta investigação utilizaram-se duas variáveis dependentes, em momentos distintos. A primeira variável dependente utilizada nesta investigação é “Intenção Empreendedora da Mulher”. Assim com a hipótese de investigação construída pretende-se verificar quais os fatores que influenciam a intenção empreendedora da mulher. Toma valor 0 (zero) se não tem intenção em empreender e valor 1 (um) caso tenha intenção em empreender (Análise Probit). Após a análise dos dados através do modelo Probit averiguou-se que a pergunta 2.2 do questionário

em anexo (“Considera que tem intenção em empreender?”) obteve significância estatística (maioria de respostas afirmativas). Posto isto, seguiu-se a análise da pergunta 2.2.1 onde se pedia aos inquiridos (os que afirmaram ter intenção empreendedora) que esclarecessem se pretendiam ou não criar uma empresa ou se, já tinham alguma empresa. Desta forma identificou-se a segunda variável dependente - “Intenção de criar uma empresa”, em que 0 (zero) não vou criar uma empresa, 1 (um) pretendo criar uma empresa e 2 (dois) já criei uma empresa, para a análise desta variável dependente utilizou-se o modelo estatístico Multinomial Logit.

3.3.2 Variáveis Independentes

As variáveis independentes são aquelas que nos dão a conhecer o impacto que produzem na variável dependente. Nesta investigação identificaram-se três variáveis que apresentam influência na intenção empreendedora da mulher. Descreve-se então, de forma sucinta, as variáveis que foram focadas no questionário (Anexo 1) realizado, assim como o porquê da sua utilização. Assim sendo, as variáveis independentes estudadas foram: Acesso ao financiamento, Educação para o empreendedorismo e Vida pessoal/familiar.

Na tabela seguinte pode ter-se uma visão mais esquematizada da forma como foram organizadas a variável dependente, variáveis independentes e suas respectivas hipóteses.

A cada uma das hipóteses genéricas apresentadas nesta investigação associam-se determinadas variáveis, conforme se sintetiza na Tabela 6:

Tabela 6 - Tabela resumo das hipóteses e variáveis associadas

| Hipóteses | Variáveis independentes | Variável dependente |
|---|----------------------------------|----------------------------------|
| H1: A falta de capital inicial está negativamente relacionada com a intenção empreendedora da mulher. | Financiamento | Intenção empreendedora da mulher |
| H2: A dificuldade de acesso ao financiamento está negativamente relacionada a intenção empreendedora da mulher. | | |
| H3: A educação para o empreendedorismo está positivamente relacionada com a intenção empreendedora da mulher. | Educação para o empreendedorismo | |
| H4: A má gestão da vida profissional e a vida pessoal/familiar está negativamente relacionada com a intenção empreendedora da mulher. | Vida pessoal/familiar | |

Fonte: Elaboração própria

3.4 Método Utilizado

Numa primeira fase da análise dos dados (variáveis independentes) utilizou-se, como base, a escala de Likert de 7 pontos usada no questionário em anexo, no entanto, os dados obtidos não obtiveram significância estatística tendo em conta que o valor 4 (da escala de Likert) fazia com que o crescendo fosse interrompido.

Desta forma, para um melhor tratamento dos dados recorreu-se à Análise Probit em que as variáveis independentes foram operacionalizadas de forma diferente, isto é, os valores de 1 a 4 (escala de Likert), foram convertidos em 0 (zero) o que significa uma resposta negativa já, os valores de 5 a 7 tomaram o valor de 1 (um) o que significa uma resposta afirmativa.

Depois de utilizada a Análise Probit averiguou-se que a havia significância na variável dependente (Intenção em empreender), avaliada pela pergunta “Considera que tem intenção em empreender?” posto isto, construiu-se uma nova variável dependente “Intenção em criar uma empresa”, esta variável teve em conta a pergunta 2.2.1 do questionário em que os inquiridos respondiam se não pretendiam criar uma empresa, se pretendiam criar uma empresa ou se já tinham criado uma empresa. Assim sendo e para complementar a análise dos dados recorreu-se á análise desta nova variável dependente através do modelo Multinomial Logit em que uma resposta negativa assumia o valor 0 (zero), uma resposta afirmativa, pretende criar uma empresa assumia o valor 1 (um) e por fim, o valor 2 (dois) correspondia a - Já criei uma empresa.

É importante referir que a Análise Probit é um modelo de regressão é especializado em variáveis cuja resposta é binomial, a regressão é um método capaz de comparar a relação entre a variável resposta ou dependente com a variável independente (Vincent, 2008). Este tipo de análise de regressão é apropriado para conjuntos de dados em que a variável dependente é medida em unidades do tipo - Sim ou Não e uma vez que, a variável dependente (“Intenção empreendedora”) tinha como resposta Sim/Não foi possível recorrer a este modelo.

Nos modelos de regressão linear, a variável dependente é expressa como uma função linear dos coeficientes de regressão. Assim, quando a variável dependente é do tipo qualitativo e dicotómica há à necessidade de utilizar técnicas de regressão binária para o tratamento dos dados visto que, os modelos lineares não terão um bom ajuste. Para além disso, a regressão binária permite estimar a probabilidade de ocorrência de determinado evento, isto é, o resultado da variável dependente permite interpretar os dados em termos probabilísticos (Freitas, 2013).

De acordo com Bender Filho et al., (2010) uma forma de adequada de utilizar modelos baseados em escolhas qualitativas é pelas possibilidades e desse modo, existem funções de ligações

específicas como a Probit e a Logit que, com a utilização de funções de distribuições, podem realizar o cálculo, essas mesmas funções possuem variável dependente binária. Mas quando a variável dependente assume mais que duas categorias, é importante utilizar o método Multinomial Logit.

De acordo o que é dito com Cordeiro e Demétrio, (2007) entre os métodos estatísticos para a análise de dados de casos especiais de modelos lineares existe o Logit e o Probit. Autores como Stock e Watson (2004) referem que a função de ligação Logit é semelhante à Probit, exceto pela substituição da função de distribuição acumulada usada para a realização de cálculo probabilístico, isto é, enquanto que a função de ligação Logit utiliza a distribuição logística, a função de ligação Probit utiliza a distribuição normal.

A junção destes dois modelos permitiu obter mais e melhores dados com significâncias. Para a análise dos dados recolhidos recorreu-se ao software estatístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) na versão 22.0 for Windows.

A tabela seguinte (Tabela 7) funciona como síntese dos aspetos metodológicos descritos ao longo do trabalho.

Tabela 7 - Aspetos metodológicos da investigação empírica

| | |
|---|--|
| Unidade de Análise | Intenção empreendedora das mulheres residentes no Centro |
| Área geográfica | Portugal (Região Centro) |
| Recolha de dados | Obtidos através de Questionário |
| Plataforma de recolha de dados | GoogleForms |
| Tamanho da amostra | 144 |
| Base temporal | Cross-section (Dados recolhidos num determinado momento) |
| Data de realização do questionário | Primeiro trimestre de 2018 |
| Análise de dados | Análise Probit; Multinomial Logit |
| Software estatístico | SPSS 22.0 |

Fonte: Elaboração própria

Capítulo 4 - Metodologia da investigação

4.1 Caracterização da Amostra

Para a caracterização da amostra deste estudo, utilizaram-se as variáveis género, idade, escolaridade e experiência profissional dos inquiridos. Como resultado desta mesma caracterização podemos verificar que, relativamente ao género, a maioria é do género feminino (86 mulheres) e 58 homens, o que perfaz um total de 144 inquiridos. Relativamente à idade, esta foi avaliada em cinco faixas etárias, Menos de 30 anos (82 inquiridos), entre 30-39 anos (27 inquiridos), de 40-49 anos (23 inquiridos), entre os 50-59 (9 inquiridos) e Mais de 60 anos (3 inquiridos). Na tabela que se segue é possível verificar, de forma mais detalhada, a distribuição da amostra no que diz respeito ao género, idade, escolaridade e experiência profissional dos inquiridos. Na escolaridade também foram avaliados cinco escalões de ensino, secundário (34 inquiridos) bacharelato (4 inquiridos), licenciatura (69 inquiridos), mestrado (34 inquiridos) e doutoramento (3 inquiridos). Por fim referente à experiência profissional foram avaliados seis escalões de experiência, nenhuma experiência (17 inquiridos), estágio (22 inquiridos), tempo parcial (12 inquiridos), tempo inteiro menos de 1 ano (11 inquiridos), tempo inteiro mais de 1 ano (76 inquiridos) e outro (6 inquiridos).

Tabela 8- Caracterização da amostra

| Variável | Total observado | Média | Desvio padrão |
|--------------------------|-----------------|-----------|---------------|
| Género | 144 | 0.5972222 | 0.4921687 |
| Idade | 144 | 1.777778 | 1.060706 |
| Escolaridade | 144 | 3.777778 | 1.118468 |
| Experiência profissional | 144 | 3.868056 | 1.565567 |

Fonte: Elaboração própria

4.2 Análise dos Dados e Discussão

Depois de caracterizada a amostra, onde é possível ter noção de algumas das características dos inquiridos analisados neste trabalho, apresenta-se de seguida a análise e discussão dos resultados. Pretende-se que no final constatar se os aspetos apresentados inicialmente no modelo de análise, são ou não comprovados, pelos resultados obtidos.

4.2.1 Análise Probit com variável dependente Intenção Empreendedora e variáveis independentes

O modelo utilizado tem significância e é exequível como se pode verificar na tabela seguinte uma vez que, Prob > chi2 = 0.0000.

Tabela 9- Significância do modelo de Análise Probit

| | | | | | | |
|---------------------------------|----------|------------|-----------|--------|--------|--|
| Probit regression number of obs | | | | = | 144 | |
| LR | chi2(19) | = | 58.40 | | | |
| Prob | > | chi2 | = | 0.0000 | | |
| Log likelihood | = | -54.906205 | Pseudo R2 | = | 0.3472 | |

Fonte: Elaboração própria

Na tabela seguinte pode averiguar-se as variáveis que tiveram significância nos seus resultados nomeadamente, a Idade e a Intenção de criar uma empresa (valores inferiores a 0,05).

Tabela 10 - Análise Probit com variável dependente Intenção Empreendedora e variáveis independentes

| Intenção Empreendedora | Coefficiente | Desvio padrão | z | p | Intervalo de confiança 95% | |
|---|--------------|---------------|-------|-------|----------------------------|------------|
| Género | 0.2092541 | 0.3387528 | 0.62 | 0.537 | -0.4546893 | .8731974 |
| Idade | -0.3783048 | 0.1781318 | -2.12 | 0.034 | -0.7274368 | -0.0291728 |
| Escolaridade | -0.0528987 | 0.1193139 | -0.44 | 0.658 | 0.1809523 | 0.1809523 |
| Experiência Profissional | -0.0528987 | 0.1193139 | -0.44 | 0.658 | 0.1809523 | 0.1809523 |
| Intenção em criar empresa | 1.305614 | 0.3041992 | 4.29 | 0.000 | 0.7093951 | 1.901834 |
| A falta de acesso ao financiamento é um dos principais desafios para a criação de uma empresa | -0.2548166 | 0.409319 | -0.62 | 0.534 | -1.057067 | 0.5474338 |
| As empreendedoras enfrentam desafios financeiros devido à falta de habilidades financeiras | -0.0096902 | 0.3306306 | -0.03 | 0.977 | -0.6577143 | 0.6383339 |
| As empreendedoras têm mais dificuldades no acesso ao financiamento do que os empreendedores | -0.4027358 | 0.300966 | -1.34 | 0.181 | -0.9926184 | 0.1871468 |
| A educação para o empreendedorismo fornece conhecimento sobre o ambiente empresarial | 0.5054352 | 0.4938626 | 1.02 | 0.306 | -0.4625177 | 1.473388 |
| A educação para o empreendedorismo dá maior reconhecimento da figura do empreendedor | -0.80229 | 0.5847558 | -1.37 | 0.170 | -1.94839 | 0.3438103 |
| A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção | 1.007525 | 0.5192309 | 1.94 | 0.052 | -0.010149 | 2.025199 |

| | | | | | | |
|---|------------|-----------|-------|-------|------------|-----------|
| em se tornar empreendedor | | | | | | |
| A educação para o empreendedorismo fornece habilidades necessárias para ser um empreendedor | -0.6403726 | 0.4413786 | -1.45 | 0.147 | -1.505459 | .2247136 |
| A vida familiar é um desafio para os empreendedores | 0.6743343 | 0.356274 | 1.89 | 0.058 | -0.0239499 | 1.372619 |
| A família não gosta que se tragam problemas do trabalho para o ambiente familiar | 1.099161 | 0.3934594 | 2.79 | 0.005 | 0.3279949 | 1.870328 |
| O excesso de trabalho prejudica a atenção dada à família | -1.444399 | 0.6175399 | -2.34 | 0.019 | -2.654755 | -.2340433 |
| O apoio da família ajuda ao sucesso de um negócio | -0.9711006 | 1.066384 | -0.91 | 0.362 | -3.061174 | 1.118973 |
| Os amigos ajudam ao sucesso de um negócio | -0.4347262 | 0.5915413 | -0.73 | 0.462 | -1.594126 | 0.7246734 |
| A opinião da família e dos amigos influencia o sucesso de um negócio | 0.0940642 | 0.4324646 | 0.22 | 0.828 | -0.7535508 | 0.9416793 |
| Constante | 2.374344 | 1.351645 | 1.76 | 0.079 | -0.274832 | 5.02352 |

Fonte: Elaboração Própria

4.3 Fatores que influenciam a Intenção Empreendedora da Mulher - Análise Probit

No que diz respeito à variável independente “Acesso ao financiamento pode verificar-se na tabela anterior, que não existiu significância estatística dos resultados.

Em relação à variável independente Importância da Educação para o Empreendedorismo é importante realçar a significância da questão elaborada no questionário: “A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em se tornar empreendedor” (0.052). Esta ideia vai ao encontro ao que é dito no levantamento bibliográfico como é possível averiguar no que foi dito por Rauch e Hulsink (2015), estes afirmavam que a educação para o empreendedorismo é eficaz e que as pessoas que participam na educação para o empreendedorismo mostram um aumento das atitudes empresariais e que, no final desse programa de estudos apresentam maiores intenções empresariais e de iniciar um negócio, tal como se pode confirmar na Figura 1. Leffler (2012) também confirma esta ideia, afirmando que a educação para o empreendedorismo não é apenas uma questão de inspiração para crianças e jovens, mas sim uma transformação de

identidade dos alunos e professores para que ambos se tornem mais autossuficientes, ativos, criativos, apaixonados, responsáveis e que fomentem o “eu empreendedor”.

No que diz respeito à variável independente “Importância da vida pessoal/familiar” é importante ressaltar as questões que, através do questionário, obtiveram significância estatística nomeadamente: “A vida familiar é um desafio para os empreendedores” (0.058), “A família não gosta que se tragam problemas do trabalho para o ambiente familiar” (0.005) e “O excesso de trabalho prejudica a atenção dada à família” (0.019).

Tal como se pode comprovar com que foi dito na revisão da literatura por autores como Machado (2002) que refere as dificuldades de aceitação por parte da família e da sociedade, no campo familiar é importante ressaltar que os problemas de equilíbrio pessoal, familiar e profissional são fatores condicionantes (Jonathan, 2003). Jonathan (2005) refere ainda que uma das questões mais desafiantes para os empreendedores, que procuram o sucesso é justamente, encontrar o equilíbrio entre estas três esferas, vida pessoal, familiar e profissional e, quando isto acontece tanto o trabalho como a família beneficiam-se mutuamente.

De acordo com Steier et al., 2009, a relação que os empreendedores têm com as suas famílias é um fator chave de sucesso nos negócios das mesmas e que, uma má relação familiar afeta negativamente os negócios. A boa relação com os conhecidos, amigos e familiares concede à futura empreendedora apoio, conselhos e legitimidade, o que contribui favoravelmente ao arranque de novos empreendimentos (Santos, Roomi, & Liñán, 2016).

Baù et al., (2017) reforçam o que foi dito anteriormente e referem os problemas pessoais como um entrave ao empreendedorismo feminino, ou seja, o conflito trabalho-família é um dos principais obstáculos ao empreendedor. A influência negativa dos problemas pessoais no empreendedorismo é algo que já se encontra consolidado e o conflito-trabalho é para Welsh, Kaciak, & Minialai (2017) uma das principais causas que influenciam negativamente o empreendedorismo.

4.4 Fatores que influenciam a Intenção Empreendedora da Mulher, Multinomial Logit: Pretende criar uma empresa

O modelo utilizado tem significância e é exequível como se pode verificar na tabela seguinte uma vez que, Prob > chi2 = 0.0000.

Tabela 11- Significância do modelo de Multinomial Logit

| | | | | | | | |
|---------------------------------|------------|----------|-----------|--------|---------------|---|--------|
| Multinomial logistic regression | | | | | Number of obs | = | 144 |
| | LR | chi2(36) | = | 76.59 | | | |
| | Prob | > | chi2 | = | 0.0001 | | |
| Log | likelihood | = | 101.69163 | Pseudo | R2 | = | 0.2736 |

Fonte: Elaboração própria

4.4.1 Variável dependente Intenção em criar uma empresa: Pretende criar uma empresa

Tabela 12- Multinomial Logit com variável dependente Intenção em criar uma empresa e variáveis independentes. Pretende criar uma empresa

| Pretende criar empresa | Coefficiente | Desvio padrão | z | p | Intervalo de confiança 95% | |
|---|--------------|---------------|-------|-------|----------------------------|-----------|
| Género | -0.599657 | 0.4751802 | -1.26 | 0.207 | -1.530993 | 0.3316791 |
| Idade | -0.0248324 | 0.2580616 | -0.10 | 0.923 | -0.5306239 | 0.4809591 |
| Escolaridade | .2939016 | 0.2230639 | 1.32 | 0.188 | -0.1432957 | 0.7310989 |
| Experiência profissional | 0.2277658 | 0.183191 | 1.24 | 0.214 | -0.1312819 | 0.5868136 |
| A falta de acesso ao financiamento é um dos principais desafios para a criação de uma empresa | 0.3593317 | 0.5972291 | 0.60 | 0.547 | -0.8112159 | 1.529879 |
| As empreendedoras enfrentam desafios financeiros devido à falta de habilidades financeiras | 0.147078 | 0.4956957 | 0.30 | 0.767 | -0.8244678 | 1.118624 |
| As empreendedoras têm mais dificuldades no acesso ao financiamento do que os empreendedores | -0.5045053 | 0.4446467 | -1.13 | 0.257 | -1.375997 | 0.3669863 |
| A educação para o empreendedorismo fornece conhecimento sobre o ambiente empresarial | -0.1181629 | 0.6507363 | -0.18 | 0.856 | -1.393583 | 1.157257 |

| | | | | | | |
|---|------------|-----------|-------|-------|------------|-----------|
| A educação para o empreendedorismo dá maior reconhecimento da figura do empreendedor | -0.7556514 | 0.7646018 | -0.99 | 0.323 | -2.254243 | 0.7429405 |
| A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em se tornar empreendedor | 2.065966 | 0.7556257 | 2.73 | 0.006 | 0.5849672 | 3.546966 |
| A educação para o empreendedorismo fornece habilidades necessárias para ser um empreendedor | -0.5223939 | 0.5922894 | -0.88 | 0.378 | -1.68326 | 0.638472 |
| A vida familiar é um desafio para os empreendedores | 1.349395 | 0.5968911 | 2.26 | 0.024 | 0.1795097 | 2.51928 |
| A família não gosta que se tragam problemas do trabalho para o ambiente familiar | 0.938025 | 0.5573574 | 1.68 | 0.092 | -0.1543754 | 2.030425 |
| O excesso de trabalho prejudica a atenção dada à família | -1.882256 | 0.8128272 | -2.32 | 0.021 | -3.475368 | -.2891439 |
| O apoio da família ajuda ao sucesso de um negócio | 0.6833157 | 1.468086 | 0.47 | 0.642 | -2.194081 | 3.560712 |
| Os amigos ajudam ao sucesso de um negócio | 0.420404 | 0.7370665 | 0.57 | 0.568 | -1.02422 | 1.865028 |
| A opinião da família e dos amigos influencia o sucesso de um negócio | -1.536444 | .6175674 | -2.49 | 0.013 | -2.746853 | -.3260339 |
| Constante | -4.205306 | 1.996675 | -2.11 | 0.035 | -8.118716 | -.2918953 |

Fonte: Elaboração própria

Na tabela anterior em que se utiliza o modelo Multinomial Logit, neste caso onde a variável independente assume o valor 1 (um), pretendo criar uma empresa, podem verificar-se quais as questões que possuem significância.

A independente “Acesso ao financiamento” não possui significância. Já na variável independente “Importância da educação para o empreendedorismo” é importante referir a significância de “A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em se tornar empreendedor” (0.006), tal como é visível comprovar na revisão da literatura tendo em conta ao que é dito por autores como Leffler, (2012) e Rauch e Hulsinq (2015). E por fim, na variável independente “Importância da relação pessoal/familiar” é onde se podem verificar mais valores com significância a destacar, “A vida familiar é um desafio para os empreendedores” (0.024), “A família não gosta que se tragam problemas do trabalho para o ambiente familiar” (0.092), “O excesso de trabalho prejudica a atenção dada à família” (0.021) e, “A opinião da família e dos amigos influencia o sucesso de um negócio” (0.013) o que vai ao encontro do que é dito por

Machado (2002) que refere as dificuldades de aceitação por parte da família, sociedade e o facto de os problemas de equilíbrio pessoal, familiar e profissional serem fatores condicionantes (Jonathan, 2003). Jonathan (2005) refere ainda que uma das questões mais desafiantes para os empreendedores e o encontro do equilíbrio entre estas três esferas, vida pessoal, familiar e profissional e, quando isto acontece tanto o trabalho como a família beneficiam-se mutuamente.

De acordo com Steier et al., 2009, a relação que os empreendedores têm com as suas famílias é um fator chave de sucesso nos negócios das mesmas e que, uma má relação familiar afeta negativamente os negócios. A boa relação com os conhecidos, amigos e familiares concede à futura empreendedora apoio, conselhos e legitimidade, o que contribui favoravelmente ao arranque de novos empreendimentos (Santos, Roomi, & Liñán, 2016).

Baù et al., (2017) reforçam o que foi dito anteriormente e referem os problemas pessoais como um entrave ao empreendedorismo, ou seja, o conflito trabalho-família é um dos principais obstáculos ao sucesso dos empreendedores. A influência negativa dos problemas pessoais no empreendedorismo é algo que já se encontra consolidado e o conflito-trabalho é para Welsh, Kaciak, & Minialai (2017) uma das principais causas que influenciam negativamente o empreendedorismo.

4.4.2 Variável dependente Intenção em criar uma empresa: Já criei uma empresa

Na tabela seguinte pode averiguar-se as variáveis que tiveram significância nos seus resultados nomeadamente, a Idade (0.013).

Tabela 13- Multinomial Logit com variável dependente Intenção em criar uma empresa e variáveis independentes. Já criei uma empresa

| Já criei uma empresa | Coeficiente | Desvio padrão | z | P | Intervalo de confiança 95% | |
|---|-------------|---------------|-------|-------|----------------------------|-----------|
| Género | -0.9419284 | 0.7913407 | -1.19 | 0.234 | -2.492928 | 0.609071 |
| Idade | 0.0883504 | 0.369066 | 0.24 | 0.811 | -0.6350056 | 0.8117065 |
| Escolaridade | -0.2335154 | 0.3642775 | -0.64 | 0.521 | -0.9474861 | 0.4804554 |
| Experiência profissional | 1.671283 | 0.6740872 | 2.48 | 0.013 | 0.3500966 | 2.99247 |
| A falta de acesso ao financiamento é um dos principais desafios para a criação de uma empresa | -0.0575964 | 0.8513501 | -0.07 | 0.946 | -1.726212 | 1.611019 |

| | | | | | | |
|---|-----------|-----------|-------|-------|-----------|-----------|
| As empreendedoras enfrentam desafios financeiros devido à falta de habilidades financeiras | 0.0292419 | 0.8383652 | 0.03 | 0.972 | -1.613924 | 1.672407 |
| As empreendedoras têm mais dificuldades no acesso ao financiamento do que os empreendedores | 0.3810931 | 0.8082453 | 0.47 | 0.637 | -1.203038 | 1.965225 |
| A educação para o empreendedorismo fornece conhecimento sobre o ambiente empresarial | 0.3572238 | 1.161827 | 0.31 | 0.758 | -1.919916 | 2.634363 |
| A educação para o empreendedorismo dá maior reconhecimento da figura do empreendedor | 0.0095581 | 1.385649 | 0.01 | 0.994 | -2.706264 | 2.72538 |
| A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em se tornar empreendedor | 2.664198 | 1.386998 | 1.92 | 0.055 | -0.054268 | 5.382664 |
| A educação para o empreendedorismo fornece habilidades necessárias para ser um empreendedor | -1.670966 | 1.075366 | -1.55 | 0.120 | -3.778645 | 0.4367133 |
| A vida familiar é um desafio para os empreendedores | 3.241081 | 1.471147 | 2.20 | 0.028 | 0.3576851 | 6.124477 |
| A família não gosta que se tragam problemas do trabalho para o ambiente familiar | 0.3020455 | 0.9217823 | 0.33 | 0.743 | -1.504615 | 2.108706 |
| O excesso de trabalho prejudica a atenção dada à família | -2.239285 | 1.262596 | -1.77 | 0.076 | -4.713928 | 0.235358 |
| O apoio da família ajuda ao sucesso de um negócio | -1.890127 | 1.894395 | -1.00 | 0.318 | -5.603074 | 1.82282 |
| Os amigos ajudam ao sucesso de um negócio | 1.120618 | 1.168339 | 0.96 | 0.337 | -1.169284 | 3.41052 |
| A opinião da família e dos amigos influencia o sucesso de um negócio | -1.438865 | .9785493 | -1.47 | 0.141 | -3.356787 | 0.479056 |
| Constante | -10.50763 | 4.425441 | -2.37 | 0.018 | -19.18133 | -1.833923 |

Fonte: Elaboração própria

Na tabela anterior em que se utiliza o modelo Multinomial Logit, neste caso onde a variável independente assume o valor 2 (dois) isto é, já criei uma empresa, podem verificar-se quais as questões que possuem significância.

A variável independente “Acesso ao financiamento” não possui significância. Mais uma vez, na variável independente “Educação para o empreendedorismo”, a “A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em se tornar empreendedor” apresenta valores significativos (0.055). Já no que concerne à independente “Relação pessoal/familiar” é de destacar a significância de: “A vida familiar é um desafio para os empreendedores” (0.028) e “O excesso de trabalho prejudica a atenção dada à família” (0.076).

Finalizando este capítulo da análise da e discussão de dados, apresentam-se de seguida o teste das hipóteses inicialmente propostas.

H1: A falta de capital inicial está negativamente relacionada com a intenção empreendedora da mulher.

Ao realizar o modelo de Análise Probit pode-se constatar que o Acesso ao financiamento não exerce qualquer influência (valores sem significância estatística) na intenção empreendedora da mulher bem como na intenção de criar uma empresa testada pelo modelo Multinomial Logit.

H2: A dificuldade de acesso ao financiamento está negativamente relacionada com a intenção empreendedora.

Os resultados anteriores também não permitiram comprovar a Hipótese 2, ambos os modelos (Análise Probit e Multinomial Logit) apresentaram valores não significativos.

Desta forma, os resultados não permitiram comprovar as hipóteses 1 e 2 visto que, não se verifica o que foi dito por vários autores nomeadamente por Baù et al., (2017) de que A disponibilidade de capital é importante para o empreendedorismo porque estabelece as bases para o empreendimento. Assim como o facto de acesso ao financiamento ser um desafio enfrentado pelos empreendedores devido aos inúmeros obstáculos que têm de superar para garantir os recursos (Hertz, 2011). Ao contrário dos resultados obtidos nesta investigação, autores como Orhan (2001) referem que as mulheres têm mais dificuldades de acesso ao financiamento quando iniciam uma nova atividade empresarial, sobretudo em relação aos homens, o mesmo é referido por Godwin (2016) de que as mulheres sofrem discriminação neste campo. Os dados resultantes desta investigação não consolidam o que é dito por Wellalage & Locke (2017) que mencionam, as mulheres empresárias são 3% mais propensas a sentir restrições de crédito relativamente aos homens e que, a restrição ao crédito foi apontada recentemente, como uma das principais questões que inibem a criação e o crescimento de PME sobretudo, em empresas cuja propriedade é feminina (Wellalage & Locke, 2017).

H3: A educação para o empreendedorismo está positivamente relacionada com a intenção empreendedora.

A Hipótese 3 foi comprovada tanto pelo modelo Probit como pelo Multinomial Logit tal como o que foi demonstrado pelo levantamento da literatura.

No caso da Análise Probit, a hipótese 3 é comprovada pela variável “A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em se tornar empreendedor” cuja significância é de 0.052.

Já no modelo Multinomial Logit, entre as variáveis com valores significativos é importante referir a “A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em se tornar empreendedor” é a que apresenta mais significância (0.06).

Ambos os modelos permitiram comprovar a hipótese 3 e conseqüentemente o que foi dito na revisão de literatura nomeadamente, Rauch e Hulsink (2015) que referem que a educação para o empreendedorismo é eficaz. Os estudantes que participam na educação para o empreendedorismo mostram um aumento das atitudes empresariais e que, no final desse programa de estudos apresentam maiores intenções empresariais e de iniciar um negócio. Assim como o que é dito por Leffler (2012) que afirma que a educação para o empreendedorismo não é apenas uma questão de inspiração para crianças e jovens, mas sim uma transformação de identidade dos alunos e professores para que ambos se tornem mais autossuficientes, ativos, criativos, apaixonados, responsáveis e que fomentem o “eu empreendedor”. Os resultados obtidos permitiram ainda corroborar o que é dito por Azis et al., (2018) de que a educação para o empreendedorismo fomenta a intenção empreendedora, intenção esta caracterizada pelo desejo de criar o seu próprio negócio e fortalecer as suas capacidades empresariais.

H4: A má gestão da vida profissional e a vida pessoal/familiar está negativamente relacionada com a intenção empreendedora.

A última hipótese também foi confirmada pelos modelos Probit e Multinomial Logit (valores com significância estatística).

Sendo que, na Análise Probit dentro das variáveis com significância, a “A família não gosta que se tragam problemas do trabalho para o ambiente familiar” (0.005) foi a que apresentou maior significância e a “A vida familiar é um desafio para os empreendedores” a que apresentou uma menor significância (0.058).

Já no modelo Multinomial Logit, a “A família não gosta que se tragam problemas do trabalho para o ambiente familiar”, é a que tem menos significância (0.092), isto relativamente à dependente Intenção em criar uma empresa (pretendo criar uma empresa). No mesmo modelo,

mas em casos em que os inquiridos já criaram uma empresa é importante destacar as variáveis que tiveram mais e menos significância estatística “Experiência profissional” (0.013) e “O excesso de trabalho prejudica a atenção dada à família” (0.076), respetivamente.

Tal como se pode comprovar com o que foi dito na revisão de literatura por autores como Machado (2002) que refere as dificuldades de aceitação por parte da família e da sociedade, no campo familiar é importante ressaltar que os problemas de equilíbrio pessoal, familiar e profissional são fatores condicionantes (Jonathan, 2003) que, uma das questões mais desafiantes para os empreendedores é justamente, encontrar o equilíbrio entre a esfera pessoal, familiar e profissional e, quando isto acontece tanto o trabalho como a família beneficiam-se mutuamente. Assim como o que é mencionado por Steier et al., 2009 de que a relação que os empreendedores têm com as suas famílias é um fator chave de sucesso nos negócios das mesmas e que, uma má relação familiar afeta negativamente os negócios. A boa relação com os conhecidos, amigos e familiares concede à futura empreendedora apoio, conselhos e legitimidade, o que contribui favoravelmente ao arranque de novos empreendimentos (Santos, Roomi, & Liñán, 2016).

Os resultados obtidos nesta investigação permitem corroborar o que é dito pelos autores mencionados na revisão de literatura, nomeadamente, Boz & Ergeneli (2014) que referem que as mulheres são influenciadas pelas decisões e ambições dos membros da família afirmam ainda que, os pais são os atores mais importantes nas suas vidas. Aspectos como a educação, o desenvolvimento mental e cognitivo e definição de traços de personalidade são adquiridos junto dos pais e é seguindo esta ideia que Boz & Ergeneli (2014) afirmam que a decisão e o desejo de se tornar empreendedor é muito relevante para a família desses indivíduos. Segundo Baù et al., (2017) as mulheres de classes sociais mais favorecidas sofrem menos com a visão paternalista tradicional da família e da sociedade têm ainda, melhores recursos materiais e imateriais, incluindo educação e tecnologia. Ainda segundo o que é dito por Baù et al., (2017) reforça-se a ideia de que os problemas pessoais são um entrave ao empreendedorismo feminino, ou seja, o conflito trabalho-família é um dos principais obstáculos ao empreendedor. A influência negativa dos problemas pessoais no empreendedorismo é algo que já se encontra consolidado e o conflito-trabalho é para Welsh, Kaciak, & Minialai (2017) uma das principais causas que influenciam negativamente o empreendedorismo. E por fim, é importante fazer referência ao que é dito por Herdjiono et al., (2017) de que o ambiente familiar tem efeito significativo e positivo na intenção em empreender, ideia defendida também por Azis et al., (2018) que refere o facto da família desempenhar um papel significativo na determinação da intenção empreendedora da mulher e que, muitas delas referem que sentem pouco apoio por parte da família quando demonstram a sua intenção em empreender e que por vezes, não apoiam as suas carreiras.

Capítulo 5 - Conclusões, limitações e futuras linhas de investigação

Neste último capítulo são apresentadas as principais conclusões obtidas durante a investigação realizada são ainda evidenciadas, as principais limitações que foram encontradas para que o leitor possa interpretar, convenientemente as evidências detetadas por fim, definem-se e sugerem-se linhas futuras de investigação que surgiram do processo de investigação levada a cabo até à data.

5.1 Conclusão da Investigação

Iniciou-se esta investigação com o objetivo de compreender de que forma algumas etapas do empreendedorismo afetam a intenção empreendedora da mulher nomeadamente, o Acesso ao financiamento, a Educação para o Empreendedorismo e a importância da vida pessoal/familiar.

Através da revisão de literatura determinaram-se as variáveis a utilizar no presente estudo, apresentando desta forma, numa primeira fase, a variável dependente “Intenção empreendedora” e posteriormente, “Intenção em criar uma empresa” e, como variáveis independentes, o Acesso ao financiamento, a Educação para o empreendedorismo e a importância da vida pessoal/familiar, que posteriormente, levaram à formulação das respetivas hipóteses.

A escolha do tema da presente investigação deve-se à importância da evolução do empreendedorismo feminino e a forma como determinados fatores influenciam a intenção da mulher empreender. O estudo limitou-se a pessoas residentes na zona Centro.

Após a elaboração da revisão da literatura foi possível formular as hipóteses de investigação a serem testadas empiricamente com a análise dos dados. Foi possível constatar que as hipóteses H1 e H2 não foram comprovadas e que, a H3 e H4 foram comprovadas pela análise dos dados. Desta forma, o Acesso ao financiamento não tem influência na intenção empreendedora da mulher, mas que, a Educação e a vida pessoal/familiar têm significância no que diz respeito à intenção empreendedora da mulher.

Para a análise dos dados utilizou-se o modelo de Análise Probit cuja variável dependente é a “Intenção empreendedora” e usou-se também, para complemento da análise e precisão dos dados, o modelo Multinomial Logit com a variável dependente “Intenção em criar uma empresa” e avaliar a forma como estas variáveis se relacionavam com as variáveis independentes.

Ao analisar os dados com os métodos anteriormente mencionados foi possível constatar que o Acesso ao financiamento não demonstrou valores significativos em relação à intenção empreendedora da mulher é desta forma, a variável com menor peso (significância nula) no estudo em questão. Esta constatação não corresponde ao que é dito na revisão de literatura que nos indica que, os empreendedores, neste caso as mulheres, sentem inúmeras dificuldades no acesso ao capital inicial e à obtenção de financiamento.

Ao analisar a relação entre a Educação para o empreendedorismo e a intenção empreendedora é possível constatar que a Educação para o empreendedorismo influencia a intenção empreendedora da mulher. Esta conclusão é suportada pela revisão de literatura onde é dito que a Educação para o empreendedorismo fomenta a intenção empreendedora e respectivas capacidades em empreender.

E por fim, através da Análise Probit e da Multinomial Logit apurou-se que, a vida pessoal/familiar tem influência direta na intenção da mulher empreender, o que é suportado pela revisão da literatura. Esta variável independente foi onde se registaram mais valores com significância estatística o que nos dá a entender que a decisão da mulher empreender é bastante influenciada pela sua vida pessoal e pela relação que estas mulheres têm com as suas famílias.

Assim, através do levantamento bibliográfico e análise dos dados é possível concluir-se que os inquiridos (homens e mulheres da zona centro) desvalorizam a questão das dificuldades de acesso ao financiamento e valorizam a importância que a educação tem para promover as capacidades necessárias e fomentar o espírito empreendedor da mulher. No entanto, onde se registaram mais valores com significância foi na forma como a gestão da vida pessoal/familiar constitui uma das principais preocupações da mulher quando esta apresenta intenções em empreender ou em criar uma empresa.

5.2 Limitações da Investigação

Como em qualquer outra investigação, esta careceu de algumas limitações. O tamanho da amostra é em muitos trabalhos, um dos principais problemas visto que, muitas das vezes, o número de dados recolhidos não é o suficiente para assumir significância estatística e apesar de amostra ser de 144 inquiridos, esta poderia ser maior e permitir uma análise mais precisa. Ainda na sequência do tamanho da amostra, outra das dificuldades sentidas foi a discrepância entre o número de inquiridos masculinos e femininos (86 e 58, respetivamente).

Outra das limitações encontradas foi, em alguns casos, a falta de disponibilidade dos inquiridos que, apesar do inquérito ter uma duração relativamente curta, se mostraram relutantes em participar no estudo. É importante referir que algumas das pessoas contactadas não participaram no estudo por afirmarem não ter conhecimentos suficientes que fundamentassem as suas respostas.

No entanto, existiram dificuldades mais acentuadas e que fizeram com que o rumo da investigação fosse diferente daquele que foi estipulado no início deste estudo, a falta de cooperação de entidades competentes que ajudassem na divulgação do questionário uma vez que, este estudo tinha como principal objetivo inicial inquirir empreendedores já estabelecidos e assim, recolher dados mais significativos de pessoas que estão dentro do assunto/área e que tivessem passado pelas várias etapas do processo empreendedor, desde a intenção em empreender-

Outra das dificuldades sentidas foi a enorme variedade de temáticas existentes no empreendedorismo feminino e conseqüentemente basear o levantamento bibliográfico de acordo com as temáticas que mais me pareceram oportunas e interessantes para fazer o levantamento de quais as dificuldades sentidas pela mulher que empreende.

5.3 Futuras linhas de Investigação

Ao decorrer da investigação muitas foram as ideias que surgiram para futuras investigações, algumas delas resultantes das limitações encontradas durante todo o processo.

Este estudo baseou-se em pessoas residentes na região Centro, seria uma mais valia para a área do empreendedorismo feminino comparar as opiniões das pessoas de diferentes zonas do país, isto é, se a área geográfica onde residimos tem influência na nossa opinião relativamente aos entraves com que as empreendedoras se deparam ou seja, se as pessoas que vivem em zonas menos favorecidas do país têm uma visão diferente.

Em futuras investigações deste tipo é importante que a proporção de inquiridos seja semelhante no que diz respeito ao género e assim, conseguir dados que permitam uma análise mais precisa.

Em consonância com as limitações mencionadas no ponto anterior é importante que, em futuras investigações, se estude esta temática das dificuldades sentidas pela mulher empreendedora, mas por pessoas ligadas ao empreendedorismo e com alguma experiência no mundo empresarial e desta forma, fazer com que se combatam possíveis lacunas sentidas no empreendedorismo, mas especificamente no feminino.

Referências Bibliográficas

Ahl, H., Berglund, K., Pettersson, K., & Tillmar, M. (2016). From feminism to FemInc. ism: On the uneasy relationship between feminism, entrepreneurship and the Nordic welfare state. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(2), 369-392.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.

Aldrich, H. E., & Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of business venturing*, 18(5), 573-596.

Azis, M., Haeruddin, M. I. M., & Azis, F. (2018). entrepreneurship education and career intention: The perks of being a woman student. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(1), 1-10.

Baron, R. A., & Shane, S. A. (2007). *Empreendedorismo: uma visão do processo*. Cengage Learning.

Amoros, J. E., Bosma, N., & Kelley, D. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: 2013 Executive Report*. London, GB: London Business School, and Wellesley, MA: Babson College.

Baù, M., Sieger, P., Eddleston, K. A., & Chirico, F. (2017). Fail but Try Again? The Effects of Age, Gender, and Multiple-Owner Experience on Failed Entrepreneurs' Reentry. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41 (6), 909-941.

Bender Filho, R., & Bagolin, I. (2010). P.; COMIM, FV Determinantes da permanência na condição de pobreza crônica: aplicação do modelo logit multinomial. *Texto para discussão*. Porto Alegre, (07).

Bessant, J., & Tidd, J. (2009). *Inovação e Empreendedorismo*. Tradução Elizamari Rodrigues Becker, Gabriela Perizzolo, Patrícia Lessa Flores da Cunha.

Boz, A., & Ergeneli, A. (2014). Women entrepreneurs' personality characteristics and parents' parenting style profile in Turkey. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 109, 92-97.

Bruni, A., Gherardi, S., & Poggio, B. (2004). Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs. *Journal of Organizational Change Management*, 17(3), 256-268.

Brush, C., Ali, A., Kelley, D., & Greene, P. (2017). The influence of human capital factors and context on women's entrepreneurship: Which matters more? *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 105-113.

Brush, C.G., Greene, P.G., (2016). *Closing the Gender Gap in Entrepreneurship: A New Perspective on Policies and Practices* (OECD Working paper). OECD, Paris, France.

Bullough, A., De Luque, M. S., Abdelzaher, D., & Heim, W. (2015). Developing women leaders through entrepreneurship education and training. *The Academy of Management Perspectives*, 29(2), 250-270.

Cantillon, R. (1755): *Essay on the Nature of commerce*, traduzido por H. Higgs, 1931, MacMillan, Londres.

Carreira, D., Ajamil, M., & Moreira, T. (2001). Mudando o mundo: a liderança feminina no séc 21.

Chatterjee, C., & Ramu, S. (2017). Gender and its rising role in modern Indian innovation and entrepreneurship. *IIMB Management Review*.

Chowdhury, S., & Endres, M. (2005). Gender difference and the formation of entrepreneurial self-efficacy. In United States Association of Small Business (USASBE) Annual Conference, Indian Wells, CA.

Dalmoro, M., & Vieira, K. M. (2013). Dilemas na construção de escalas Tipo Likert: o número de itens e a disposição influenciam nos resultados? *Revista gestão organizacional*, 6 (3).

DeMartino, R., Barbato, R., & Jacques, P. H. (2006). Exploring the career/achievement and personal life orientation differences between entrepreneurs and nonentrepreneurs: The impact of sex and dependents. *Journal of Small Business Management*, 44(3), 350-368.

Demétrio, C., & Cordeiro, G. (2007). Modelos lineares generalizados. *Simpósio de estatística aplicada à experimentação agronómica*, 12.

De Vita, L., Mari, M., & Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32 (3), 451-460.

Drucker, P., (1986 [1985]). *Inovação e gestão: uma nova concepção de estratégia da empresa*. Lisboa: Editorial Presença.

Fernández, R. (2014). Women's rights and development. *Journal of Economic Growth*, 19(1), 37-80.

Fitzsimmons, J. R., & Douglas, E. J. (2011). Interaction between feasibility and desirability in the formation of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 26 (4), 431-440.

Freitas, L. D. R. (2013). Comparação das funções de ligação logit e probit em regressão binária considerando diferentes tamanhos amostrais.

Godwin, L. N., Stevens, C. E., & Brenner, N. L. (2006). Forced to play by the rules? Theorizing how mixed-sex founding teams benefit women entrepreneurs in male-dominated contexts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 623-642.

Harrison, R. T., & Mason, C. M. (2007). Does gender matter? Women business angels and the supply of entrepreneurial finance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 445-472.

Herdjiono, I., Puspa, Y. H., Maulany, G., & ALDY, E. (2017). The Factors Affecting Entrepreneurship Intention.

Hertz, N. (2011). Women and banks: Are female customers facing discrimination. Institute for Public Policy Research, London.

Jonathan, E. G. (2003). Empreendedorismo feminino no setor tecnológico brasileiro: dificuldades e tendências. *Encontro de Gestão Estratégica de Pequenas Empresas*, 3.

Jonathan, E. G. (2005). Mulheres empreendedoras: medos, conquistas e qualidade de vida. *Psicologia em Estudo*, 10(3), 373-382.

Kautonen, T., Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655-674.

Kirkwood, J. (2007). Igniting the entrepreneurial spirit: is the role parents play gendered? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 13(1), 39-59.K

Kirzner, I. M. (1979). Perception, opportunity, and profit: studies in the theory of entrepreneurship University of Chicago Press. Chicago, IL.

Knight, M. (2016). Race-ing, Classing and Gendering Racialized Women's Participation in Entrepreneurship. *Gender, Work & Organization*, 23(3), 310-327. *England Journal of Entrepreneurship* 9 (1): 41-48.

Lee, S. H., & Wong, P. K. (2004). An exploratory study of technopreneurial intentions: A career anchor perspective. *Journal of business venturing*, 19(1), 7-28.

Leffler, E. (2012). Entrepreneurship in Schools and the Invisible of Gender: A Swedish Context. In *Entrepreneurship-Gender, Geographies and Social Context*.

Lewis, K. V., Harris, C., Morrison, R., & Ho, M. (2015). The entrepreneurship-motherhood nexus: A longitudinal investigation from a boundaryless career perspective. *Career Development International*, 20(1), 21-37.

Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, 33 (3), 593-617.

Machado, H. V. (2002). Identidade empreendedora de mulheres no Paraná.

Marques, H. (2017). Gender, entrepreneurship and development: which policies matter? *Development Policy Review*, 35(2), 197-228.

Muravyev, A., Talavera, O., & Schäfer, D. (2009). Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270-286.

Naser, K., Nuseibeh, R., & Al-Hussaini, A. (2012). Personal and external factors effect on women entrepreneurs: Evidence from Kuwait. *Journal of developmental entrepreneurship*, 17(02), 1250008.

Orhan, M., & Scott, D. (2001). Why women enter into entrepreneurship: an explanatory model. *Women in management review*, 16(5), 232-247.

Pérez-Pérez, C., & Avilés-Hernández, M. (2016). Explanatory factors of female entrepreneurship and limiting elements. *Suma de Negocios*, 7 (15), 25-31.

Pettersson, K., Ahl, H., Berglund, K., & Tillmar, M. (2017). In the name of women? Feminist readings of policies for women's entrepreneurship in Scandinavia. *Scandinavian Journal of Management*, 33(1), 50-63.

Raina, S. (2017). VC financing and the entrepreneurship gender gap.

Rauch, A., & Hulsink, W. (2015). Putting entrepreneurship education where the intention to act lies: An investigation into the impact of entrepreneurship education on entrepreneurial behavior. *Academy of management learning & education*, 14 (2), 187-204.

Relatório GEM Portugal 2013, consultado a 18 de fevereiro de 2018, http://C:/Users/Alzira/Downloads/GEM%20Portugal%202013_Final.pdf

Relatório GEM Portugal 2014/2015, consultado a 20 de fevereiro de 2018, http://www.poctep.eu/sites/default/files/ab_18_2016_informe_gem_euroace_2014-2105_final_0.pdf

Relatório GEM Brasil 2016, consultado a 01 de março de 2018, <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/GEM%20Nacional%20-%20web.pdf>

Rubio-Bañón, A., & Esteban-Lloret, N. (2016). Cultural factors and gender role in female entrepreneurship. *Suma de Negocios*, 7 (15), 9-17.

Santos, F. J., Roomi, M. A., & Liñán, F. (2016). About gender differences and the social environment in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 54(1), 4

Say, J.-B. (1851). *A Treatise on Political Economy*. Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 9-66.

Schøtt, T., Kew, P., & Cheraghi, M. (2015). *Future Potential: A GEM Perspective on Youth Entrepreneurship*.

Schumpeter, J. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3rd edition, Harper & Row Publishers Inc, Nova Iorque.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25 (1), 217-226.

Shinnar, R. S., Hsu, D. K., Powell, B. C., & Zhou, H. (2017). Entrepreneurial intentions and start-ups: Are women or men more likely to enact their intentions? *International small business journal*, 0266242617704277.

- Steier, L. P., Chua, J. H., & Chrisman, J. J. (2009). Embeddedness perspectives of economic action within family firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(6), 1157-1167.
- Stock, J. H., & Watson, M. W. (2004). *Econometria. Agricultura em São Paulo*, 51(2), 85.
- Suárez-Ortega, M., & Gálvez-García, R. (2017). Motivations and Decisive Factors in Women's Entrepreneurship. A Gender Perspective in Education and Professional Guidance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 237, 1265-1271.
- Trigo, V. (2003). *Entre o estado e o mercado: empreendedorismo e a condição do empresário na China* (1st ed., p. 221). Lisboa: Ad Litteram.
- Tur-Porcar, A., Mas-Tur, A., & Belso, J. A. (2016). Barriers to women entrepreneurship. Different methods, different results? *Quality & Quantity*, 1-16.
- Vagias, W. M. (2006). Likert-type Scale Response Anchors. Clemson International Institute for Tourism. & Research Development, Department of Parks, Recreation and Tourism Management, Clemson University.
- Van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655-673.
- Vincent, K. (2008). Probit analysis. The San Francisco State University. Department of Biology Document Repository.
- Welsh, D. H., Memili, E., & Kaciak, E. (2016). An empirical analysis of the impact of family moral support on Turkish women entrepreneurs. *Journal of Innovation & Knowledge*, 1(1), 3-12.
- Welsh, D. H., Kaciak, E., & Minialai, C. (2017). The influence of perceived management skills and perceived gender discrimination in launch decisions by women entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(1), 1-33.
- Welter, F., Baker, T., Audretsch, D. B., & Gartner, W. B. (2017). Everyday entrepreneurship— a call for entrepreneurship research to embrace entrepreneurial diversity. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(3), 311-321.

Wellalage, N., & Locke, S. (2017). Access to credit by SMEs in South Asia: do women entrepreneurs face discrimination. *Research in International Business and Finance*, 41, 336-346.

<https://www.gemconsortium.org/>, consultado a 05 de março de 2018.

Anexos

Anexo 1 - Questionário

Este questionário faz parte do projeto de Dissertação para obtenção de grau de mestre em Empreendedorismo e Criação de Empresas. Tem como principal objetivo recolher dados para compreender alguns fatores que influenciam a intenção empreendedora da mulher. A sua participação é fundamental. Todos os resultados são anónimos e serão utilizados exclusivamente para fins académicos.

I. Dados Sociodemográficos:

1.1 Género: Masculino Feminino

1.2 Idade:

Menos de 30 _____

30-39 _____

40-49 _____

50-59 _____

Mais de 60 _____

1.3 Escolaridade

Ensino Primário

Secundário

Bacharelato

Licenciatura

Mestrado

Doutoramento

1.4 Área formação _____

1.5 Qual é o seu país de origem?

País _____

1.6 Qual o Concelho onde reside atualmente?

Concelho: _____

II. Dados socioprofissionais:

2.1 Experiência profissional (pode marcar uma ou mais respostas com X):

| | |
|---|--|
| Nenhuma | |
| Estágio | |
| Tempo parcial | |
| Emprego a tempo inteiro, menos de 1 ano | |
| Emprego a tempo inteiro, mais de 1 ano | |
| Outra: _____ | |

2.2 Considera que tem intenção em empreender? Sim Não

2.2.1 No caso de ter respondido sim, tenciona (pode marcar uma ou mais respostas com X):

| | |
|---|--|
| Não tenho condições para empreender | |
| Empreender a curto prazo (menos de 1 ano) | |
| Empreender a médio prazo (1 a 5 anos) | |
| Empreender a longo prazo (mais de 5 anos) | |
| Já criei uma empresa | |
| NS/NR - Não Sabe/Não Responde | |

III - Identificar se o financiamento influencia a intenção empreendedora da mulher.

Pergunta para avaliar se o financiamento influencia a intenção empreendedora da mulher.

3.1 Avalie as seguintes afirmações com o qual se identifica mais a sua perspetiva.

(Utilize a seguinte escala de respostas e assinale com um X a opção correspondente: 1 = “Discordo plenamente”, 2= “Discordo”, 3= “Discordo em parte”, 4= “Neutro”, 5= “Concordo em parte”, 6= “Concordo” e 7 = “Concordo plenamente”).

| Escala de resposta | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| A falta de acesso ao financiamento é um dos principais desafios para a criação de uma empresa. | | | | | | | |
| As empreendedoras enfrentam desafios financeiros devido à falta de habilidades financeiras. | | | | | | | |
| As empreendedoras têm mais dificuldades no acesso ao financiamento do que os empreendedores. | | | | | | | |

IV. Caracterização da importância da educação para o empreendedorismo:

Pergunta para avaliar a importância da educação para o empreendedorismo para a intenção empreendedora da mulher.

4.1 A importância da educação para o empreendedorismo: (1 = “Discordo plenamente”, 2= “Discordo”, 3= “Discordo em parte”, 4=” Neutro”, 5= “Concordo em parte”, 6= “Concordo” e 7 = “Concordo plenamente”).

| <i>Escala de resposta</i> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| A educação para o empreendedorismo fornece conhecimento sobre o ambiente empresarial. | | | | | | | |
| A educação para o empreendedorismo dá maior reconhecimento da figura do empreendedor. | | | | | | | |
| A educação para o empreendedorismo fomenta a intenção em se tornar empreendedor. | | | | | | | |
| A educação para o empreendedorismo fornece habilidades necessárias para ser um empreendedor. | | | | | | | |

V. Identificação da importância da vida pessoal/familiar para a intenção empreendedora da mulher.

Pergunta para avaliar a importância da relação pessoal/familiar das empreendedoras.

5.1 Sobre os fatores que influenciam a intenção empreendedora da mulher, mais especificamente a relação pessoal/familiar indique qual o seu nível de concordância com as afirmações: (Utilize a seguinte escala de respostas e assinale com uma (X) a opção correspondente: 1 = “Discordo plenamente”, 2= “Discordo”, 3= “Discordo em parte”, 4=” Neutro”, 5= “Concordo em parte”, 6= “Concordo” e 7 = “Concordo plenamente”).

| <i>Escala de resposta</i> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A vida familiar é um desafio para os empreendedores. | | | | | | | |
| A família não gosta que se tragam problemas do trabalho para o ambiente familiar. | | | | | | | |
| O excesso de trabalho prejudica a atenção dada à família. | | | | | | | |
| O apoio da família ajuda ao sucesso de um negócio. | | | | | | | |
| Os amigos ajudam ao sucesso de um negócio. | | | | | | | |
| A opinião da família e dos amigos influencia o sucesso de um negócio. | | | | | | | |

5.2.1 Na sua opinião, as mulheres ainda são vistas como incapazes de gerir um negócio?

Sim Não

5.2.2 Se respondeu sim, acha que essa ideia se deve à visão tradicional que a sociedade tem da mulher? (O dever de cuidar da família e dos filhos).

Sim Não

Obrigada pela sua colaboração!