

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/362582487>

# Determinantes do empreendedorismo feminino no Brasil: aplicação de um modelo de escolha ocupacional usando microdados da PNAD de 2015

Conference Paper · August 2022

CITATION

1

READS

13

3 authors, including:



**Adelar Fochezatto**

Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

98 PUBLICATIONS 271 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



**Roger Keller Celeste**

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

211 PUBLICATIONS 4,259 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Aplicação de procedimentos geoestatísticos para avaliar a saúde infantil da região sul do Brasil [View project](#)



2020 IADR Symposium: Random and Systematic Bias in Population Oral Health Research [View project](#)

Associação Nacional de Pós-graduação em Economia / ANPEC-SUL  
XXV Encontro de Economia da Região Sul

Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, 15 e 16 de Setembro de 2022.

**Determinantes do empreendedorismo feminino no Brasil: aplicação de um modelo de escolha ocupacional usando microdados da PNAD de 2015**

Michelle Serpa da Silva<sup>1</sup>  
Adelar Fochezatto<sup>2</sup>  
Roger Keller Celeste<sup>3</sup>

**Resumo**

O empreendedorismo feminino é uma forma de geração de renda frente ao desemprego enfrentado no nosso país. Além disso, é a maneira que a mulher encontra de assumir a seus múltiplos papéis em nossa sociedade. Este trabalho é sobre os determinantes do empreendedorismo feminino no Brasil a partir de modelo de escolha ocupacional, usando os microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do ano de 2015. A estratégia empírica adotada empregou o modelo de escolha discreta na estimação da escolha ocupacional. O modelo estimado de escolha ocupacional demonstrou que existem efeitos significativos para as variáveis: escolaridade, presença de crianças menores de dez anos no domicílio e estado civil.

**Palavras-chave:** empreendedorismo feminino; escolha ocupacional; modelo Logit.

**Abstract**

Female entrepreneurship is a form of income generation in the face of the unemployment faced in our country. In addition, it is the way that women find to assume their multiple roles in our society. This work is about the determinants of female entrepreneurship in Brazil based on the model of occupational choice, using the data from the National Household Sample Survey (PNAD) of 2015. The empirical strategy adopted employed the discrete choice model in the estimation of occupational choice. The estimated model of occupational choice showed that there are significant effects on the variables: schooling, presence of children under ten at home and marital status.

**Keywords:** Entrepreneurship, Female Entrepreneurship, Logit Model, Occupational Choice.

**Área temática:** Area 8 - Econometria  
**Código JEL:** J21, J31, J46

---

<sup>1</sup> Mestre em Economia do Desenvolvimento pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul – PPGE/PUCRS. E-mail: [serpa.michelle@gmail.com](mailto:serpa.michelle@gmail.com)

<sup>2</sup> Doutor em Economia e Professor no Programa de Pós-Graduação em Economia – PPGE/PUCRS. Bolsista de Produtividade em Pesquisa PQ1D – CNPq

<sup>3</sup> Doutor em Epidemiologia e Professor do Programa de Pós-Graduação em Odontologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – PPGodo/UFRGS, Bolsista Produtividade em Pesquisa PQ2 - CNPq. E-mail: [roger.keller@ufrgs.br](mailto:roger.keller@ufrgs.br)

## 1. Introdução

Não existe um consenso sobre a definição de empreendedorismo. Schumpeter definiu-o como sendo a qualidade de alguém versátil, que possui as habilidades técnicas para saber produzir, e capitalista, que consegue reunir recursos financeiros, organizar as operações internas e realizar as vendas de sua empresa. Para o Global Entrepreneurship Monitor, empreendedorismo é qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou uma nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipe de indivíduos ou por negócios estabelecidos.

O empreendedorismo no Brasil teve um alto crescimento nos últimos anos; a taxa total de empreendedorismo no país aumentou de 21% em 2002 para 36% em 2016. Além do crescimento, o Brasil evidenciou resultados positivos no desempenho do empreendedorismo em relação ao nível de desenvolvimento econômico e à taxa de empreendedorismo inicial, obtendo resultados superiores aos resultados que os integrantes do G8 (Inglaterra, Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Estados Unidos e Rússia) obtiveram.

Na questão de gênero no Brasil, as mulheres já correspondem a 51% dos empreendedores iniciais, ao contrário da maior parte dos países, que apresentam uma supremacia masculina no desenvolvimento de novos empreendimentos. As exceções ficam a cargo do Brasil e do México, que têm as taxas mais balanceadas de empreendedores entre homens e mulheres responsáveis por novos negócios. Essa informação mostra que o aumento da participação feminina no mercado de trabalho também tem se refletido no empreendedorismo. Isso é extremamente positivo para o Brasil, pois as mulheres tendem a investir mais em capacitação e têm mais acesso à informação em comparação com os homens, o que pode ajudar na construção de empresas mais sólidas e lucrativas (LIMA, B. R. De *et al.*, 2017).

O empreendedorismo feminino precisa ser estudado separadamente por duas razões principais. O primeiro motivo é que o empreendedorismo das mulheres tem sido reconhecido durante a última década como uma importante fonte de crescimento econômico inexplorado. As mulheres empresárias criam novos empregos para si e para os outros e, ao serem diferentes, também fornecem à sociedade soluções diferentes para problemas de gestão, organização e negócios, bem como para a exploração de oportunidades empresariais. No entanto, elas ainda representam uma minoria de todos os empreendedores (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT, 2004).

Outra razão para o estudo é que o tema das mulheres no empreendedorismo foi largamente negligenciado na sociedade em geral e nas ciências sociais. Não só as mulheres têm uma menor taxa de participação no empreendedorismo do que os homens, mas também geralmente optam por começar e gerenciar empresas em atividades diferentes das que os homens tendem a realizar. As atividades escolhidas pelas mulheres geralmente são em áreas de varejo, educação e serviços, muitas vezes percebidas como menos importantes para o desenvolvimento e crescimento econômico do que a alta tecnologia e a indústria da transformação (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT, 2004).

A literatura menciona muitas razões para a menor propensão das mulheres a envolverem-se em atividades empresariais. Fatores psicológicos e motivacionais têm recebido muita atenção desde as primeiras pesquisas sobre empreendedorismo feminino, mas sua importância ainda está sendo debatida. Há o consenso de que a experiência, os diferentes contextos educacionais e também diferenciais no acesso ao capital podem explicar parte da diferença entre gêneros.

Neste estudo, analisamos o perfil de mulheres empreendedoras com base nos dados da PNAD no ano de 2015 (no Anexo 1, é apresentada uma breve descrição da PNAD). Utilizando esses dados, aplicamos o modelo Logit com o objetivo de definir os efeitos marginais e as razões de chance das mulheres de tornarem-se empreendedoras em função das características econômicas e sociais que a mulher vivia no ano de 2015.

Além desta introdução, na seção 2 é realizada uma revisão de literatura sobre o empreendedorismo feminino. Na seção 3 é apresentada a metodologia. Na seção 4 é realizada a análise de resultados. Por fim, as considerações finais são apresentadas na seção 5.

## 2. Revisão de literatura

O conceito de “empreendedorismo” remonta há alguns séculos, tendo sido, contudo, utilizado com diferentes significados. Atualmente, o empreendedorismo é considerado como um elemento fundamental para a performance econômica dos países, desempenhando um papel estrutural e dinâmico em todas as economias do mundo. De fato, o empreendedorismo é, cada vez mais, encarado pelos governos como uma atividade, processo ou ação que deve ser incentivada de forma a contribuir para o crescimento econômico e social. Os governos reconhecem, ainda, a necessidade de tornarem-se sociedades e economias mais empreendedoras.

Desde os trabalhos pioneiros de Cantillon, Say, Schumpeter e Weber, o estudo do empreendedorismo desperta o interesse não apenas de acadêmicos, mas também de outros profissionais ligados à atividade empresarial. A importância temática comprovada pelos inúmeros estudos desenvolvidos resultou em diversas, e muitas vezes distintas, do termo empreendedor.

Como exemplo, podem-se citar McClelland (1962), Schumpeter (1984), Drucker (2002), Dolabela (2002) e Dornelas (2003), dentre outros, que apresentam definições de empreendedorismo. Para efeito deste estudo, utilizamos o conceito de empreendedor definido pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2004), que é qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou uma nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente por um indivíduo ou negócios estabelecidos. Aqui, cabe destacar que utilizamos os dados da PNAD 2015, definindo como sendo empreendedores as categorias “conta própria” e “empregador” e sendo consideradas não-empreendedoras as categorias “empregados”, “trabalhador doméstico”, “trabalhador na construção para uso próprio”, “trabalhador não-remunerado membro de unidade domiciliar” e “outro trabalhador não-remunerado”.

Sempre houve uma divergência entre os estudos quanto ao que seria um empreendedor e um autoempregado (conta própria). Algumas pesquisas consideram ambos como equivalentes, mas em outras eles são considerados conceitualmente distintos. Essas distinções serão esclarecidas, mas é importante destacar que tanto o empreendedor quanto o autoempregado geram benefícios econômicos e sociais.

Os conceitos de autoempregado e de empreendedor embora muito estudados, existem várias definições. Por muitas vezes é difícil separar conceitualmente o autoempregado e o empreendedor. Em função desta complexidade de separação serão usados ambos o termo empreendedor e autoempregado.

O autoemprego pode ser a combinação de força de trabalho com os meios de produção. “O indivíduo é detentor das máquinas, equipamentos e insumos necessários à produção e ainda utiliza o próprio trabalho no processo produtivo. Isso implica conhecimento de todos os passos do processo produtivo” (GOMES, 2009 p. 16). O autoempregado é independente, ou seja, não é subordinado nem possui vínculo com um empregador, o que o diferencia dos assalariados, que não detêm os meios de produção, mas somente vendem a sua mão de obra, recebendo em troca o salário, que é o mínimo necessário para manutenção desses trabalhadores. Isso justifica o trabalhador assalariado ser dependente dos empregadores.

O empreendedor é aquele que vê uma oportunidade de negócio, cria algo que o mercado ainda não atingiu (inova). Por sua vez, o autoempregado abre um negócio por necessidade, sendo uma alternativa para aqueles que se encontram desempregados e pouco contribuem para o dinamismo da economia local. Entre esses autoempregados, encaixam-se todos aqueles profissionais liberais que não criam inovações, por exemplo, artesãos, minimercados, lanchonetes, casa de costuras. Existem trabalhadores autoempregados por livre escolha (optaram por abrir um negócio), e há aqueles que, por falta de alternativa, se fizeram autoempregados para obter alguma renda. (Pamplona, 2003).

A relevância dessa distinção é para compreender que ambos (empreendedores e autoempregados) diminuam o desemprego. No entanto, somente os empreendedores criam externalidades positivas, pois, com a criação de produtos e serviços especializados, intensificarão a concorrência e aumentarão a eficiência do mercado. Existe no meio acadêmico a expressão conhecida como *espírito empreendedor*, que é esse espírito que contribui para o crescimento econômico e pode ser avaliado pelas transformações que introduz no mercado, como novos produtos, mudanças tecnológicas e mudanças nos processos produtivos. Portanto, os empreendedores não seriam simplesmente provedores de mercadorias ou de serviços, mas fontes de energia que assumem riscos em uma economia em constante mudança.

A definição que será utilizada neste estudo é a da PNAD, que define “conta própria” como a situação em que uma pessoa trabalha explorando o seu próprio empreendimento, sozinha ou com sócio, sem ter empregado e contando ou não com a ajuda de trabalhador não-remunerado. A definição de “empregador” é pessoa que trabalha explorando seu empreendimento, com pelo menos um empregado. O questionário da PNAD não questiona o número do CNPJ, pois ela não faz distinção entre empresas formais e informais.

Outra definição importante no estudo do empreendedorismo é o tipo de empreendedorismo: por necessidade ou por oportunidade, conforme definição do GEM (2004). O empreendedorismo por oportunidade é aquele em que o empreendedor visionário sabe aonde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio, tem em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e visa à geração de lucros, empregos e riqueza. Está totalmente ligado ao desenvolvimento econômico, com forte correlação entre os dois fatores. A segunda definição seria o empreendedorismo de necessidade, em que o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativas de trabalho. Nesse caso, esses negócios costumam ser criados informalmente e não são planejados de forma adequada, sendo que muitos fracassam de forma bem rápida, sem gerar desenvolvimento econômico e agravando as estatísticas de criação e mortalidade dos negócios. Esse tipo de empreendedorismo é mais comum em países em desenvolvimento, como ocorre com o Brasil (Dornellas, 2008).

Após as considerações sobre as definições do conceito de empreendedorismo, as definições de conta própria ou autoemprego e os tipos de empreendedorismo, precisamos entender as teorias da economia do empreendedorismo. A economia do empreendedorismo é recente, e há poucos autores com trabalhos publicados. Um dos autores que se destacam é Parker (2009), que faz a ligação entre empreendedorismo e a economia, classificando as teorias do empreendedorismo por meio de modelos fundamentados na microeconomia e na macroeconomia.

As teorias microeconômicas focam no perfil do sujeito, e as teorias macroeconômicas, que estão atreladas ao grau de desenvolvimento do país e à situação macroeconômica, focam em fatores exógenos ao empreendedor que podem influenciar na decisão entre ser autoempregado ou assalariado.

Existem duas grandes abordagens macroeconômicas para o estudo do empreendedorismo e o crescimento econômico. A primeira abordagem baseia-se na riqueza, propondo que as economias se desenvolvem acumulando riqueza mediante o autoemprego, o que promove o crescimento e estímulo ao empreendedorismo. O papel dos empresários nesse processo é o de capitalistas que contratam trabalho, financiam e investem, desse modo estimulando a saída dos trabalhadores assalariados para o autoemprego. Muitos desses modelos baseados na riqueza concentram-se nas implicações nas restrições ao crédito. A segunda abordagem trata da tecnologia, em que os empresários respondem a incentivos criados pela mudança tecnológica.

A teoria macroeconômica baseada na riqueza, conforme o trabalho de Banerjee e Newman (1993), apud Parker (2009), propõe um modelo em que há três ocupações: a) Empreendedorismo: os empresários pagam um custo de investimento fixo para iniciar e contratar um número de trabalhadores; b) Autoemprego: os empresários optam por operar pequenas empresas com um menor custo de investimento e sem contratações; e c) Emprego assalariado: indivíduos que são remunerados em troca de suas força de trabalho.

No modelo, o empreendedorismo foi separado do autoemprego, apresentando-se como diferentes grupos ocupacionais. Utiliza-se da premissa de que nem todos os indivíduos conseguem ser empreendedores por haver restrições ao crédito, o que eleva o custo do investimento necessário para a abertura da empresa.

O papel principal do empreendedorismo nesse modelo é a criação de riqueza. A distribuição afeta as escolhas ocupacionais e é afetada por elas. Cada indivíduo lega uma fração de sua riqueza para seus descendentes, que igualmente enfrentarão restrições nas opções profissionais. Os descendentes dos ricos também serão ricos e também poderão ignorar as restrições de crédito. Poderão, então, ser empreendedores. Essa existência de restrições ao crédito gera atrito suficiente para garantir ao modelo que a distribuição inicial de riqueza tenha efeitos persistentes sobre a seleção para o empreendedorismo

ao longo das gerações e, no longo prazo, sobre o desenvolvimento econômico, e isso pode impulsionar vários caminhos de desenvolvimento dentro do modelo.

Um possível caminho seria o processo de desenvolvimento capitalista, em que a maioria das pessoas é de trabalhadores, enquanto existem poucos empresários, e estes detêm a riqueza. A grande oferta de trabalhadores deprime o salário médio, o que faz com que os descendentes desses trabalhadores se encontrem em posições semelhantes no futuro e não tenham capacidade de sobrepujar as restrições ao crédito; por conseguinte, assegura-se que os salários permanecerão baixos no futuro. Com os baixos salários dos funcionários, os grandes beneficiados são os empresários, que reduzirão os custos de produção, aumentando sua riqueza e a de seus descendentes, assim perpetuando desigualdades e a estagnação da economia.

Outro caminho seria o desenvolvimento artesanal, em que o autoemprego é comum e há relativamente poucos trabalhadores assalariados. A pequena oferta de trabalhadores mantém o salário médio mais elevado. Isso permite que os trabalhadores assalariados consigam acumular recursos suficientes para superar a restrição de empréstimos e possam juntar-se aos trabalhadores independentes (mas não aos empresários), o que possibilita que as futuras gerações se elevem na escala de riqueza. Com o passar dos anos, também conseguirão tornar-se empresários, fazendo a economia cada vez mais próspera e empreendedora. O equilíbrio nesta economia é aquele em que os autoempregados predominam.

Outras teorias exploram a distribuição da capacidade empreendedora heterogênea que afetaria o desenvolvimento econômico. A eficiência empresarial, eventualmente, substituiria a riqueza como o principal determinante na escolha ocupacional. Desenvolvimento econômico seria gerado pela transferência de riqueza, por meio de pagamento de salários dos empresários ricos para os funcionários. Na existência de empresários não-eficientes, ocorreriam queda de lucros e aumento de custos na empresa, o que incentivaria esses empresários a saírem do empreendedorismo para obterem um trabalho assalariado, ocorrendo um aumento de demanda por empregos assalariados e reduzindo os salários médios.

A teoria macroeconômica baseada na tecnologia refere-se aos efeitos do progresso tecnológico sobre a escolha ocupacional do empreendedorismo. Um aumento da tecnologia ocasionaria maiores lucros para o empreendedor, mas também maiores riscos. Isto beneficiaria as grandes empresas. As empresas menores, que estariam desfavorecidas perante as grandes empresas, migrariam para o emprego assalariado. Schaffner (1993, apud Parker 2009) assume que o progresso tecnológico aumenta os retornos esperados, assim como há o aumento de risco para empregadores e empresários. Os empresários marginais seriam atraídos para os trabalhos assalariados. As empresas maiores também se aproveitariam disto, aumentando os salários de seus funcionários para incentivar a saída de empresários pequenos para o trabalho assalariado.

Segundo Lazear (2005, apud Parker 2009), o progresso tecnológico corroeria o setor empresarial ao longo do tempo, pois os empresários necessitam possuir uma combinação de competências para manterem-se no mercado tecnológico, ou seja, habilidades além do perfil empreendedor. Desse modo, restringindo-se o número de empreendedores preparados, a maior taxa de mudança tecnológica induz um efeito purificador sobre a atividade empresarial, alterando a percepção do mercado de criação de empresas.

No entanto, outras teorias formais tratam o progresso tecnológico como sendo parcial, beneficiando tanto as grandes empresas quanto as pequenas. No caso das grandes empresas, a tecnologia as tornaria cada vez mais dominantes no mercado ao longo do tempo, assim expulsando as pequenas empresas da concorrência. Para as pequenas empresas, alguns dos benefícios oriundos da tecnologia seriam os menores custos de comunicação, serviços mais personalizados e aprimoramentos das técnicas de fabricação, o que faria com que as economias de escala não tivessem tanta importância no processo de produção de um produto.

De um lado, um grupo de autores acredita que surgem os autoempregados em cenários de crise da economia, quando os desempregados buscam uma solução para a falta de emprego. O outro grupo acredita que os autoempregados surgem com as melhorias econômicas do país. Segundo Pamplona (2001), o primeiro grupo de autores encara o autoemprego como resultado da crise do assalariamento. As

altas taxas de desemprego implicam queda qualitativa e quantitativa da oferta de empregos assalariados. O segundo grupo pensa que o crescimento do autoemprego resulta de estímulos de oferta, de incentivos que os produtores passaram a ter, como redução de impostos, novas tecnologias, novos nichos de mercado, maior facilidade para contratar e demitir e revigoramento do espírito empreendedor. Georgellis et al. (2007) salientam que estas teorias são extremamente importantes para analisar a performance do empreendimento depois de aberto, pois indicariam se o empreendedor teria sucesso na consequente duração do seu negócio. Trata-se, então, das teorias *Push and Pull*, que, segundo Henrekson (2004), visam a explicar o que leva indivíduos ao autoemprego.

Pela teoria *Push*, as pessoas seriam empurradas para o autoemprego a partir das condições desfavoráveis da economia e também por iniciativa própria, sendo possuidoras de certas habilidades necessárias ao sucesso na condição de autoempregado. É uma teoria com perspectiva mais pessimista quanto à situação do autoemprego, que estaria associada à crise do assalariamento e à precariedade do trabalho, com a diminuição da quantidade e qualidade dos empregos assalariados. A migração para o autoemprego deve-se a dificuldades para se conseguir um emprego diante da escassez de emprego. O autoemprego seria uma alternativa de sobrevivência a um desemprego prolongado ou estrutural, ou mesmo à recessão econômica. Conforme coloca Gomes (2009, p.47), a teoria *Push* é uma “teoria de efeito imposto pelo desemprego na economia, situações de recessão e desemprego.”. A opção alternativa ao autoemprego estaria sujeita a maior risco e instabilidade.

Na teoria *Pull*, há um movimento voluntário dos indivíduos em direção ao autoemprego, representando uma tendência cultural contemporânea. O autoempregado é um indivíduo que verifica a existência de uma boa oportunidade para aumentar seu rendimento e possui a disposição necessária para estabelecer um negócio próprio, geralmente com recompensas superiores às de um empregado assalariado. O autoemprego é visto como um fator positivo para o crescimento econômico.

A partir das teorias descritas anteriormente, há alguns fatores individuais (microeconômicos) e coletivos (macroeconômicos) que influenciam o indivíduo a buscar uma ocupação como autoempregado ou como empreendedor. A categoria dos aspectos individuais engloba os fatores físicos, psicológicos e comportamentais dos indivíduos que de alguma forma afetam a decisão de tornarem-se autoempregados (gênero, idade, raça ou etnia, nível educacional, predisposição transmitida por familiares, habilidades individuais, atitudes e comportamentos). Na questão de gênero, as mulheres são minoria no empreendedorismo em todos os países desenvolvidos, em comparação aos homens. Apesar de a maioria ser masculina, as mulheres estão em ascensão no autoemprego. As mulheres enfrentam diferentes oportunidades e barreiras no mercado de trabalho; uma preocupante explicação seria que a mulher tem entrado para o empreendedorismo como uma forma de escape das discriminações sofridas nas ofertas de trabalho assalariado, enquanto os homens buscam subir em suas carreiras no empreendedorismo.

Em relação à idade, a maior parte dos autoempregados é composta por indivíduos de meia idade, entre 35 e 54 anos. Isso sugere que os indivíduos são cada vez mais propensos a tornarem-se empresários à medida que envelhecem, até certo ponto, após o qual a probabilidade de tornar-se um empreendedor declina. No tocante à raça e etnia, os afrodescendentes apresentam menor propensão ao autoemprego do que os demais grupos, e as minorias não-afrodescendentes têm maior chance de tornarem-se autoempregados do que os grupos étnicos majoritários. Parker (2004) ressalta a importância das origens dos imigrantes, que muitas vezes vêm de países com tradição no comércio, o que facilita o estabelecimento do negócio próprio, demonstrando menor aversão ao risco, o que é explicado pela atitude de deixar o país natal e migrar para outro país. O autoemprego serviria como uma alternativa para os imigrantes que não conseguiram entrar no mercado de trabalho, caso dos japoneses e chineses.

No que se refere à educação, a literatura aponta que altos níveis de educação aumentam a probabilidade do empreendedorismo e também melhoram o rendimento médio obtido pelo autoempregado. Segundo Parker (2009), existem dois argumentos quanto aos níveis de educação dos empreendedores. Pode-se argumentar que há uma relação positiva ou uma relação negativa entre empreendedorismo e educação. Na relação positiva, o aumento de educação beneficiaria o empreendedorismo, pois a educação pode melhorar as capacidades que envolvem os melhores empreendimentos, por proporcionar maiores informações e conhecimentos sobre o negócio e também uma compreensão mais ampla do mercado. A educação formal possibilita habilidades específicas

necessárias para execução de empresas mais competitivas, como, por exemplo, os trabalhadores da ciência da computação. Estes resultados referem-se quase que exclusivamente às economias desenvolvidas. A perspectiva negativa entre empreendedorismo e educação estaria mais visível em economias em desenvolvimento, pois a educação aumentaria as opções de melhores trabalhos assalariados, o que tornaria o espírito empresarial relativamente menos atraente para pessoas altamente educadas.

A categoria dos aspectos coletivos inclui muitas características oriundas do ambiente em que o indivíduo se encontra, abrangendo aspectos econômicos e sociais (grau de desenvolvimento econômico do país, a situação macroeconômica vigente ou esperada, recessão, desemprego, crescimento). Esta categoria é fortemente correlacionada com as teorias *Push and Pull*. Quanto maior o grau de desenvolvimento de uma nação, medido pelo PIB per capita, menor a taxa de autoemprego. A situação macroeconômica (desemprego) atua como um dos fatores determinantes do autoemprego, tanto positivamente quanto negativamente. De acordo com Parker (2004), esse tipo de análise serve para demonstrar ao governo se incentivos ao autoemprego podem reduzir o índice de desemprego.

O modelo de escolha ocupacional, que faz parte das teorias modernas e microeconômicas, permite identificar os fatores que influenciam na escolha entre ser autoempregado ou assalariado. O modelo de escolha ocupacional pode ser homogêneo, quando há características semelhantes entre os sujeitos, ou heterogêneo, com indivíduos que diferem entre si.

O modelo de escolha ocupacional pode ser classificado como estático ou dinâmico. No modelo estático, a escolha do indivíduo entre ser assalariado ou empreendedor dá-se em função do comparativo entre o salário ( $w$ ) e o lucro ( $\pi$ ) advindos, respectivamente, das duas ocupações. Os modelos estáticos mais simples tratam uma economia sem risco. Se  $w > \pi$ , a decisão seria em ser um trabalhador assalariado; caso contrário, o indivíduo optaria por tornar-se um empreendedor, sendo que  $w = \pi$  seria a condição de equilíbrio. O modelo dinâmico incorpora outros *outputs* não contemplados pelos modelos estáticos de escolha ocupacional, como o custo e os riscos inerentes à mobilidade dos indivíduos entre as duas ocupações.

Parker (2009) também propôs um modelo de escolha ocupacional dinâmico, sugerindo que, se o crescimento do rendimento esperado for maior na atividade empreendedora em comparação ao emprego remunerado e não houver nenhum risco na renda no trabalho assalariado, então, o risco na renda da atividade empreendedora diminuirá inequivocamente a opção dos indivíduos pela adesão ao empreendedorismo. Se houver risco nas rendas geradas tanto pelo empreendedorismo quanto no trabalho remunerado e ocorrer um aumento no risco da renda no empreendedorismo, a escolha dos indivíduos será ambígua, ou seja, podem gastar ainda mais tempo na atividade empreendedora (PARKER, 2009). Segundo o autor, os determinantes do empreendedorismo são incentivos monetários, incentivos não-monetários, capital humano, capital social, risco, otimismo, outros traços psicológicos, questões demográficas e fatores macroeconômicos.

Depois de entendermos as teorias econômicas do empreendedorismo e o modelo de escolha ocupacional, precisamos entender o empreendedorismo feminino, destacando suas características e particularidades em relação ao empreendedorismo masculino.

A mulher avançou no mercado de trabalho e, em função do aumento da participação da mulher nas últimas décadas, tem contribuído para o aumento do empreendedorismo, pois a mulher ingressa não somente na condição de empregada, mas também como geradora de empregos. Apesar de o empreendedorismo feminino representar um importante motor de crescimento econômico para os países em desenvolvimento (VITA, DE; MARI; POGGESI, 2014), há uma falta de trabalhos sobre os fatores que influenciam uma mulher a envolver-se no empreendedorismo.

O ingresso no empreendedorismo é marcado por diferenças entre homens e mulheres. Algumas das razões que afetam a decisão de a mulher tornar-se empreendedora e o tipo de empreendedorismo que ela escolhe envolvem questões culturais, sociais e econômicas. O casamento, a necessidade de cuidar dos filhos e dar conta dos seus múltiplos papéis relacionados à produção doméstica e aos cuidados familiares, a discriminação sofrida pelas mulheres no mercado de trabalho e o tipo de empreendedorismo ao qual a mulher é direcionada para fugir do desemprego são fatores que evidenciam a desigualdade de gênero em nossa sociedade.



As mulheres são historicamente e socialmente tidas como responsáveis pelo trabalho de cuidado. Isso impacta profundamente em sua vida cotidiana, porque é sobre elas que recaem as tarefas domésticas e de cuidados familiares. Isso continua impedindo muitas mulheres de entrarem no mercado de trabalho; ao mesmo tempo, aquelas que entram no mercado de trabalho continuam respondendo pelas tarefas de cuidado e tarefas domésticas, o que faz com que as mulheres tenham dupla jornada e sobrecarga de trabalho. A divisão sexual do trabalho também influencia diretamente as oportunidades de ascensão profissional, e é possível constatar barreiras diárias que as mulheres enfrentam dentro e fora de casa (BARAJAS *et al*, 2016).

Uma das barreiras descritas na literatura é a discriminação no mercado de trabalho. As mulheres, por muitas vezes, sofrem discriminação no mercado de trabalho, o que leva a certa limitação em suas carreiras dentro das organizações. Este fenômeno, conhecido como “teto de vidro”, é realidade para muitas mulheres brasileiras que não conseguem alcançar os mais elevados cargos dentro de uma empresa, e a opção pelo empreendedorismo é uma maneira de ultrapassar essa limitação (MALDALOZZO, 2010).

Outro ponto importante da diferença entre o empreendedorismo feminino e o masculino é que o empreendedorismo feminino surge mais por necessidade, estimulado por vários fatores que envolvem a mulher (RAKNERUD; RØNSEN, 2014). As mulheres envolvem-se em empreendedorismo em menor escala e em um tempo parcial, diferentemente dos homens (PARKER, 2009). A mulher utiliza o empreendedorismo como forma de dar conta de seus múltiplos papéis, ao passo que o homem utiliza o empreendedorismo para avançar em sua carreira (CARR, 1996).

Além destas condições que cercam a mulher em nossa sociedade, temos outras barreiras encontradas pelas mulheres quando buscam tornar-se empreendedoras. A literatura menciona outras razões para a menor propensão das mulheres a envolverem-se em atividades empresariais, como os fatores psicológicos e motivacionais e o acesso ao capital.

A baixa autoestima e a autopercepção negativa podem ser possíveis razões para o menor empreendedorismo entre as mulheres. Em estudo espanhol, os resultados indicaram que a autoeficácia empresarial, a capacidade de reconhecer oportunidades e o medo do fracasso rodeiam completamente a relação entre gênero e intenção empresarial. Ordaz et al. (2016), focando na autoeficácia empresarial, sugerem que as autopercepções das mulheres em relação às suas capacidades de ter sucesso em tarefas empreendedoras podem restringir significativamente suas atitudes em relação ao empreendedorismo. Quando a mulher se torna empreendedora, a tendência é que as diferenças na autopercepção desapareçam.

Outra característica psicológica, que é a aversão ao risco, a qual aparece em estudo na Romênia, não evidencia diferença significativa entre a aversão ao risco das mulheres empreendedoras de início de carreira e as empregadas, sendo que quase metade das mulheres diz que o medo de falhar impede de iniciar um negócio (DÉZSI-BENYOVSZKI, 2016).

O acesso ao capital é importante para a decisão de tornar-se empreendedora. Mulheres e homens mostraram-se muito mais susceptíveis de serem trabalhadores por conta própria se os ativos financeiros brutos da família fossem altos, e essa relação foi mais forte para os homens do que para as mulheres (RAKNERUD; RØNSEN, 2014).

Observa-se em diversos países, em trabalhos sobre o empreendedorismo feminino, que a variável educação desempenha um papel diferente na decisão de tornar-se empreendedora. Em Dézsi-Benyovszki (2016), verifica-se que um nível mais elevado de educação na Romênia tem um impacto positivo na propensão de homens e mulheres para o autoemprego, mas com um efeito mais forte para as mulheres. Em Portugal, a educação não favorece a migração para o empreendedorismo. Os resultados obtidos nesta dissertação evidenciam que indivíduos mais escolarizados têm menor probabilidade de transitar para o empreendedorismo. São, por isso, os trabalhadores com educação superior concluída os que têm menores hipóteses de serem empreendedores (BARRADAS; CARNEIRO, 2016).

A idade do trabalhador tem efeito na probabilidade de este transitar para o empreendedorismo. Os resultados permitem aferir que, quer no caso das mulheres, quer no caso dos homens, a idade tem um efeito positivo sobre a probabilidade de partirem para o empreendedorismo. Isso significa que, quanto mais velho for o trabalhador, independentemente do seu gênero, maior será a probabilidade de ele migrar para o empreendedorismo (BARRADAS; CARNEIRO, 2016).

Para este estudo, analisamos os determinantes do empreendedorismo por meio das variáveis socioeconômicas, demográficas e características pessoais como independentes: sexo, raça, idade, estado civil, número de filhos, renda.

### 3. Metodologia

#### 3.1. Modelo Logit

Em linhas gerais, um modelo de escolha discreta pode ser interpretado como sendo um modelo em que a variável dependente é binária. Trata-se do caso em que a realização dessa variável pode ser interpretada como resultado de uma escolha individual entre duas alternativas: ser ou não empreendedor.

Os modelos de escolha discreta têm sido desenvolvidos para gerar modelos de probabilidades discretas baseadas na maximização da utilidade. Com o auxílio desse modelo, é possível estimar parâmetros de uma função de utilidade observando escolhas feitas por diferentes indivíduos. No caso de a escolha ser binária, é comum a estimação de um modelo Probit ou um modelo Logit. A diferença desses modelos recai sobre o termo de distúrbio aleatório, que pode assumir uma distribuição de probabilidade normal ou logística. No presente estudo, a estimação será realizada considerando os modelos Logit.

Consideremos que o termo de distúrbio,  $\varepsilon_i$ , tem uma distribuição logística. Então, a função de probabilidade condicional do modelo Logit é dada por:

$$\Pr(y_i = 1 | x_i') = G(x_i'\beta) = \frac{\exp(x_i'\beta)}{1 + \exp(x_i'\beta)} \quad (1)$$

Em que  $G(\cdot)$  é a função densidade acumulada de uma distribuição logística.  $y_i$  assume valor de 1 se empreendedor e 0 caso contrário;  $x_i'$  é um vetor de variáveis explicativas relacionadas a gênero, demografia, status socioeconômico e local de residência.

A estimação é realizada por meio do estimador de máxima verossimilhança. Ele seleciona estimativas dos parâmetros desconhecidos, de modo a maximizar o valor da função de máxima verossimilhança. A função de máxima verossimilhança do modelo Logit é dada por:

$$L(\beta) = \sum_i^N \left\{ y_i \ln \left( \frac{\exp(x_i'\beta)}{1 + \exp(x_i'\beta)} \right) + (1 - y_i) \ln \left( \frac{1}{1 + \exp(x_i'\beta)} \right) \right\} \quad (2)$$

Os coeficientes gerados a partir do estimador de máxima verossimilhança não permitem uma interpretação direta, como é realizada quando empregamos o estimador de Mínimos Quadrados Ordinários. Como o modelo Logit é não-linear, uma vez que a  $G(\cdot)$  é uma função não-linear, o valor absoluto dos coeficientes não tem significado econômico. Logo, as informações relevantes dos coeficientes estimados dizem respeito ao sinal e à sua significância estatística.

Os impactos quantitativos gerados a partir de uma variação em uma das variáveis explicativas podem ser analisados considerando-se os efeitos marginais. Aqui utilizaremos os efeitos marginais médios do modelo Logit, que podem ser definidos por:

$$\frac{1}{N} \sum_i \frac{\exp(x_i'\beta)}{1 + \exp(x_i'\beta)} \cdot \frac{1}{1 + \exp(x_i'\beta)} \cdot \beta \quad (3)$$

A vantagem dos efeitos marginais médios é o fato de podermos fazer análise das implicações quantitativas a respeito dos coeficientes estimados. Para uma exposição completa do modelo Logit, ver Wooldrige (2003).

#### 3.2. Base de dados e estrutura amostral

A amostra que será utilizada neste trabalho provém dos microdados da Pesquisa Nacional de Amostra por domicílios de 2015 (PNAD-2015). Tal escolha ocorreu por ser esta a base de dados mais atual na época do estudo. A amostra utilizada neste trabalho foi elaborada através de alguns filtros: exclusão de indivíduos com menos de 18 anos e com mais de 60 anos, e apenas pessoas da zona urbana.

Conforme Silva (2008), a PNAD é uma amostra complexa. A amostragem da PNAD é feita por *clusters* e estratos. Os *clusters* da PNAD são compostos por três fases, que são município, setor e domicílio, e todas as pessoas do domicílio são entrevistadas. Os estratos seguem uma ordem: regiões

metropolitanas, municípios autorrepresentativos, municípios não autorrepresentativos e novas construções.

Para analisar os determinantes do empreendedorismo feminino no Brasil, utilizaremos as variáveis socioeconômicas, demográficas e características pessoais como independentes: sexo, raça, idade, estado civil, número de filhos, renda.

### 3.3. Variáveis de estudo

A variável dependente de interesse foi definida como o empreendedorismo. Na PNAD, os indivíduos ocupados na semana de referência responderam qual a condição do respondente na ocupação principal (questão V9029), sendo possíveis sete alternativas, as quais foram colapsadas em duas categorias (0 - não-empresendedor; 1- empreendedor). Foram considerados como empreendedores os indivíduos nas categorias “conta própria” e “empregador”; os considerados não-empresendedores foram os que recaíram nas categorias “empregados”, “trabalhador doméstico”, “trabalhador na construção para uso próprio”, “trabalhador não-remunerado membro de unidade domiciliar” e “outro trabalhador não-remunerado”.

As demais variáveis referem-se ao domicílio e foram consideradas nas análises como independentes. As perguntas foram respondidas pelo morador adulto de referência e, mesmo que contínuas ou discretas, foram categorizadas porque o pressuposto de linearidade de relação com o desfecho foi violado. Assim, foram utilizados para as análises: 1) o número de moradores no domicílio (0 - Um morador, 1- Dois moradores, 3 -Três ou quatro moradores ou mais, 2) presença de crianças com menos de 10 anos no domicílio (Não, Sim); 3) número de ocupações na semana de referência (um ou mais que um); 4) Macrorregião (Norte, Nordeste, Sudeste, Sul, Centro-oeste); 5) Cor ou raça (Branca, Preta, Parda, Outros); 6) Renda Domiciliar Equivalente Mensal (menor que R\$500, R\$500-R\$1000, R\$1000-R\$1500, R\$1500-R\$2500, R\$2500-R\$5000, maior que R\$5000), que foi calculada a partir da renda domiciliar total dividida pela raiz quadrada do número de moradores no domicílio (CELESTE; BASTOS, 2013).

Variáveis relativas aos indivíduos foram respondidas pelo respondente de referência no domicílio e também tratadas como independentes. Isso inclui a seguinte série de variáveis: 1) Idade do morador (18-24 anos, 25-34 anos, 35-44 anos, 45-54 anos, 55-60 anos); 2) Vive em companhia de cônjuge (Não, Sim); 3) Estado civil (Solteiro(a), Casado(a), Separado(a), Viúvo(a)); 4) Frequenta escola atualmente (Sim, Não); 5) Utilizou a internet nos últimos três meses (Sim, Não); 6) Computador com internet em casa (Não, Sim); 7) Código de situação censitário (Rural, Urbano); 8) Tipo de família (Sem filhos, Filhos menores que 14 anos, Todos filhos maiores que 14 anos, Outros tipos de família); 9) Horas trabalhadas (menos que 15 horas, 15-39 horas, 40-44 horas, 45-48 horas, mais que 49 horas); 10) Nível de instrução mais elevado (Fundamental incompleto, Fundamental completo, Médio completo, Superior).

Todas as variáveis domiciliares ou individuais foram tratadas como efeitos independentes em modelos de regressão múltipla. A variável sexo (Feminino, Masculino) foi tratada como modificador de efeito, e termos de interação foram ajustados para todas as variáveis com a variável sexo.

A amostra total da PNAD do ano de 2015 é de 356904 indivíduos de todas as idades. Para a presente análise foram excluídos 95270 indivíduos menores de 18 anos (26.69% da amostra) e 45607 indivíduos com mais de 60 anos (12.78% da amostra) restando 216027 indivíduos entre 18-60 anos (60.53%). Dos indivíduos entre 18-60 anos, foram excluídos 71288 indivíduos que não estavam ocupados na semana de referência (33% da amostra), restando 132253 indivíduos para as análises. Deste total, a análise dentre o grupo de mulheres contou com 59907 (51,6%) indivíduos e o grupo dos homens com 72346 (48.4%). A descrição completa da amostra de indivíduos ocupados está no Anexo 1. O Anexo 2 apresenta o percentual ponderado de indivíduos empreendedores empregadores ou conta-própria.

### 3.3. Modelos de escolha discreta e análise estatística

Em linhas gerais, um modelo de escolha discreta (ocupacional) pode ser interpretado como sendo um modelo em que a variável dependente é binária (WOOLDRIDGE, 2003). Conforme Parker (2004, 2009), modelos de variáveis binárias são amplamente utilizados quando se trata de pesquisa sobre empreendedorismo. Os dois modelos mais comuns são o Probit e o Logit, ambos adequados para modelar

o empreendedorismo como escolha ocupacional. Considerando que o exponencial dos coeficientes de modelos logísticos resulta na razão de chances e que essa parametrização é mais facilmente compreensível, os dados foram modelados com modelos logísticos. Modelos de efeitos marginais foram ajustados após o comando Logit para calcular a probabilidade marginal ajustada para cada categoria das covariadas.

Para as análises descritivas, o percentual de indivíduos empreendedores foi apresentado para cada categoria das covariadas em análise de forma separada para homens e mulheres. Diferença na proporção de empreendedores entre as categorias foi testada com o teste de qui-quadrado, corrigindo-se as variâncias por linearização de Taylor para o efeito do desenho amostral.

O *software* Stata 13.2 foi utilizado incorporando os pesos amostrais (variável “peso” no banco) e os estratos (variável “strata”) fornecidos no banco de dados. Para estratos com unidade amostral única, esta foi centrada na grande média, ao invés da média do estrato. Todas as análises incorporaram os comandos de *survey* “svy”.

#### **4. Análise dos resultados do modelo de escolha ocupacional<sup>4</sup>**

Na tabela 1, temos os resultados dos efeitos marginais a partir de uma análise de regressão para identificar os determinantes do empreendedorismo por meio do modelo de escolha ocupacional. Os sinais e significância dos coeficientes obtidos pela regressão Logit podem ser avaliados de forma semelhante às análises em relação à regressão linear de mínimos quadrados ordinários. Mas sua interpretação é diferente, uma vez que os coeficientes das variáveis explicativas do modelo Logit indicam quanto aumenta a probabilidade de ocorrência de um evento. No caso deste trabalho, é a probabilidade de tornar-se empreendedor, para um aumento de uma unidade na variável X, explicitando uma relação não linear.

Para melhor compreensão vamos analisar a variável estado civil do indivíduo. Temos quatro categorias: ser solteiro (a), ser casado (a), separado (a) e viúvo(a). Em nosso estudo, ser homem casado para os homens tem efeito negativo para empreendedor em relação a ser homem solteiro. Pois, o coeficiente casado aparece com o sinal negativo. Assim, no coeficiente positivo, quanto maior for o valor do coeficiente, maior é o poder de previsão da variável explicativa em relação a ser empreendedor. Os efeitos marginais têm a função de permitir uma melhor interpretação dos resultados, sendo que os mesmos indicam o aumento ou a diminuição na probabilidade do indivíduo se tornar um empreendedor, dado as características observáveis deste indivíduo.

Em relação ao número de moradores no domicílio - todos influenciam negativamente, tendo mais de quatro moradores a influência é negativa - 4,3 % a probabilidade da mulher tornar-se empreendedora em relação a morar sozinha.

Em relação à idade, as mulheres a medida que envelhecem, tornam-se mais empreendedoras. Na idade entre 25 e 34 anos, ela aumenta 4% a probabilidade de ser empreendedora, na faixa de 35 a 44 anos aumenta 6,5% em relação a faixa etária inicial (18-24 anos). A faixa etária de 45 a 54 anos tem um aumento de 9,5% e entre 55-60 anos temos 13,6%. Ou seja, a medida que ganha mais experiência no mercado de trabalho, a mulher tem maior probabilidade de se tornar empreendedora. Outro motivo apontado na literatura é o acúmulo de capital ao longo dos anos.

A variável presença de crianças menores de 10 anos no domicílio. Nossa análise concluiu que o fato de existir a presença desta criança, aumenta 1,5% a chance da mulher se tornar empreendedora, ou seja, um percentual esperado, conforme Parker (2009), a mulher com crianças é mais provável tornar-se empreendedora, pois é a forma como ela consegue lidar com os seus diversos papéis com flexibilidade de horários.

Em relação à região do Brasil, nossa categoria de comparação foi em relação ao Norte. Assim, as mulheres do Nordeste são -0,1% prováveis de se tornarem empreendedoras em relação as mulheres do Norte. As mulheres que estão no Sudeste, são -6,6% menos prováveis, e as mulheres do Sul são -7% e as mulheres do Centro-oeste -4,8% prováveis empreendedoras. Portanto, as mulheres que residem no Norte e no Nordeste são as mais empreendedoras, pois a diferença de percentual entre as duas categorias é muito baixa, apenas -0,1%.

---

<sup>4</sup> Nesta seção são analisados os resultados em termos de efeitos marginais. No Anexo 3 encontram-se os resultados em termos de razões de chance.

Tabela 1 – Efeitos marginais condicionais de ser empreendedor não agrícola em uma amostra de trabalhadores brasileiros em regressão logística, estratificado por sexo, PNAD 2015.

Variável	Categoria	Homens		p-values	Mulheres		p-values
		Marginal Effect	Std. Err.		Marginal Effect	Std. Err.	
Número de moradores no domicílio	Um						
	Dois	-0.012	(0.012)	0.32	-0.009	(0.013)	0.50
	Três ou quatro	-0.040	(0.012)	<0.01	-0.031	(0.013)	0.02
	>Quatro	-0.047	(0.013)	<0.01	-0.043	(0.013)	<0.01
Idade do morador	18-24 anos						
	25-34 anos	0.088	(0.005)	<0.01	0.040	(0.005)	<0.01
	35-44 anos	0.151	(0.006)	<0.01	0.065	(0.006)	<0.01
	45-54 anos	0.191	(0.007)	<0.01	0.095	(0.006)	<0.01
	55-60 anos	0.219	(0.010)	<0.01	0.136	(0.009)	<0.01
Presença de Crianças <10 anos no domicílio	Não						
	Sim	0.006	(0.006)	0.33	0.015	(0.032)	<0.01
Número de trabalhos	Um						
	>1	-0.112	(0.008)	<0.01	-0.070	(0.032)	<0.01
Macro-região	Norte						
	Nordeste	-0.015	(0.007)	0.04	-0.001	(0.007)	0.91
	Sudeste	-0.074	(0.007)	<0.01	-0.066	(0.006)	<0.01
	Sul	-0.066	(0.008)	<0.01	-0.070	(0.007)	<0.01
	Centro-oeste	-0.031	(0.009)	<0.01	-0.048	(0.007)	<0.01
Cor ou raça	Branca						
	Preta	-0.041	(0.006)	<0.01	-0.036	(0.006)	<0.01
	Parda	-0.020	(0.005)	<0.01	-0.007	(0.004)	0.05
	Outros	0.024	(0.026)	0.37	0.003	(0.021)	0.87
Vive em companhia de cônjuge	Não						
	Sim	0.057	(0.008)	<0.01	0.045	(0.005)	<0.01
Estado civil	Solteiro(a)						
	Casado(a)	-0.019	(0.005)	<0.01	0.023	(0.004)	<0.01
	Separado (a)	0.018	(0.009)	0.05	0.034	(0.006)	<0.01
	Viúvo(a)	0.024	(0.024)	0.33	0.053	(0.011)	<0.01
Frequenta escola atualmente	Sim						
	Nao	0.107	(0.007)	<0.01	0.079	(0.005)	<0.01
Utilizou a internet nos últimos três meses	Sim						
	Não	0.039	(0.005)	<0.01	-0.026	(0.004)	<0.01
Computador com internet em casa?	Não						
	Sim	0.011	(0.005)	0.03	0.023	(0.004)	<0.01
Código de situação censitário	Rural						
	Urbana	-0.001	(0.008)	0.89	0.014	(0.007)	0.04
Tipo de família	Sem filhos						
	Filhos <14 anos	0.020	(0.008)	0.02	0.018	(0.007)	0.01
	Todos filhos >14 anos	0.014	(0.008)	0.10	0.008	(0.006)	0.19
	Outros tipos de família	0.048	(0.011)	0.00	0.021	(0.010)	0.04
Horas trabalhadas todos trabalhadores, 10 ou +	<15 horas						
	15-39 horas	0.017	(0.017)	0.32	-0.099	(0.011)	<0.01
	40-44 horas	-0.151	(0.016)	<0.01	-0.241	(0.010)	<0.01
	45-48 horas	-0.113	(0.017)	<0.01	-0.200	(0.011)	<0.01
	>49 horas	0.092	(0.017)	<0.01	0.024	(0.013)	0.07
Renda Equivalente em R\$	<R\$500						
	R\$500-R\$1000	-0.089	(0.009)	<0.01	-0.028	(0.007)	<0.01
	R\$1000-R\$1500	-0.094	(0.009)	<0.01	-0.046	(0.008)	<0.01
	R\$1500-R\$2500	-0.061	(0.010)	<0.01	-0.029	(0.008)	<0.01
	R\$2500-R\$5000	0.005	(0.011)	0.65	0.017	(0.009)	0.06
>R\$5000	0.069	(0.014)	<0.01	0.080	(0.012)	<0.01	
Nível instrução mais elevado	Fundamental incompleto						
	Fundamental Completo	-0.031	(0.006)	<0.01	0.021	(0.006)	<0.01
	Médio completo	-0.101	(0.006)	<0.01	-0.012	(0.006)	0.03
	Superior	-0.152	(0.008)	<0.01	-0.085	(0.006)	<0.01

Fonte: resultados da pesquisa. Estatística t entre parênteses. Os efeitos marginais médios podem ser multiplicados por 100 para converter em porcentagem.

O nível de escolaridade da mulher, mostrou em relação a ter o fundamental completo aumenta 2,1% mais empreendedoras que a mulher que tem o fundamental incompleto. A mulher que tem o ensino médio completo é menos empreendedora do que a mulher do ensino fundamental incompleto. Já a mulher que concluiu uma graduação tem uma redução de provável probabilidade de se tornar empreendedora de 8,5%. Estes resultados estão de acordo com os encontrados por Barradas e Carneiro (2016), onde as mulheres portuguesas têm menor probabilidade de transitar para o empreendedorismo com nível de escolaridade superior.

Esse resultado pode auxiliar na compreensão das razões que podem estar fazendo com que a região norte tenha mais proporção de empreendedorismo. Nesse sentido, pode-se fazer uma relação dos anos de estudo com os motivos que levariam as pessoas a optarem pelo empreendedorismo - se por necessidade ou oportunidade. Níveis educacionais menores, levam as mulheres a optar por ofertas de trabalho com remuneração baixa ou ficar desempregadas. O empreendedorismo por necessidade surge com uma solução para o problema.

Outra variável importante para definir o tipo de empreendedorismo as mulheres são inseridas é a renda. Neste caso, as faixas de renda podem direcionar esta escolha. A comparação desta variável foi em relação a faixa etária menor que R\$ 500,00. As mulheres que estão inseridas na faixa de renda até 2500 reais são menos prováveis empreendedoras, pois o percentual é negativo. A partir da faixa etária ente 2500 e 5000 reais de renda equivalente, a probabilidade tonar-se positiva e aumenta em 1,7% o percentual. A renda acima de 5000 reais é onde temos o percentual mais expressivo de probabilidade de se tornar uma mulher empreendedora aumenta em 8%.

O estado civil da mulher tem efeito na probabilidade de se tornar empreendedora. A mulher solteira é menos empreendedora que a casada. A mulher casada aumenta 2,3% a probabilidade de se tornar empreendedora, a separada aumenta 3,4% e a viúva 5,3%. A associação entre casamento e empreendedorismo para as mulheres é conhecida na literatura, como no trabalho de Mari Poggesi et al (2014), pois os homens culturalmente contribuem menos com as atividades domésticas e o empreendedorismo é uma forma da mulher ter o horário flexível e conciliar os compromissos em sua casa e no seu trabalho. Outra questão é o fato de que o casamento pode dar uma segurança financeira, fazendo com que a mulher possa arriscar-se no empreendedorismo. Pois, havendo um marido que trabalha, existiria uma segunda renda em casa.

## **5. Considerações finais**

Características socioeconômicas, demográficas e as características do próprio indivíduo implicam na escolha pela ocupação empreendedora. No presente estudo, concentramos nosso foco em entender os fatores ligados a esta escolha: o perfil das mulheres empreendedoras e a probabilidade desta escolha ocupacional entre ser empregado assalariado ou empreendedor no Brasil e descrever o perfil da mulher empreendedora.

Conforme mostraram os resultados, os determinantes do empreendedorismo, no Brasil, são influenciados por variáveis socioeconômicas, demográficas, bem como características próprias de cada indivíduo. O modelo estimado de escolha ocupacional demonstrou que existem efeitos significativos para as seguintes variáveis: escolaridade, presença de crianças menores de dez anos no domicílio e estado civil. O efeito do casamento é positivo para ambos os sexos. Já o fato de a mulher possuir ensino superior completo afeta negativamente a escolha da mesma em se tornar empreendedora. Além disso, observam-se diferenças entre as regiões de nosso país, a região Norte com resultados mais significativos de empreendedorismo feminino, evidenciando o empreendedorismo por necessidade e não por oportunidade. O acompanhamento da dinâmica destas variáveis é importante para os governantes que podem desenvolver políticas que favoreçam o desenvolvimento do empreendedorismo feminino, conhecer as particularidades dá subsídio para o planejamento.

O fato de termos mais autoempregados em relação a empregadores na região Norte do país, evidencia ainda mais o empreendedorismo por necessidade. A região norte é conhecida pela sua pobreza. Assim, o empreendedorismo feminino brasileiro pode ser associado a teoria Push, em que as pessoas foram empurradas para o empreendedorismo devido a sua necessidade de um trabalho formal. O autoemprego é uma alternativa de sobreviver frente ao desemprego prolongado.

Nossa principal contribuição para a literatura é a estimativa de que as mulheres têm suas particularidades ao escolher a migração para o empreendedorismo. O detalhamento de características individuais das pessoas que optam pela escolha ocupacional de ser empreendedora nos leva a concluir que existem diferenças significativas no perfil dessas pessoas com relação às que optaram pelo emprego assalariado, pois as que optam pelo empreendedorismo são casadas, tem filhos pequenos e baixa escolaridade.

Entretanto, por limitação da base de dados explorada, não é possível inferir de que forma essas características interferiram nas escolhas feitas pelas mulheres. Para isso, seria necessário o acompanhamento ao longo do tempo dos indivíduos para avaliar como diferentes situações iniciais: anos de escolaridade, condições sociais, ambiente familiar – impactaram nas suas escolhas posteriores. Fica como sugestão para estudos futuros a análise detalhada desses pontos.

## **Bibliografia**

- ANDERSSON, P.; WADENSJÖ, E. **Employees who become self-employed: do labour income and wages have an impact? Discussion Paper No 1971**. 1971. Bonn: [s.n.], 2006.
- ARABSHEIBANI, G. *et al.* And a vision appeared unto them of a great profit: Evidence of self-deception among the self-employed. **Economics Letters**, 2000. v. 67, n. 1, p. 35–41.
- BARAJAS, LOPEZ MARIA *et al.* Uso do tempo e gênero. UERJ, Rio de Janeiro, 2016.
- BARRADAS, I. Da G.; CARNEIRO, A. **Empreendedorismo no Feminino: Quem São e Onde Estão as Mulheres Empreendedoras em Portugal?** 2016.
- BLANCHFLOWER, D. G. **Self-employment in OECD Countries**. 1998.
- BRASIL. MINISTÉRIO DA SAÚDE. SECRETARIA DE ATENÇÃO À SAÚDE. **Um panorama da saúde no Brasil-Acesso e utilização dos serviços, condições de saúde e fatores de risco e proteção à saúde**.
- BRUCE, D. Do Husbands Matter? Married Women Entering Self-Employment. **Small Business Economics**, 1999. v. 13, n. 4, p. 317–329.
- CAMELO-ORDAZ, C.; DIÁNEZ-GONZÁLEZ, J. P.; RUIZ-NAVARRO, J. The influence of gender on entrepreneurial intention: The mediating role of perceptual factors. **BRQ Business Research Quarterly**, 2016. v. 19, p. 1–17.
- CAMPBELL, J. R.; NARDI, M. DE. A conversation with 590 Nascent Entrepreneurs. **Annals of Finance**, 2009. v. 5, n. 3–4, p. 313–340.
- CELESTE, R. K.; BASTOS, J. L. Mid-point for open-ended income category and the effect of equivalence scales on the income-health relationship. **Revista de Saude Publica**, dez. 2013. v. 47, n. SUPPL.3, p. 168–171.
- DÉZSI-BENYOVSZKI, A. Female entrepreneurial activity in Romania. **Theoretical and Applied Economics**, 2016. v. 23, n. 1, p. 5–14.
- HARTOG, J.; PRAAG, M. VAN; SLUIS, J. VAN DER. **If You Are So Smart, Why Aren't You an Entrepreneur? Returns to Cognitive and Social Ability: Entrepreneurs versus Employees**. Bonn: [s.n.], 2008.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA. **Sistema Integrado de Pesquisas Domiciliares - SIPD. Texto para discussão número 24**. 24. Rio de Janeiro: [s.n.], 2007.
- LAZEAR, E. P. Entrepreneurship. **Journal of Labor Economics**, 2005. v. 23, n. 4, p. 649–680.
- \_\_\_\_\_; LAZEAR, E. P. Entrepreneurship. 2003. n. 760.
- LIMA, B. R. De *et al.* **Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil: 2016**. Curitiba: [s.n.], 2017.
- MALTA, D. C. *et al.* Inquéritos Nacionais de Saúde: experiência acumulada e proposta para o inquérito de saúde brasileiro. **Revista Brasileira de Epidemiologia**, maio. 2008. v. 11, n. suppl 1, p. 159–167.
- MARI, M.; POGGESI, S.; VITA, L. DE. Italian women entrepreneurs: An empirical investigation. (28th Annual Conference of the British Academy of Management (BAM), Org.). Belfast: British Academy of Management, 2014. p. 31.
- MADALOZZO, R. **Occupational segregation and the gender wage gap in Brazil: an empirical analysis**. *Economia aplicada*, v.14, n.2, p. 147-168, 2010.
- NIKOLOVA, V.; BARGAR, M. S. Determinants of Self-Employment in the United States Table of

Contents. **Review Literature And Arts Of The Americas**, 2010. v. 6, n. 1, p. 1–20.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *Women's Entrepreneurship: Issues and Policies*. (OECD, Org.). Istanbul,: OECD Publications, 2004. p. 74. Disponível em: <www.oecd.org>.

PARKER, S. C. **The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship**. Cambridge: Cambridge university press, 2004.

\_\_\_\_\_. **The economics of entrepreneurship**. 1. ed. New York: Cambridge university press, 2009. V. 1.

RAKNERUD, A.; RØNSEN, M. Why are there so few female entrepreneurs? An examination of gender differences in entrepreneurship using Norwegian registry data. **Statistics Norway**, 2014. n. Discussion Papers No. 790.

SINGER, S.; AMORÓS, E.; MOSKA, D. **Global Entrepreneurship Monitor - 2014 Global Report**. 2014. ed. London: Global Entrepreneurship Monitor, 2015.

SZWARCWALD, C. L. *et al.* Pesquisa Nacional de Saúde no Brasil: concepção e metodologia de aplicação. **Ciência & Saúde Coletiva**, fev. 2014. v. 19, n. 2, p. 333–342.

TLAISS, H. A. Women's Entrepreneurship, Barriers and Culture: Insights from the United Arab Emirates. **Journal of Entrepreneurship**, 2014. v. 23, n. 2, p. 289–320.

TRAVASSOS, C.; VIACAVA, F.; LAGUARDIA, J. Os Suplementos Saúde na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) no Brasil. **Revista Brasileira de Epidemiologia**, maio. 2008. v. 11, n. suppl 1, p. 98–112.

VITA, L. DE; MARI, M.; POGGESI, S. Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. **European Management Journal**, 2014.

WOOLDRIDGE, M. J. **Introductory Econometrics: A Modern Approach**. 1. ed. Mason: South-Western College Pub, 2003.

BARAJAS, LOPEZ MARIA *et al.* **Uso do tempo e gênero**. UERJ, Rio de Janeiro, 2016.



Anexo 1: Frequências relativas ponderadas pelos pesos amostrais em uma amostra de brasileiros adultos na semana de referência da PNAD 2015, (n=216027).

Variável	Categorias	%	IC 95%	
Trabalho na semana de referência	Sim	67.0	66.7	67.3
	Não	33.0	32.7	33.3
Empreendedorismo na atividade principal	Outra ocupação agrícola	5.5	5.2	5.8
	Outra ocupação, não agrícola	46.3	45.9	46.6
	Empreg. ou conta própria em atividade agrícola	2.9	2.8	3.1
	Empreg. ou conta própria, em atividade não agrícola	14.8	14.6	15.1
	Missing	30.5	30.2	30.8
Sexo	Masculino	48.4	48.2	48.6
	Feminino	51.6	51.5	51.8
Número de moradores no domicílio	Um	4.8	4.7	4.9
	Dois	18.5	18.3	18.8
	Três ou quatro	54.0	53.6	54.4
	> Quatro	22.7	22.3	23.1
Idade do morador	18-24 anos	18.1	17.9	18.3
	25-34 anos	25.5	25.2	25.7
	35-44 anos	24.5	24.2	24.7
	45-54 anos	21.5	21.3	21.7
	55-60 anos	10.5	10.3	10.7
Presença de crianças <10 anos no domicílio	Não	65.1	64.8	65.5
	Sim	34.9	34.5	35.3
Número de trabalhos	Um	67.3	67.0	67.5
	> Um	2.3	2.2	2.4
	Missing	30.5	30.2	30.8
Macrorregião	Norte	8.2	8.0	8.4
	Nordeste	26.7	26.3	27.0
	Sudeste	42.9	42.4	43.3
	Sul	14.6	14.3	14.8
	Centro-oeste	7.7	7.6	7.9
Cor ou raça	Branca	44.8	44.3	45.2
	Preta	9.8	9.6	10.0
	Parda	44.6	44.2	45.0
	Outros	0.9	0.8	1.0
Vive em companhia de cônjuge	Não	39.4	39.1	39.7
	Sim	60.6	60.3	61.0
Estado civil	Solteiro	51.8	51.5	52.2
	Casado (a)	39.6	39.2	40.0
	Separado (a)	6.4	6.3	6.6
	Viúvo(a)	2.1	2.1	2.2
Frequenta escola	Sim	9.3	9.1	9.5
	Não	90.7	90.5	90.9
Utilizou a internet nos últimos três meses	Sim	62.9	62.4	63.4
	Não	37.1	36.6	37.6
Computador com internet em casa?	Não	53.0	52.4	53.5
	Sim	46.8	46.2	47.3
	Missing	0.3	0.2	0.3
Código de situação censitário	Rural	14.1	13.4	14.8
	Urbana	85.9	85.2	86.6
Tipo de família	Sem filhos	15.8	15.5	16.0
	Filhos <	36.2	35.8	36.6
	Todos filhos	37.2	36.8	37.5
	Outros tipos	10.9	10.7	11.1
Horas trabalhadas todos trabalhadores, 10 ou +	Não trabalha	30.5	30.2	30.8
	<15 horas	3.7	3.5	3.8
	15-39 horas	14.1	13.8	14.3
	40-44 horas	34.5	34.2	34.9
	45-48 horas	8.8	8.6	9.1
	>49 horas	8.5	8.3	8.7
Renda equivalente em R\$	<R\$500	13.6	13.3	13.9
	>= R\$500 a < R\$1000	23.7	23.4	24.1
	>= R\$1000 a < R\$1500	20.1	19.8	20.5
	>= R\$1500 a < R\$2500	21.4	21.1	21.8
	>= R\$2500 a < R\$5000	13.8	13.5	14.1
	>= R\$5000	6.1	5.8	6.4

	Missing	1.2	1.1	1.3
Nível de instrução mais elevado	Fundamental	31.3	30.9	31.7
	Fundamental	17.0	16.8	17.3
	Médio completo	38.7	38.4	39.1
	Superior	13.0	12.6	13.0

Fonte: elaboração própria, a partir das informações da PNAD de 2015.

Anexo 2: Percentual ponderado de indivíduos empreendedores (empregadores ou conta-própria) não agrícolas, estratificados por sexo, em uma amostra de brasileiros adultos ocupados na semana de referência na PNAD de 2015, (n=132253).

Variável	Categoria	Geral (n=132253)	Homens empreendedores (n=72346)	Mulheres empreendedoras (n=59907)
Total		24.3	28.7	19.0
Número de moradores no domicílio	Um	29.0	34.2	20.9
	Dois	25.1	30.4	19.9
	Três ou quatro	23.9	28.0	19.0
	>Quatro	23.2	27.5	17.7
Idade do morador	18-24 anos	11.2	12.5	9.4
	25-34 anos	19.6	22.9	15.7
	35-44 anos	26.3	31.9	19.9
	45-54 anos	31.5	38.2	23.9
	55-60 anos	37.8	43.9	30.0
Presença de Crianças <10 anos no domicílio	Não	24.3	28.7	18.9
	Sim	24.3	28.6	19.2
Número de trabalhos	Um	24.3	28.7	19.0
	>1	24.5	29.5	19.3
Macro-região	Norte	28.6	33.1	22.3
	Nordeste	27.6	31.8	22.6
	Sudeste	22.4	26.5	17.5
	Sul	23.0	28.0	17.0
	Centro-oeste	24.6	29.6	18.7
Cor ou raça	Branca	24.4	29.2	19.0
	Preta	21.8	26.2	16.2
	Parda	24.7	28.7	19.6
	Outros	26.4	31.1	21.0
Vive em companhia de cônjuge	Não	18.5	22.1	14.9
	Sim	27.8	32.1	22.0
Estado civil	Solteiro	20.5	24.9	14.9
	Casado(a)	28.0	31.9	22.9
	Separado	27.8	37.0	21.4
	Viuvo(a)	29.9	42.6	26.3
Frequenta escola	Sim	10.9	12.5	9.4
	Não	25.4	29.9	20.0
Utilizou a internet nos últimos três meses	Sim	21.7	24.9	18.1
	Não	31.3	37.6	21.8
Computador com internet em casa?	Não	25.2	30.1	18.7
	Sim	23.5	27.4	19.3
Código de situação censitária	Rural	26.7	32.3	19.7
	Urbana	24.1	28.4	19.0
Tipo de família	Sem filhos	26.8	31.4	21.2
	Filhos <14 anos	24.6	29.0	19.4
	Todos filhos >14 anos	22.2	26.2	18.0
	Outros tipos de família	26.1	31.0	18.3
Horas trabalhadas todos trabalhadores, 10 ou +	<15 horas	36.7	36.4	36.8
	15-39 horas	30.3	38.2	25.8
	40-44 horas	17.2	21.9	10.5
	45-48 horas	22.2	26.5	14.6
	>49 horas	44.0	47.2	37.7
Renda Equivalente em R\$	<R\$500	34.9	42.1	26.2
	R\$500-R\$1000	24.5	28.1	19.8
	R\$1000-R\$1500	20.9	25.0	15.8
	R\$1500-R\$2500	21.5	25.9	16.4
	R\$2500-R\$5000	25.3	30.0	20.1
	>R\$5000	29.8	34.4	24.8
Nível instrução mais elevado	Fundamental incompleto	32.8	38.7	23.3
	Fundamental Completo	26.7	29.4	22.5
	Médio completo	20.3	22.8	17.6
	Superior	20.3	26.3	15.8

Fonte: elaboração própria, a partir das informações da PNAD de 2015.