

**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO  
MESTRADO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

**JULIANA MOLETTA**

**RELAÇÃO ENTRE EMPREENDEDORISMO FEMININO E QUALIDADE  
DE VIDA: ANÁLISE EM UMA REDE DE MULHERES  
EMPREENDEDORAS NO INTERIOR DO PARANÁ**

**DISSERTAÇÃO**

**PONTA GROSSA  
2020**

**JULIANA MOLETTA**

**RELAÇÃO ENTRE EMPREENDEDORISMO FEMININO E QUALIDADE  
DE VIDA: ANÁLISE EM UMA REDE DE MULHERES  
EMPREENDEDORAS NO INTERIOR DO PARANÁ**

Dissertação apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Engenharia de Produção, Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Alberto Pilatti  
Coorientadora: Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Claudia Tania Picinin

**PONTA GROSSA**

**2020**

Ficha catalográfica elaborada pelo Departamento de Biblioteca  
da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Câmpus Ponta Grossa  
n.38/20

M719 Moletta, Juliana

Relação entre empreendedorismo feminino e qualidade de vida: análise em uma rede  
de mulheres empreendedoras no interior do Paraná. / Juliana Moletta, 2020.

184 f.; il. 30 cm.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Alberto Pilatti

Coorientadora: Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Claudia Tania Picinin

Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Programa de Pós-Graduação  
em Engenharia de Produção, Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Ponta  
Grossa, 2020.

1. Empreendedorismo - Mulheres. 2. Qualidade de vida. 3. Redes de negócios -  
Paraná. I. Pilatti, Luiz Alberto. II. Picinin, Claudia Tania. III. Universidade Tecnológica  
Federal do Paraná. IV. Título.

CDD 670.42

Elson Heraldo Ribeiro Junior. CRB-9/1413. 28/04/2020.



Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Campus Ponta Grossa  
Diretoria de Pesquisa e Pós-Graduação  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO



## FOLHA DE APROVAÇÃO

Título da Dissertação Nº 355/2020

### **RELAÇÃO ENTRE EMPREENDEDORISMO FEMININO E QUALIDADE DE VIDA: ANÁLISE EM UMA REDE DE MULHERES EMPREENDEDORAS NO INTERIOR DO PARANÁ**

por

Juliana Moletta

Esta dissertação foi apresentada às 14 horas de **15 de abril de 2020**, como requisito parcial para a obtenção do título de MESTRE EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, com área de concentração em Gestão Industrial, linha de pesquisa em Gestão do Conhecimento e Inovação, do Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. A candidata foi arguida pela Banca Examinadora composta pelos professores abaixo citados. Após deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho aprovado.

Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup> Édina Schimanski (UEPG)

Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Claudia Tania Picinin (UTFPR)  
Coorientadora

Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Eliane Fernandes Pietrovski  
(UTFPR)

Prof. Dr. Antonio Carlos de Francisco  
(UTFPR)

Prof. Dr. Prof. Dr. Cassiano Moro Piekarski  
(UTFPR)  
Coordenador do PPGEP

- O Termo de Aprovação assinado encontra-se na Coordenação do Curso -

À minha filha Mariana e  
minha mãe Rossana.

## AGRADECIMENTOS

A Deus, pela dádiva da vida e por me permitir realizar este sonho. Pelo seu infinito amor, contemplando-me com saúde, sabedoria e força, em situações adversas.

À minha filha, Mariana, minha companheira e parceira em todos os momentos, por estar comigo até mesmo em aulas, orientações e nas madrugadas dedicadas a este trabalho. Pela paciência, por me incentivar e por ser a minha motivação para o crescimento pessoal e profissional.

À minha mãe, Rossana, mulher doce, generosa e emocionante, que faz diferença na vida de muitas pessoas. Sou grata pelo seu amor, por ser meu porto seguro e principalmente pela dedicação e cuidados com minha filha desde sempre. Sem ela certamente não teria chegado até aqui.

Ao meu pai Sérgio, pelo seu amor, apoio em momentos difíceis, incentivo aos estudos, por ajudar a cuidar da Mariana e comemorar comigo a cada passo dado em minha carreira.

Aos meus avós Lia e Mário, pessoas fantásticas as quais eu tenho profundo carinho e admiração. Serei eternamente grata pelas conversas, pelo apoio em todos os momentos e pelos cuidados com a Mariana.

Aos meus queridos avós Noemi e Nilo (in memoriam), pelo carinho, pelas conversas e por torcerem por mim em cada desafio.

Aos meus irmãos Eduardo e Gabriela e minha cunhada Michele, pelo apoio nesta caminhada, pela amizade, pelos cuidados da Mariana e por fazerem parte da minha vida.

Aos meus tios, primos e sobrinhos queridos, pelo incentivo e alegria proporcionada em cada encontro.

À tia Sirlei, por compartilhar conhecimento e materiais sobre a temática da pesquisa e pela disposição em ajudar.

À Maria Vilma, Clorival, Rômulo, Victor e Thais (in memoriam), pelo apoio, amizade e incentivo na realização do mestrado, e por cuidarem da Mariana para que eu pudesse realizar as atividades.

À querida Prof<sup>a</sup>. Claudia Tania Picinin, pela competência, pelas orientações, pelo seu comprometimento, paciência e amizade no decorrer desta etapa.

Ao Prof. Pilatti, pelas orientações e pela oportunidade de ser sua orientanda.

Aos meus colegas de mestrado, os quais compartilharam conhecimento, experiências e momentos de alegria e de angústias durante a trajetória.

Ao Professor Antonio Carlos (Tico), pelas colocações pertinentes e valiosas nas bancas e por sua disponibilidade enquanto coordenador do programa de mestrado.

À querida professora Eliane Pietroski, pela amizade, pelo incentivo, pelos momentos compartilhados no estágio e pelas contribuições em meu trabalho.

À professora Édina Schimanski, pelo seu profissionalismo e trajetória brilhante, por prontamente aceitar o convite para a participação da banca de defesa e apresentar contribuições para o trabalho.

À Professora Regina Pagani, por ter desenvolvido a metodologia, *Methodi Ordinatio*, o qual contribuiu de maneira significativa neste trabalho e em outros que foram elaborados durante minha trajetória no mestrado e pela oportunidade de participar do projeto de extensão para a disseminação desta metodologia.

Às mulheres empreendedoras pertencentes a CMEG (Câmara das Mulheres Empreendedoras e Gestoras) de Ponta Grossa, pela caminhada em conjunto, pela colaboração, paciência e participação no fornecimento de dados em entrevistas e questionários para a realização da pesquisa.

Ao CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), pela bolsa de estudos e auxílio financeiro que possibilitou a dedicação e a operacionalização do estudo.

O analfabeto do século XXI não será  
aquele que não consegue ler e escrever,  
mas aquele que não consegue aprender,  
desaprender e reaprender.  
Alvin Toffler

## RESUMO

MOLETTA, Juliana. **Relação entre empreendedorismo feminino e qualidade de vida**: análise em uma rede de mulheres empreendedoras no interior do Paraná. 2020. 184 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Ponta Grossa, 2020.

O presente estudo tem como objetivo avaliar a relação entre o Empreendedorismo Feminino e Qualidade de Vida (QV). Como procedimentos metodológicos, foi realizado teste de normalidade, análise estatística descritiva, correlação entre as variáveis dos instrumentos WHOQOL-bref e Inventário de Barreiras e Facilitadores do empreendedorismo (IBFE). Os instrumentos foram aplicados em 43 empresas associadas a Câmara das Mulheres Empreendedoras e Gestoras de Negócios (CMEG), situada em Ponta Grossa no interior do estado do Paraná. Os resultados mostram que as mulheres apresentam uma QV satisfatória (72,29%), mesmo diante das barreiras como: economia não favorável, carga tributária elevada e falta de reconhecimento do pequeno empreendedor, isso se dá pelo fato de que as empreendedoras apresentaram um elevado percentual (91,8%) relacionado a paixão pelo que fazem e um elevado percentual (74,81%) referente ao domínio psicológico. Variáveis relacionadas a capacidade e energia para desempenhar as atividades do dia-a-dia e do trabalho, apresentam correlações fortes com a QV, portanto sugere-se que mulheres empreendedoras possuem QV elevada desde que tenham energia e capacidade para desenvolverem suas atividades empreendedoras. Outro achado refere-se ao crescimento do lucro, o qual apresenta correlações com seis variáveis da QV, sendo assim uma variável significativa no âmbito do empreendedorismo feminino. Por meio dos resultados da pesquisa, a rede poderá desenvolver programas específicos voltado a QV das empreendedoras que causem impacto positivo nos fatores do empreendedorismo feminino, bem como o estudo poderá servir como base para elaboração de políticas públicas, como por exemplo, projetos que visem fortalecer as redes de relacionamento e ações que facilitem o acesso ao capital financeiro, que interferem positivamente na QV e no empreendedorismo.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo feminino. Mulher empreendedora. Qualidade de vida. Gênero. Barreiras.

## ABSTRACT

MOLETTA, Juliana. **Relationship between women's entrepreneurship and quality of life:** analysis in a network of women entrepreneurs in the interior of Paraná. 2020. 184 p. Thesis (Master's Degree in Production Engineering) - Federal University of Technology - Paraná, Ponta Grossa, 2020.

This study aims to assess the relationship between female entrepreneurship and quality of life (QOL). As methodological procedures, normality test, descriptive statistical analysis, correlation between the variables of the WHOQOL-bref instruments and the Inventory of Barriers and Facilitators of entrepreneurship (IBFE) were performed. The instruments were applied in 43 companies associated with the Câmara de Mulheres Empreendedoras e Gestoras de Negócios (CMEG), located in Ponta Grossa in the interior of the state of Paraná. The results show that women have a satisfactory QOL (72.29%), even in the face of barriers such as: unfavorable economy, high tax burden and lack of recognition of small entrepreneurs, this is due to the fact that female entrepreneurs had a high percentage (91.8%) related to passion for what they do and a high percentage (74.81%) related to the psychological domain. Variables related to the ability and energy to perform day-to-day and work activities, have strong correlations with QOL, so it is suggested that women entrepreneurs have high QOL as long as they have energy and capacity to develop their entrepreneurial activities. Another finding refers to the growth in profit, which has correlations with six variables of QOL, thus being a significant variable in the scope of female entrepreneurship. Through the research results, the network will be able to develop specific programs aimed at the QOL of female entrepreneurs that have a positive impact on the factors of female entrepreneurship, as well as the study may serve as a basis for the elaboration of public policies, such as, for example, projects that aim to strengthen relationship networks and actions that facilitate access to financial capital, which positively interfere with QOL and entrepreneurship.

**Keywords:** Women's entrepreneurship. Women entrepreneurs. Quality of life. Gender. Barriers.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura do trabalho .....	26
Figura 2 - Taxas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo gênero – 2018 .....	32
Figura 3 - Taxas específicas (em%) e estimativas do número de empreendedores por gênero segundo o estágio do empreendimento - Brasil - 2018 .....	33
Figura 4 - Etapas da pesquisa .....	80
Figura 5- Exclusão de artigos .....	84
Figura 6- Exclusão de artigos .....	86
Figura 7- Comparações da literatura com a percepção das empreendedoras.....	124
Figura 8 - Correlações fortes entre as variáveis do instrumento WHOQOL-Bref .....	128
Figura 9 - Correlações moderadas entre o instrumento WHOQOL-Bref e variáveis da caracterização da amostra .....	131
Figura 10 - Correlações moderadas entre o Instrumento WHOQOL-Bref e dados para caracterização da amostra .....	132
Figura 11- Correlações moderadas (acima de 0,500) entre o Instrumento de QV e IBFE .....	137

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Número de documentos publicados sobre Empreendedorismo Feminino de 1927 a 2019 na base de dados Scopus.....	21
Gráfico 2 - Áreas relacionadas ao Empreendedorismo Feminino.....	24
Gráfico 3- Percentual de empreendedores masculinos em comparação as empreendedoras, em estágio inicial no Brasil.....	33
Gráfico 4- Níveis de escolaridade das mulheres empreendedoras.....	97
Gráfico 6- Estado Civil.....	98
Gráfico 5 - Quantidade de Filhos.....	98
Gráfico 7 - Dependência financeira da atividade empreendedora.....	98
Gráfico 8 - Responsabilidade com o sustento da família.....	99
Gráfico 9 - Constituição da Empresa.....	100
Gráfico 10 - Ramo de atividade - Produto x Serviços.....	100
Gráfico 11 - Motivação para empreender.....	101
Gráfico 12 - Percentuais de empreendedorismo por oportunidade e por necessidade entre os anos de 2002 e 2018.....	102
Gráfico 13 - Médias por faceta em % - Questionário de QV.....	105
Gráfico 14 - Médias por domínio em % - Instrumento de QV.....	106
Gráfico 15 - Média por faceta em % - Instrumento IBFE.....	113
Gráfico 16 - Médias por domínio em % - Instrumento IBFE.....	114
Gráfico 17 - Médias por faceta em % - Constructo Barreiras do Empreendedorismo Feminino.....	118
Gráfico 18 - Domínios - Barreiras do Empreendedorismo Feminino.....	119
Gráfico 19 - Comportamento das Barreiras conforme a idade dos filhos.....	120
Gráfico 20 - Proporção referente a quantidade de correlações por fator.....	135

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Principais barreiras do Empreendedorismo Feminino segundo a literature.....	60
Quadro 2 - Fatores que influenciam positivamente na QV de empreendedores.....	74
Quadro 3 - Fatores que influenciam negativamente na QV de empreendedores.....	75
Quadro 4 - Classificação da pesquisa.....	78
Quadro 5 - Perguntas de pesquisa.....	79
Quadro 6 - Hipóteses do estudo.....	79
Quadro 7- Critérios para exclusões - Barreiras do Empreendedorismo Feminino.....	84
Quadro 8- Critérios para exclusões - QV e empreendedorismo.....	85
Quadro 9 - Confirmações das hipóteses do estudo.....	138

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Comandos Booleanos Empreendedorismo Feminino e QV .....	22
Tabela 2 - Combinações de palavras-chave .....	83
Tabela 3 - Combinações de palavras-chave - QV e Empreendedorismo .....	85
Tabela 4 - Estatística de Confiabilidade – Teste Alpha de Cronbach .....	89
Tabela 5 - análise de confiabilidade por item do constructo .....	89
Tabela 6 - Tabela de classificação do coeficiente de Pearson .....	92
Tabela 7 - Tempo de atuação, atividade principal, número de colaboradores da empresa. Idade, experiência e nível de participação na rede, das empreendedoras. ....	94
Tabela 8 - Estatística descritiva: Instrumento QV – WHOQOL-bref .....	102
Tabela 9 - Estatística descritiva do instrumento de Empreendedorismo - IBFE .....	109
Tabela 10 - Estatística Descritiva do Constructo - Barreiras do empreendedorismo feminino .....	117
Tabela 15 - Pontuações por barreira .....	123
Tabela 11 - Correlações Fortes – Instrumento WHOQOL-bref .....	126
Tabela 12 - Correlações da Média Geral da QV e itens do instrument de QV - WHOQOL-bref .....	127
Tabela 13 - correlações moderadas e fortes entre QV e dados de caracterização da rede .....	129
Tabela 14 - Correlações entre a Média da QV e fatores do empreendedorismo (IBFE) .....	133

## LISTA DE SIGLAS

APL	Arranjo produtivo local
BNDS	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CMEG	Câmara de Mulheres Empreendedoras e Gestoras de Negócios
FECOMÉRCIO	Federação do Comércio do Estado do Paraná
GEM	<i>Global entrepreneurship monitor</i>
IBFE	Inventário de Barreiras e Facilitadores do Empreendedorismo
IBM SPSS	<i>International business machines - statistical package for the social sciences</i>
SCIELO	<i>Scientific electronic library online</i>
SCOPUS	<i>Scopus info site sem structural equation modeling</i>
WHOQOL	<i>World health organization quality of life</i>

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>17</b>
1.1 OBJETIVOS .....	20
1.1.1 Objetivo Geral .....	20
1.1.2 Objetivos Específicos .....	20
1.2 JUSTIFICATIVA E ORIGINALIDADE .....	20
1.2.1 Relevância Contemporânea.....	20
1.2.2 Relevância Operativa .....	21
1.2.3 Relevância Humana .....	22
1.3 INSERÇÃO DA TEMÁTICA NA ÁREA DA ENGENHARIA DE PRODUÇÃO ...	23
1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO.....	24
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO... ..</b>	<b>29</b>
2.1 CONCEITOS E DEFINIÇÕES NO EMPREENDEDORISMO .....	27
2.1.1 Definições de Empreendedor e Empreendedorismo .....	27
2.1.2 Empreendedor Por Necessidade e Por Oportunidade.....	31
2.2 EMPREENDEDORISMO FEMININO E SUAS BARREIRAS .....	32
2.2.1 Preconceito por Gênero .....	39
2.2.2 Dificuldades no acesso ao capital financeiro e Economia não favorável .....	43
2.2.3 Falta de Apoio do Governo e Carga tributária elevada de impostos e taxas ..	48
2.2.4 Maternidade e Equilíbrio Entre a Demanda Familiar e Trabalho.....	49
2.2.5 Falta de Autoconfiança.....	54
2.2.6 Falta de Apoio Familiar .....	56
2.2.7 Baixa Escolaridade / Falta de Treinamento e Desenvolvimento .....	57
2.2.8 Retenção de Bons Colaboradores .....	58
2.2.9 Falta de Acesso a Redes .....	58
2.2.10 Concorrência .....	60
2.2.11 Burocracia.....	60
2.3 TRABALHO, EMPREENDEDORISMO E QUALIDADE DE VIDA.....	63
2.3.1 Fatores que Influenciam a QV de Empreendedores .....	65

2.3.2 Empreendedorismo Feminino e QV	72
<b>SUMÁRIO</b>	
<b>3 METODOLOGIA</b>	<b>80</b>
3.1 ASPECTOS GERAIS DA METODOLOGIA	78
3.2 METODOLOGIA PARA CONSTRUÇÃO DO REFERENCIAL TEÓRICO	82
3.3 INSTRUMENTOS PARA COLETA DE DADOS	87
3.3.1 Questionário para caracterização das mulheres	87
3.3.2 Instrumento WHOQOL-Bref	87
3.3.3 Instrumento - Inventário de Barreiras e Facilitadores ao Empreendedorismo	87
3.3.4 Constructo Barreiras do Empreendedorismo Feminino	88
3.4 POPULAÇÃO E AMOSTRA	90
3.5 PROCEDIMENTO PARA COLETA DE DADOS	91
3.6 PROCEDIMENTO DE ANÁLISE DOS DADOS	91
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA DA REDE	93
<b>4 RESULTADOS E DISCUSSÕES</b>	<b>104</b>
4.2 ESTATÍSTICA DESCRITIVA	102
4.2.1 Estatística descritiva: Instrumento QV – WHOQOL-bref	102
4.2.2 Estatística descritiva do instrumento de Empreendedorismo - Inventário de Barreiras e Facilitadores do Empreendedorismo	108
4.2.3 Estatística Descritiva do Constructo de Empreendedorismo – Barreiras do empreendedorismo feminino	117
4.3 ANÁLISES DE CORRELAÇÕES	125
4.3.1 Análise de correlação do questionário para caracterização: participação na rede	125
4.3.2 Análise De Correlação Do Instrumento De QV - WHOQOL-Bref	125
4.3.3 Análise De Correlação Entre O Instrumento De QV - WHOQOL-Bref E Questionário De Caracterização	129
4.3.4 Análise De Correlação Entre Os Instrumentos WHOQOL-Bref E Inventário de Barreiras E Facilitadores Do Empreendedorismo	133
4.4 RESULTADO REFERENTE AS HIPÓTESES	138
<b>5 CONCLUSÕES</b>	<b>142</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>146</b>

SUMÁRIO

APÊNDICE A - RESULTADO DA SELEÇÃO DE ARTIGOS APÓS A APLICAÇÃO DA ETAPA 7 DO <i>METHODI ORDINATIO</i> PARA IDENTIFICAÇÃO DAS BARREIRAS DO EMPREENDEDORISMO FEMININO....	158
APÊNDICE B - RESULTADO DA SELEÇÃO DE ARTIGOS APÓS A APLICAÇÃO DA ETAPA 7 DO <i>METHODI ORDINATIO</i> PARA IDENTIFICAÇÃO DOS FATORES QUE INFLUENCIAM NA QV DE EMPREENDEDORES.....	168
APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO PARA IDENTIFICAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA .....	173
APÊNDICE D – CONSTRUCTO – BARREIRAS DO EMPREENDEDORISMO FEMININO .....	177
ANEXO A - QUESTÕES DO WHOQOL - BREF.....	179
ANEXO B - 40 ITENS EMBARALHADOS DO INVENTÁRIO DE BARREIRAS E FACILITADORES AO EMPREENDEDORISMO.....	182

## 1 INTRODUÇÃO

As mulheres estão conquistando seu espaço no setor empresarial contribuindo significativamente para o crescimento social e econômico no mundo (BRUSH; GREENE, 2015; RADOVIĆ-MARKOVIĆ, 2017). No Brasil, as mulheres representam 34% de todos os proprietários de negócios (SEBRAE, 2019). Vita, Mari e Poggesi (2014) apontam que, do ponto de vista econômico, o papel das mulheres na criação e gestão de negócios é um fator fundamental para o crescimento econômico e o desenvolvimento de países em desenvolvimento. Seus empreendimentos não estão mais restritos à administração de pequenas empresas ou a negócios comerciais e domiciliares em setores informais; os empreendimentos incluem empresas multimilionárias que empregam milhões de pessoas e geram milhões de dólares em receita (KOBESSI, 2010).

Carrijo e Ferreira (2017) enfatizam que as mulheres empreendedoras no Brasil vêm ganhando espaço no decorrer dos anos, entretanto, enfrentam desafios como a consolidação dos seus direitos na sociedade e a conciliação entre a demanda familiar e dos negócios.

As mulheres iniciam seus empreendimentos com as seguintes motivações: obter independência financeira, autonomia e autorrealização (GUPTA; MIRCHANDANI, 2018; KIRKWOOD, 2009). Neste contexto, Solesvik, Iakovleva e Trifilova (2019), apontam que as mulheres empreendedoras de países em desenvolvimento, muitas vezes iniciam seus empreendimentos porque identificam oportunidades de negócio devido as carências sociais não satisfeitas, como a falta de serviços necessários de acolhimento de crianças, sendo assim não focam nos resultados comerciais, como crescimento ou lucro.

A escolha natural de oportunidades é também incorporada a questão da maternidade (BRUSH et al., 2010). Neste contexto, as mulheres tendem a desenvolver uma visão para o empreendedorismo como uma forma eficaz para resolver os problemas enfrentados em trabalhos anteriores, situações de emprego adversas ou para alcançar o equilíbrio trabalho-vida (PRASHAR; VIJAY; PARSAD, 2018; FERREIRA; BASTOS; ANGELO, 2018).

Já as motivações por necessidade são: renda familiar insuficiente, insatisfação com um trabalho assalariado, dificuldade em encontrar trabalho e a falta

de flexibilidade de horários em empregos formais, devido as ocupações familiares (ORHAN; SCOTT, 2001).

Embora para muitas mulheres, o empreendedorismo possa parecer uma opção atraente permitindo-lhes prosseguir o trabalho gratificante e flexível, para outras, surge por necessidade devido a falta de opções de emprego, ou ainda surge como uma precisão para acomodar as responsabilidades familiares (BYRNE; FATTOUM; DIAZ GARCIA, 2019). Sendo assim as responsabilidades familiares desigualmente compartilhadas empurram as mulheres para o empreendedorismo para que consigam equilibrar a demanda do trabalho e família (WU; LI; ZHANG, 2019).

Ramadani, Hisrich e Gërguri-Rashiti (2015), destacam em seu trabalho que a criação de empresas privadas por mulheres lhes permitem capitalizar a sua experiência, habilidades e treinamento adquiridos em sua trajetória. O Empreendedorismo Feminino também auxilia na redução da discriminação contra as mulheres no mercado de trabalho, além de ser uma alternativa ao desemprego oferecendo às mulheres a oportunidade de equilibrar trabalho e responsabilidades familiares, e assim melhorar o bem-estar da família e da coesão social. Os autores reforçam ainda que a criação de pequenas empresas detidas por mulheres além de aumentar a autonomia das mulheres, proporciona a oportunidade de apresentarem um papel mais ativo e representativo na vida econômica e política do país.

Outras vantagens do Empreendedorismo Feminino é a melhoria na dinâmica familiar e relacionamentos conjugais, por meio da capacidade de proporcionar uma melhor alimentação, vestuário e educação para seus filhos (SCOTT et al., 2012). Sendo assim, Pettersson et al. (2017), destacam que iniciativas políticas para as mulheres empreendedoras contribuem necessariamente para a igualdade de gênero, mudança social, bem-estar e independência financeira das mulheres. Neste contexto, Xheneti, Karki e Madden (2019), em seu estudo, demonstram que o empreendedorismo foi considerado como uma experiência positiva pela maioria das mulheres, pois as empreendedoras viram a posição da família melhorar devido o resultado de sua contribuição para a renda familiar. Tão importante quanto isso, o reconhecimento e o respeito alcançado por meio de seus negócios, elevaram o nível de confiança das mulheres.

Welsh et al., (2014), apontam que para melhorar a Qualidade de Vida (QV) das mulheres empreendedoras, se faz necessário: a autorrealização; a formação profissional; a oportunidade de se relacionarem com outras mulheres empreendedoras e apoio para tarefas domésticas, isto teria um impacto significativo para elevar o reconhecimento de seus empreendimentos.

Byrne, Fattoum e Diaz Garcia (2019), em um estudo realizado na França, destacam que o empreendedorismo pode proporcionar uma realidade positiva na vida dos empreendedores, no entanto, pode apresentar efeitos não desejáveis, como, longas horas de trabalho, baixos salários, estresse e exaustão física. Tais efeitos são situações que mulheres jovens empreendedoras encontram e lutam para compensar a falta de capital.

Neste contexto, é possível inferir que mulheres empreendedoras têm sua QV elevada, porém, deparam-se com diversas barreiras que, muitas vezes, impendem o crescimento de seus negócios ou as levam a uma rotina exaustiva para conciliar as demandas familiares com os negócios. Sendo assim o presente estudo parte da seguinte indagação: **Qual a relação entre o Empreendedorismo Feminino e a QV das mulheres empreendedoras pertencentes a uma rede no interior do Paraná?**

A presente pesquisa será aplicada em uma rede horizontal de empresas, a qual é formada por aproximadamente 80 empresas de propriedade de mulheres, localizada no interior do estado do Paraná. A Câmara de Mulheres Empreendedoras e Gestoras de Negócios (CMEG) de Ponta Grossa, é uma entidade diretamente vinculada a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Paraná (Fecomércio PR), sem fins lucrativos e de natureza privada. Entre os principais objetivos da CMEG está a promoção do desenvolvimento da mulher em âmbito econômico, empresarial, de responsabilidade social e cultural (FECOMÉRCIO, 2017).

A CMEG de Ponta Grossa é composta por micro e pequenas empresas, em que, 90% são formais e atuam em ramos de atividades diversos, voltados para comercialização de bens e prestação de serviços. Estas mulheres além de empreendedoras, são em sua maioria, mães, esposas e administradoras de seus lares. Enfrentam desafios decorrentes do empreendedorismo feminino, bem como entraves sociais, barreiras na aquisição de financiamentos e na conciliação entre as demandas familiares e trabalho.

## 1.1 OBJETIVOS

### 1.1.1 Objetivo Geral

Avaliar a relação entre o Empreendedorismo Feminino e QV em uma rede de mulheres empreendedoras do interior do Paraná.

### 1.1.2 Objetivos Específicos

- I) Identificar as principais barreiras do Empreendedorismo Feminino;
- II) Identificar os fatores que interferem na QV de mulheres empreendedoras;
- III) Analisar a QV das mulheres empreendedoras participantes da rede;
- IV) Identificar barreiras e facilitadores ao empreendedorismo das mulheres empreendedoras participantes da rede.

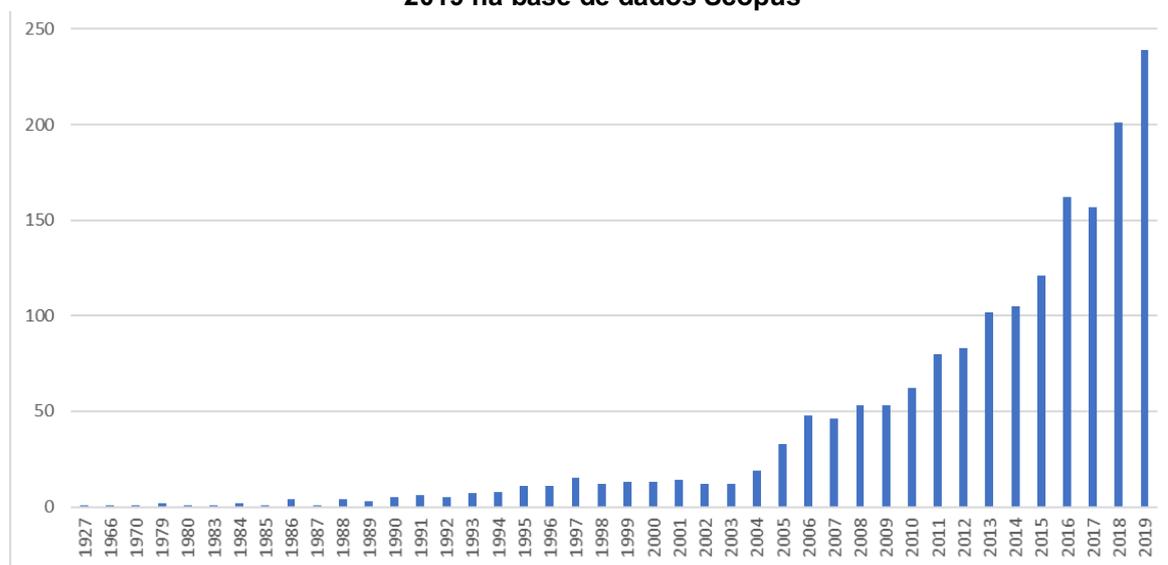
## 1.2 JUSTIFICATIVA E ORIGINALIDADE

Este trabalho tem sua justificativa baseada em três grandes áreas de relevância: contemporânea; operativa; humana.

### 1.2.1 Relevância Contemporânea

Para analisar a relevância contemporânea foi realizado um levantamento da quantidade de artigos publicados conforme o Gráfico 1.

**Gráfico 1 - Número de documentos publicados sobre Empreendedorismo Feminino de 1927 a 2019 na base de dados Scopus**



**Fonte: Autoria própria (2020)**

Observa-se que há a uma evolução científica e um crescimento significativo no número de publicações, portanto trata-se de um tema atual e relevante. No entanto, a literatura sobre empreendedorismo feminino permanece limitada e apresenta lacunas, ao pesquisar por exemplo, a QV das mulheres empreendedoras.

O fator gênero no empreendedorismo surgiu na literatura acadêmica no final da década de 1970 até então a atenção era dedicada principalmente à análise das características das mulheres empreendedoras nos países desenvolvidos. O papel do Empreendedorismo Feminino nas economias emergentes e a relevância de empreendedoras imigrantes em países desenvolvidos, apareceram em revistas internacionais (VITA; MARI; POGGESI, 2014).

### 1.2.2 Relevância Operativa

Dentre os contextos pouco explorados do Empreendedorismo Feminino está a QV da mulher empreendedora. É possível notar que a interação entre as duas temáticas ainda é pífia, por exemplo, a base *Scopus* retornou apenas sete resultados ao inserir as duas temáticas, sendo que ao inserir apenas Empreendedorismo Feminino, retornou 1736 resultados, em janeiro de 2020. O

mesmo ocorre nas bases *Web Of Science*, *Science Direct* e *Scielo* conforme exposto na Tabela 1.

**Tabela 1 - Comandos Booleans Empreendedorismo Feminino e QV**

Bases de dados	Comandos booleanos	
	" <i>wom* entrepreneur*</i> " OR " <i>female entrepreneur*</i> " OR " <i>business wom*</i> "	" <i>wom* entrepreneur*</i> " OR " <i>female entrepreneur*</i> " OR " <i>business wom*</i> " AND "quality of life"
<i>Scopus</i>	1736	7
<i>Science Direct</i>	91	0
<i>Web Of Science</i>	975	5
<i>Scielo</i>	29	3

Fonte: Autoria própria (2020)

Tais estudos abordam de forma indireta as temáticas propostas neste trabalho, não sendo o foco principal de nenhum estudo realizado até o presente momento. Portanto justifica-se o presente estudo por sua relevância operativa, sendo o primeiro estudo quantitativo a produzir um novo conhecimento relacionando as temáticas "Empreendedorismo Feminino e QV".

Além disso o estudo irá contribuir com a rede de mulheres empreendedoras, a qual é objeto deste estudo, possibilitando a identificação dos níveis de QV de vida das empreendedoras e as correlações com aspectos do empreendedorismo.

### 1.2.3 Relevância Humana

No ambiente das micro e pequenas empresas brasileiras, é relevante a presença das empresas criadas e lideradas por mulheres, que, não só constroem para si uma alternativa de inclusão ou permanência no mercado de trabalho, mas também geram empregos e promovem inovação e riqueza, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico do país (JONATHAN, 2005). Em uma visão global do empreendedorismo feminino o Leste e Sul da Ásia, América Latina e Caribe - mostram mais igualdade de gênero do que economias nas outras regiões. Nas duas regiões, não há uma economia em que as mulheres tenham menos da metade da taxa de homens, conforme o relatório *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2018).

Zainol *et al.* (2017) enfatizam que o governo e outras organizações devem se concentrar em políticas, programas de educação, treinamento e desenvolvimento de habilidades, voltadas para o aprimoramento de competências que permitam às mulheres a adquirirem mais conhecimento, habilidades, conduzindo-as a uma gestão eficaz de seus empreendimentos. Contudo, na esfera política, o presente estudo apresentará resultados que poderão servir como base para criação de políticas públicas que visem a implementação de programas destinados para melhorar a vida das mulheres empreendedoras.

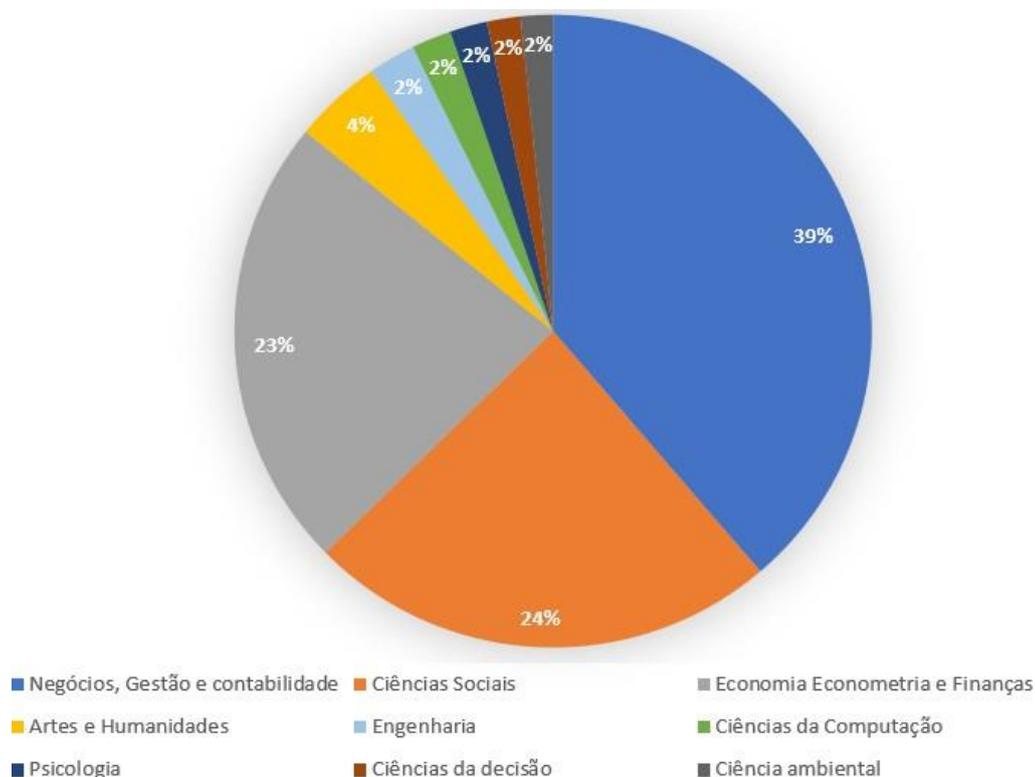
Há uma expansão e consolidação da mulher na atividade de empreender (CAMARGO, LOURENÇO, FERREIRA, 2018). Devido ao crescimento do Empreendedorismo Feminino o qual tem afetado o desenvolvimento sócio econômico do país, mensurar a relação entre a QV das empreendedoras é importante, pois trata da saúde de mulheres, que entre outras atividades, passou também a empreender.

Sendo assim, de acordo com este contexto apresentado, o presente trabalho apresenta uma relevância humana, pois a QV e empreendedorismo feminino impacta não só a vida das empreendedoras, mas também da sociedade, em decorrência da sua importância na geração de empregos e geração do desenvolvimento sócio econômico dos países.

### 1.3 INSERÇÃO DA TEMÁTICA NA ÁREA DA ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

Ao inserir a palavra-chave “Empreendedorismo Feminino” na base de dados *Scopus*, verificou-se as principais áreas relacionadas com a temática conforme o Gráfico 2.

**Gráfico 2 - Áreas relacionadas ao Empreendedorismo Feminino**



**Fonte: Autoria própria (2020)**

A temática definida apresenta publicações principalmente em três áreas, Negócios Gestão e Contabilidade; Ciências Sociais; e Economia, Econometria e Finanças, as quais perpassam as áreas de conhecimento da Engenharia de Produção.

Observando a classificação proposta pela ABEPRO (2008), o trabalho se situa na Engenharia de Produção na área da Engenharia Organizacional a qual aborda entre suas temáticas, a Gestão empreendedora e Arranjos produtivos.

#### 1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

A estrutura do trabalho é composta por cinco capítulos: introdução, referencial teórico, metodologia, resultados e discussões e conclusões.

Na introdução foi apresentada uma contextualização sobre o empreendedorismo feminino e QV. Foram apresentados os objetivos e três justificativas, considerando a relevância contemporânea, operativa e humana, reforçando a necessidade de estudos referente ao tema. Ainda na introdução foi

realizada uma explanação sobre a inserção da temática nas áreas das engenharias III.

O capítulo dois, referencial teórico, tratará três pontos principais. (I) Conceitos e definições do empreendedorismo, a fim de alinhar os conceitos que foram utilizados para o desenvolvimento do trabalho. (II) Empreendedorismo Feminino e suas barreiras, a fim de identificar as principais barreiras e trazer para a discussão do trabalho. (III) Trabalho, Empreendedorismo e QV, com o objetivo de identificar os fatores que permeiam a QV de empreendedores.

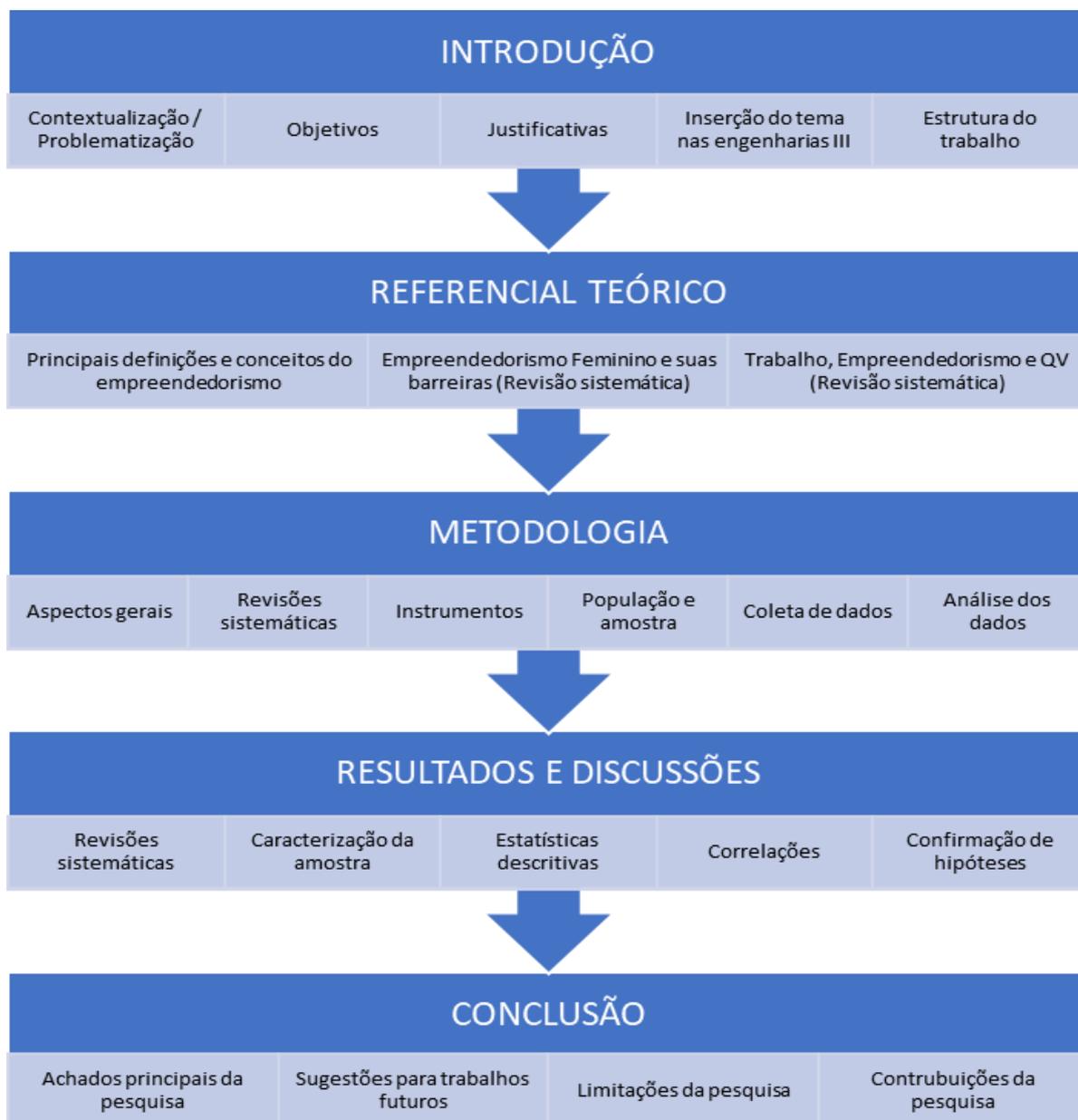
A metodologia é apresentada no terceiro capítulo o qual foi dividido em seis tópicos principais: (I) Aspectos metodológicos gerais, que engloba a classificação da pesquisa, etapas da pesquisa e formulação das hipóteses. (II) Metodologia para construção do referencial teórico, a qual foi baseada na construção de duas revisões sistemáticas de literatura utilizando a *Methodi Ordinatio* (III) Metodologia com relação aos instrumentos utilizados, aqui serão apresentados os detalhes de cada instrumento e como são formados. (IV) População e amostra. (V) Procedimentos para coleta de dados. (VI) Procedimento para análise dos dados.

No quarto capítulo, serão apresentados os resultados e as discussões, e está separado em seis tópicos: (I) Resultado da caracterização da amostra. (II) Estatística descritiva, a qual foi dividida por instrumento, ou seja, análise do instrumento de QV – WHOQUOL – bref, Inventário de Barreiras e Facilitadores do Empreendedorismo e o constructo referente as Barreiras do empreendedorismo Feminino. (III) Análises de Correlação entre os instrumentos e entre os dados obtidos da caracterização da rede. (IV) Resultado para confirmação das hipóteses.

No quinto capítulo serão apresentadas as conclusões gerais em relação a pesquisa, bem como as contribuições, sugestões para trabalhos futuros e limitações da pesquisa.

A Figura 1 mostra a estrutura do trabalho.

Figura 1 - Estrutura do trabalho



Fonte: Autoria própria (2020)

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

A presente seção trata do referencial teórico, o qual apresenta: (I) Os principais conceitos e definições que permeiam o tema. (II) Empreendedorismo Feminino e suas barreiras e (III) Trabalho, Empreendedorismo e QV.

### 2.1 CONCEITOS E DEFINIÇÕES NO EMPREENDEDORISMO

#### 2.1.1 Definições de Empreendedor e Empreendedorismo

O empreendedor apresentou um crescimento no seu grau de importância desde que se revelou como inovador, organizador e como agente do crescimento econômico. Neste sentido, o empreendedorismo é uma atividade vista como favorável ao crescimento econômico por meio da criação de empregos, inovação e geração de riqueza (GEM, 2014 ).

O termo empreendedor apresenta uma evolução nos conceitos, Schumpeter (1950, p. 18) foi um dos precursores a realizar estudos sobre empreendedorismo, e define empreendedor como “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 da sua empresa”. Ainda na definição Schumpeteriana ser empreendedor é destruir a ordem econômica por meio da introdução de novos produtos e serviços, ou pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de recursos, materiais e tecnologias.

Corroborando com Schumpeter, McClelland (1965) define empreendedor como o indivíduo que cria empresas, aquele que participa de forma efetiva na sua criação; o agente responsável por iniciar, manter e consolidar uma empresa orientada pelo lucro, satisfação do cliente, por meio da produção de bens e serviços.

Peter Drucker, complementa a definição de Schumpeter e apresenta a definição: "empreendedores são aqueles que criam algo novo, algo diferente; eles mudam e transformam valores. O espírito empreendedor é uma característica distinta de um indivíduo ou instituição" (DRUCKER, 1987, p. 21).

Corroborando com os autores anteriores, Hisrich e Peters (2004), definem o empreendedor como alguém que cria algo novo, com valor agregado, e que enfrenta

riscos financeiros, sociais e psíquicos; com o objetivo de chegar a uma determinada recompensa, que pode ser caracterizada como satisfação e independência econômica e social.

Cardon *et al.* (2005), complementam as definições anteriores e apresentam aspectos mais emotivos ao empreendedor, os quais não foram abordados por Schumpeter e Drucker. Segundo os autores, os empreendedores apegam-se aos seus negócios como se fossem seus “filhos”, no sentido metafórico. Esse sentimento de paternidade levam os empreendedores a nutrirem uma paixão pelo próprio negócio.

Na definição de Santos (2008), são enfatizadas as características de inovação, criatividade e proatividade do empreendedor, corroborando com os autores anteriores, porém não aborda o sentimentalismo dos autores Cardon *et al.* (2005). Santos define empreendedor como o indivíduo que:

Que sente necessidade de criar novos produtos e serviços para atender as demandas da sociedade ou inovar, melhorando o que já existe. Para executar essas ações é necessário ser proativo (ter visões e antecipar o futuro) e estar decidido a agir da forma que julgue adequada para iniciar a atividade a que se propõe, ou seja, empreender. Nesse contexto ele atua e exerce a destruição criativa (SANTOS, 2008, p. 65-66).

Seguindo a linha de Cardon *et al.* (2005), a definição de empreendedor por Dornelas (2014), traz que o empreendedor é um indivíduo diferenciado, que não quer ser igual aos seus pares, quer deixar um legado e ser reconhecido, admirado, referenciado e imitado. O empreendedor tem uma motivação singular: a paixão pelo que faz.

A Comissão Europeia (2003), apresenta uma definição que complementa as anteriores, a qual enfatiza a atitude mental e comportamental no processo de criação e desenvolvimento de atividades econômicas, combinadas ao risco, criatividade e inovação, em uma organização nova ou já existente. Ou seja, nesta definição, pode-se ser empreendedor sem o ato de criação de uma nova empresa desde que o indivíduo apresente características mentais e comportamentais de um empreendedor. Sendo assim, o empreendedor é aquele que cria uma empresa, inova numa atividade ou é inovador numa estratégia empresarial, apresenta a iniciativa de fazer qualquer coisa diferente ou de maneira diferente, com o objetivo de obter uma vantagem competitiva, utilizando os recursos disponíveis.

O GEM apresenta uma definição mais inclusiva em comparação aos demais, porém não descarta as características singulares dos empreendedores como a criação de algum empreendimento, inovação e satisfação. De acordo com o GEM, entende-se como empreendedor “pessoas que criaram ou estão criando qualquer tipo de empreendimento, mesmo aqueles mais simples, gerados pela necessidade de subsistência”. Portanto, seguindo esta linha, o GEM (2018, p. 9) enfatiza que:

“Empreendedor não é apenas aquele que cria e lidera um empreendimento estruturado, ou um negócio de sucesso ou inovador; não é somente aquele sujeito que se mostra realizado e satisfeito ao ser proprietário de um empreendimento; e também não se restringe à existência, ou vinculação com pessoas jurídicas formalizadas legalmente”.

Complementando esta definição o GEM (2017, p. 6), enfatiza que o “GEM abarca todo e qualquer tipo de empreendedorismo, desde aqueles situados na base da pirâmide, muito simples, focados talvez na exclusiva subsistência daquele que empreende, como também em negócios de alto valor”. Corroborando com a definição do IBGE (2015), que apresenta os empreendedores como “donos de negócios, que geram valor por meio da criação ou expansão de atividade econômica, identificando e explorando novos produtos, processos e mercados”.

Paula *et al.* (2004) traz a diferença entre o empreendedor e o administrador, em que o papel do empreendedor não se confunde com o do administrador, pois, enquanto o primeiro empreende um negócio que incorpora uma nova ideia, o administrador se limita a gerir uma atividade já em curso. Também não se confunde com o do inventor, o qual é fonte de ideias, enquanto o empreendedor faz com que as coisas aconteçam (PAULA *et al.* 2004).

Nas diversas definições observam-se duas perspectivas, a econômica em que Schumpeter é o principal autor. A outra perspectiva está relacionada aos fatores comportamentais, representada por McClelland, Drucker e Dornelas voltada às questões que definem o perfil do *entrepreneur*, por meio de características distintas, como por exemplo, o desejo de iniciar, desenvolver e concretizar um projeto.

No Brasil o termo *entrepreneur*, é reconhecido como empreendedor e não como empresário, ou seja, o empreendedor é identificado não apenas por exercer uma atividade econômica, mas por atributos e características psicológicas (SOUZA NETO, 2003; DA SILVEIRA, 2008), corroborando com Dornelas e Drucker.

De acordo com Nassif, Ghobril e Silva (2010), uma característica marcante do empreendedor é estar disposto a arriscar, que é um comportamento relacionado a aspectos como, ambição, persistência, obstinação, paciência, otimismo, coragem, perseverança, ousadia e não aceitar o fracasso. Neste sentido, Moraes, Hashimoto e Albertini (2013) enfatizam, que o empreendedor apresenta o comportamento voltado para correr riscos, porém entende-se como riscos calculados. Os autores corroboram com Drucker (2001), o qual enfatiza que os empreendedores minimizam os riscos para que possam enfrentá-los.

Machado e Nassif (2014) trazem a definição contemporânea abordando a questão do *network*. Segundo os autores o empreendedor apresenta-se como um agente relacional, atuando em redes sociais como agente social ativo, que cria valor e que identifica e explora oportunidades.

Gartner (1989), recomenda que cada pesquisador explicita claramente o sentido que dá a definição de empreendedorismo/empreendedor, por não ser um assunto consensual na literatura publicada. Assim sendo, na presente pesquisa, entende-se como empreendedor, à luz das abordagens Shumpeteriana (capitalista) e McClelland, Dornelas, Souza Neto e Peter Drucker (comportamentais), o empreendedor é o indivíduo que apresenta características comportamentais e psicológicas distintas, como ser inovador, criativo, que corre riscos calculados para alcançar seus objetivos, tem paixão pelo que faz, é um agente de mudanças, que atua em *network* e redes sociais. Pode atuar na criação de novas empresas, ou aquisição de empresas já estabelecidas, de pequeno ou grande porte, tornando-se assim um dos principais agentes para o desenvolvimento da economia.

Não serão considerados para esta pesquisa, empresários com perfil de administradores, que não apresentem características distintas do empreendedor como, criação, inovação, correr riscos e paixão pelo que fazem.

Entende-se também como empreendedores ou intraempreendedores, indivíduos que são empregados registrados, mas que apresentam características empreendedoras, que criam, inovam produtos, serviços e processos nas empresas onde trabalham.

## 2.1.2 Empreendedor Por Necessidade e Por Oportunidade

Uma forma comum de classificação do empreendedorismo é a motivação em que os indivíduos são levados a empreender. De acordo com o GEM, as pessoas podem ser levadas ao empreendedorismo por dois motivos: necessidade ou oportunidade. Os empreendedores por necessidade representam “a parcela da população envolvida com o empreendedorismo por não ter outra opção de trabalho” (GEM, 2011, p. 89). Os empreendedores por oportunidade representam a parcela da população envolvida com o empreendedorismo por “ter identificado uma oportunidade de negócio que pretende perseguir” (GEM, 2011, p. 89). O empreendedor movido por oportunidade “é capaz de escolher um empreendimento dentre as opções possíveis de carreiras” (REYNOLDS, BYGRAVE, AUTIO, 2002, p. 20).

Segundo Dolabela *et al.* (2008), Santos (2008) e Santos *et al.* (2009), o que torna um indivíduo em um empreendedor em potencial é a sua vontade ou desejo de abrir e/ou possuir um negócio próprio, sendo este negócio uma empresa ou um produto/serviço ou mesmo uma ideia. Isto é, a ação voltada para os negócios, em geral, tem predição a partir de uma intenção.

Neste contexto há a definição de Binder e Coad (2016) em que o empreendedor pode ser motivado ou impulsionado a empreender proveniente de uma necessidade. Portanto, empreendedores por necessidade, são 'empurrados' para esta escolha e provavelmente diferem em aspectos importantes de empreendedores por oportunidade, que são 'puxados' para a escolha de empreender (BINDER E COAD 2013 , 2016).

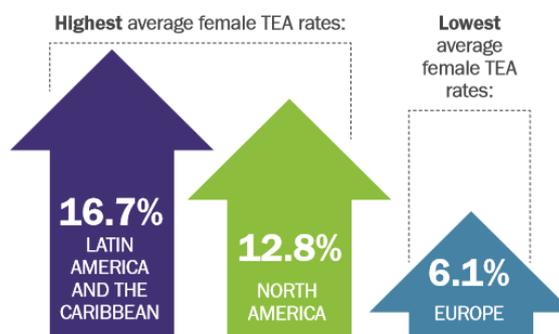
Tais motivações podem ser classificadas também em fatores “*Pull*” e “*Push*” (BUTTNER; MOORE, 1997). Os fatores “*Pull*”, referem-se as oportunidades que puxam os indivíduos para o empreendedorismo relacionadas a desejos e aspirações; independência, autorrealização e autonomia (GUPTA; MIRCHANDANI, 2018; KIRKWOOD, 2009). Os fatores “*Push*”, referem-se aos fatores que empurram para o empreendedorismo, relacionados a motivação por necessidade, como renda familiar insuficiente e desemprego (ORHAN; SCOTT, 2001).

Corroborando com os autores anteriores, Kristiansen e Indarti (2004) defendem que a necessidade é uma das principais motivações para um indivíduo começar a empreender e que pode estar associada de forma intrínseca a necessidade de sobrevivência, necessidade financeira e necessidade de emprego.

## 2.2 EMPREENDEDORISMO FEMININO E SUAS BARREIRAS

Há um crescimento do empreendedorismo feminino em países da América Latina/Caribe/América do Norte e mais lento na Europa (GEM, 2018), conforme Figura 2. No setor empresarial, as mulheres estão mudando suas perspectivas, focando na criação de modelos organizacionais que atendem aos seus requisitos pessoais e satisfazem seus colaboradores por meio da educação empresarial, experiência corporativa e especialização técnica (GEM, 2018).

**Figura 2 - Taxas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo gênero – 2018**



Fonte: GEM (2018)

Na América Latina e Caribe existem 17 mulheres empreendedoras para cada 20 homens empreendedores. Já na Europa a proporção é de seis mulheres para cada dez homens empreendedores. Segundo o GEM (2018), o crescimento é de 6% do Empreendedorismo Feminino nos países que participaram da pesquisa em 2016 e 2017. A proporção entre a participação de homens e mulheres no empreendedorismo, em fase inicial, varia entre países, refletindo diferenças de cultura e costumes em relação à participação feminina na economia (GEM, 2018).

Roman, Congregado e Millán (2013) apontam algumas iniciativas das autoridades europeias com o objetivo global da redução do desemprego. Uma das iniciativas é incentivar mulheres empreendedoras, valorizando a força feminina no empreendedorismo, os autores destacam também a influência que o empreendedorismo exerce sobre a economia.

No Gráfico 3, está apresentado o percentual de empreendedores masculinos em comparação as empreendedoras, em estágio inicial no Brasil.

**Gráfico 3- Percentual de empreendedores masculinos em comparação as empreendedoras, em estágio inicial no Brasil.**



Fonte: GEM (2019)

Constata-se, ao analisar o Gráfico 3 um fortalecimento das mulheres à frente de empresas no Brasil. A taxa de empreendedorismo se mantém equilibrada desde 2007. Porém ao analisar os dados, fazendo a comparação entre empreendimentos em fase inicial e empreendimentos estabelecidos, a distância entre o empreendedorismo masculino e feminino aumenta, conforme a Figura 4:

**Figura 3 - Taxas específicas (em%) e estimativas do número de empreendedores por gênero segundo o estágio do empreendimento - Brasil - 2018**



Fonte: GEM (2019)

Em 2018, os homens se mostram mais ativos no que se refere ao seu envolvimento com o empreendedorismo, tanto na fase inicial quanto na fase do empreendimento estabelecido. Entretanto, a diferença é acentuada no empreendedorismo estabelecido, no qual a diferença entre homens e mulheres é de 6,1 pontos percentuais. No empreendedorismo inicial os homens registram uma taxa maior em apenas 1,2 pontos percentuais (GEM, 2019).

Tal diferença entre homens e mulheres tem sido recorrente ao longo dos anos, principalmente no empreendedorismo estabelecido, levantando o questionamento sobre as razões que levam as mulheres a terem negócios menos longevos que os homens (GEM, 2019). No GEM (2016) sugerem que a diferença entre estes percentuais pode estar relacionada ao preconceito de gênero, menor credibilidade no mundo dos negócios, dificuldades de financiamento e dificuldade para conciliar empreendimento e família.

Ramadani, Hisrich e Gërguri-Rashiti (2015) apontam nos resultados da pesquisa realizada na Albânia, Macedônia e Kosovo que o principal fator que encoraja as mulheres a iniciarem carreiras empreendedoras é a liberdade para tomar decisões de negócios importantes. Lucro e dinheiro são outro motivo, bem como o desejo de alcançar progressos significativos em suas carreiras. Para serem livres e obterem avanços significativos em seu trabalho, as mulheres devem superar muitas barreiras. Neste contexto, Ferreira e Nogueira (2013) salientam que o empreendedorismo para as mulheres não tem sido uma atividade fácil. As mulheres enfrentam desafios no acesso a financiamentos e discriminação em processos de sucessão em empresas familiares (GIMENES, 2010).

Carter *et al.* (2007) enfatizam que as mulheres enfrentam muitos desafios pessoais, profissionais e sociais que podem contribuir para o aumento dos riscos e os desafios de iniciar um novo negócio. Naidu e Chand (2017) apontam que as barreiras enfrentadas no Empreendedorismo Feminino se diferem das barreiras enfrentadas pelos empreendedores do sexo masculino. Um exemplo apontado pelos autores é da percepção tradicional de que as mulheres são mais “fracas” do que os homens, elevando a desigualdade de gênero. Neste contexto MOLETTA (2020) aponta em seu estudo que:

O fato de a mulher ser considerada mais frágil por algumas culturas pode referir-se à maternidade, em que se reconhecia a mulher como ser sujeito à ordem natural, mais próxima da vontade da natureza, portanto com vontade fraca e necessitando que um ser mais forte a controle e direcione, ou seja, o homem. Os parâmetros de comportamento de homens e mulheres são constantemente desafiados por indivíduos que, por vários motivos, não se enquadram nas regras socialmente impostas do que seria um comportamento tipicamente feminino ou masculino.

Neste aspecto a mulher sofre as consequências históricas das sociedades patriarcais a qual enfatizava a fragilidade das mulheres no papel que lhes era atribuído como “dona de casa”, na condição de subordinação e na restrição dos seus direitos (STEARNS, 2007). Na configuração da família patriarcal a responsabilidade pela manutenção da família, aquisição de riquezas pertencia a figura masculina, “A certeza da paternidade se tornava essencial na manutenção dos bens familiares [...]” (SCHIMANSKI, 2014, p. 23). Neste contexto é enfatizada a barreira enfrentada até hoje pelas mulheres no empreendedorismo, pois até a década de 1970 as mulheres viviam neste cenário.

Patrick, Stephens e Weinstein (2014) destacam que, desde a década de 1970, houve um aumento na oferta de trabalho feminino e um crescimento no trabalho autônomo das mulheres, que foi atribuído às mudanças nas relações de trabalho. As mulheres casadas começaram a ser atraídas para a força de trabalho por empregos de meio período e oportunidades de emprego autônomo, que lhes permitia acomodar tanto o trabalho quanto as atividades domésticas. Conforme citação a seguir:

[...] mulheres ingressam no trabalho autônomo por razões muito diferentes e podem ter diferentes medidas de sucesso - especialmente mulheres casadas que podem estar procurando uma maneira de equilibrar os encargos familiares. No entanto, dadas as recentes tendências de autoemprego, acreditamos que as motivações para ser autônomo podem variar - especialmente entre mulheres casadas e solteiras (PATRICK; STEPHENS; WEINSTEN, 2014, p. 204).

A probabilidade, de mulheres com filhos pequenos ou com limitações de saúde, de percorrerem o caminho do empreendedorismo ou do trabalho autônomo é maior, devido à diminuição das chances para se envolverem em empregos assalariados. Isto faz sentido, uma vez que mulheres com crianças pequenas e/ou com limitações de saúde enfrentam barreiras à participação no mercado de trabalho (PATRICK; STEPHENS; WEINSTEN, 2014).

Jurik *et al.* (2019) apontam em um estudo comparativo entre a República Checa e Estados Unidos que as mulheres nos dois países enfrentaram barreiras no avanço como funcionárias ao se tornarem mães, e descreveram a escassez de empregos flexíveis e de meio período. Na República Checa a maioria das mulheres que tiraram a licença maternidade, devido a falta de cuidados infantis externos para as crianças pequenas. Estas mulheres também apontaram que a proibição da legislação para operarem empresas durante a licença, as levam a trabalharem informalmente. Enquanto as mulheres dos EUA criticaram a falta de licenças financiadas pelo Estado, porém conseguem operar seus negócios formalmente.

Maes, Leroy e Sels (2014) salientam que as mulheres valorizam o empreendedorismo como um meio de manter a autonomia e equilibrar as demandas do trabalho e da família; já os homens valorizam uma carreira empreendedora mais como um meio para obter riqueza e ter um trabalho desafiador. Ao contrário do que mostram os autores Zhu, Kara e Zhu (2019), que realizaram em um estudo comparativo entre a China e Vietnã, e destacam que mulheres empreendedoras são motivadas ao empreendedorismo para elevar a renda da família, mas pontaram também que as mulheres vietnamitas valorizam as recompensas intrínsecas, como ganhar satisfação pessoal, liberdade e uma maneira de reduzir o conflito entre o trabalho e família.

Wilson *et al.* (2007) realizaram uma pesquisa sobre intenções empreendedoras aplicada a grupos de alunos nos Estados Unidos. Como resultado da pesquisa apontam que no grupo de alunos do ensino médio, o empreendedorismo é percebido como um campo “masculino”, e concluem que mulheres jovens podem estar limitando suas aspirações de carreira porque sentem que não possuem as habilidades e características necessárias para empreender. O mesmo ocorre entre as mulheres alunas da pós-graduação em administração, onde as diferenças de gênero persistem.

Nesta vertente, Tonge (2008) mostra que muitas mulheres enfrentam também barreiras psicológicas para entrarem em redes de empresas mistas (homens e mulheres), devido à baixa autoconfiança em relação às suas habilidades. Gupta e Mirchandini (2018), complementam enfatizando que as mulheres enfrentam barreiras para alcançar o sucesso nos negócios tais como: experiência de trabalho, qualificação, liberdade social e cultural, disponibilidade de empréstimo bancário,

barreiras burocráticas e estereótipos de gênero. Há outras barreiras apresentadas por Wu, Li e Zhang (2019), a maternidade, falta de acesso a redes femininas, normas, e as finanças são barreiras enfrentadas por mulheres empreendedoras, que explicam a taxa de empreendedorismo baixa.

Ramadani (2015), identificou em seu estudo várias barreiras enfrentadas por mulheres empreendedoras na Albânia, o primeiro problema identificado em 56 por cento das mulheres entrevistadas foi equilíbrio entre a família e o trabalho. Dificuldades com financiamentos foi identificado em 36 %, falta de tempo para dedicação a treinamentos e melhoria das competências foi identificada em 24%. Cerca de 36% das mulheres enfrentam problemas na criação de redes de contato de qualidade, que lhes permitam executar com êxito os seus negócios. E apenas 2% das entrevistadas identificaram a falta de autoconfiança como um problema.

Assim como existem facilitadores, que favorecem o empreendedorismo, (por exemplo, estilo de liderança ou fácil identificação de oportunidades de negócios), existem as barreiras, que podem estar relacionadas por exemplo a falta de capital financeiro ou a indisposição aos riscos, tais barreiras atuam como impedimentos da ação empreendedora (SOUSA, 2014).

É importante destacar que as barreiras do Empreendedorismo Feminino se diferem com base na idade, cultura, região geográfica, educação, estado civil e etnia (NAIDU; CHAND, 2017). Neste contexto, há evidências de que a cultura nacional é um fator determinante na medida em que existe uma “lacuna de gênero” na atividade empreendedora, salientando que nos países pesquisados pelo *Global Entrepreneurship Monitor* os homens os homens apresentam maior propensão para atividades empreendedoras do que as mulheres (MUELLER; CONWAY, 2013). Neste contexto, Amoroso e Link (2018) classificam as barreiras do Empreendedorismo Feminino como sendo: barreiras institucionais e culturais, ambiente regulatório e as normas sociais.

Henry, Foss e Ahl (2016), em uma revisão de literatura citam Javadian e Singh (2012), os quais consideram que os estereótipos e tradições da sociedade iraniana estão entre as principais barreiras que as mulheres empreendedoras.

Quando os empresários trabalham predominantemente em casa, isso pode levá-los a assumir uma parcela ainda maior do trabalho doméstico. No entanto,

esses fatos não são refletidos na mídia, nem em campanhas políticas governamentais, pois devido a fatores culturais, na divisão do trabalho doméstico entre homens e mulheres, elas assumem a maior porcentagem de tarefas e cuidados infantis em comparação com homens e isso é apresentado como um fato inquestionável, e a ideia de empreendedorismo continua a ser construída através do contexto familiar tradicional, em que o papel da mulher permanece como principal cuidador (FATTOUM; DIAZ GARCIA, 2019).

Restrições legais e preconceitos socioculturais estreitam os caminhos e diminuem a viabilidade do negócio (LERNER; HUNT, 2012). A mulher enfrenta constrangimentos socioculturais e econômicos consideráveis, que podem ser cruciais para sobrevivência da empresa (LERNER; HUNT; DIMOV, 2018).

Xheneti, Karki e Madden (2019) constatam em sua pesquisa realizada no Nepal, que no modelo de família patriarcal, em que a responsabilidade de proporcionar renda familiar encontra-se com o homem, as mulheres são fortemente dependentes de seus maridos e a maioria das mulheres empreendedoras só iniciaram suas atividades com o consentimento do marido e da família.

Xheneti, Madden e Karki (2019) em uma revisão de literatura, afirmam que as mulheres são socializadas para aceitar e reproduzir suas identidades conforme a cultura que estão inseridas, que por sua vez impacta sobre suas escolhas para iniciar e desenvolver seus negócios, citando Chant (2014) e Leach (1996). Heemskerk (2003) constatou que as mulheres que deixaram seus filhos nos cuidados com os outros em suas aldeias de origem para ganhar dinheiro em outro lugar, criaram conflitos em relação às expectativas sobre seus papéis reprodutivos, não apenas no contexto de trabalho, mas também em suas aldeias de origem. Além das preocupações com a reputação sobre ser uma mãe ausente, há a preocupação por estar no papel percebido como dos homens, que resultam em tensões familiares. Estas normas culturais que moldam as identidades das mulheres, também contribuem para a desvalorização do trabalho das mulheres (HOWCROFT; RICHARDSON, 2008).

Mathew (2019) aponta que os aspectos culturais interferem na liberdade das mulheres para realizarem negócios móveis. Na maioria dos países do Oriente Médio, o sexo feminino de qualquer idade precisa da autorização masculina da família, como pai, marido, e irmão para qualquer propósito de viagem. A política do governo

em algumas economias do Golfo Pérsico restringe as mulheres de viajarem sozinhas e obterem carta de condução de carros. Devido à falta de liberdade de circulação fica restrita a participação de associações, criação de rede, construção e organização de negócios. Sendo assim a maioria das mulheres em países do Golfo estão envolvidas em atividades base tradicional como artesanato, venda de roupas, perfumes (BURJORJEE; JENNINGS, 2008), e outros negócios informais que são comumente mal pagos e de baixa tecnologia.

Na pesquisa de Moletta (2019), foi identificado em um Arranjo Produtivo Local (APL) formado por mulheres empreendedoras, que:

[...] as mulheres não se declararam inseguras quanto aos negócios, mas não fizeram questão de envolvimento dos filhos, chegando até a se espantarem quando os filhos, espontaneamente, se envolveram e deram continuidade aos negócios, deixando transparecer que era apenas “um negócio de mulher”, diminuindo assim a importância do que fizeram, olhando para a atividade como um complemento da renda, e não como um negócio da família (MOLETTA, 2019, p. 175)

Neste trecho é possível notar que devido a fatores culturais, as próprias mulheres não valorizam o trabalho como empreendedoras, diminuindo a importância do seu trabalho.

Nas seções a seguir estão apresentadas as principais barreiras identificadas no empreendedorismo feminino, por meio de uma revisão sistemática da literatura.

### 2.2.1 Preconceito por Gênero

No que tange o termo gênero, Scott (1995), enfatiza que o termo além de ser utilizado para trazer informações sobre mulheres e homens, é utilizado para designar as relações sociais entre os gêneros. O uso do termo refuta de forma explícita as questões biológicas, como por exemplo, “nos fatos de que as mulheres têm a capacidade para dar à luz e de que os homens têm uma força muscular superior.” O termo "gênero" se refere a uma forma de indicar "construções culturais", ou seja, criação de ideias sobre os papéis adequados aos homens e às mulheres. Trata-se de uma forma de se referir às origens exclusivamente sociais das identidades de homens e de mulheres.

Neste sentido, o preconceito por gênero, apresenta origens históricas levando em consideração o papel da mulher em uma sociedade patriarcal, em que a mulher tem sua imagem como responsável pela casa e pelos filhos, enquanto os homens são responsáveis pelo sustento da família (STEARNS, 2007).

Estudos evidenciam esta barreira conforme a seguir:

Kuschel *et al.* (2017) e Pathak, Goltz e Buche (2013) confirmam em seus estudos apontando que a discriminação por gênero, é um obstáculo para as mulheres levantarem capital.

Pham e Talavera (2018), ressaltam que pequenas e médias empresas (PMEs) do Vietnã de propriedade feminina enfrentam dificuldades mais elevadas para aumentar o capital externo em comparação com as PMEs de propriedade masculina, deixando evidente a discriminação por gênero como uma barreira que interfere na solicitação de empréstimos e financiamentos bancários; corroborando com o estudo de Eddleston *et al.* (2016), que apontam que mulheres enfrentam discriminação por gênero na solicitação de crédito em instituições formais, e salientam que as instituições financeiras são mais propensas a questionar o compromisso de mulheres empreendedoras e empregar diferentes critérios de entre empresários masculinos e femininos em detrimento das mulheres.

Para Panda (2018), as restrições enfrentadas pelas mulheres empreendedoras nos países em desenvolvimento surgem da discriminação de gênero, conflito trabalho-família, dificuldade em levantar capital, falta de infraestrutura, negócios instáveis, ambientes econômicos e políticos, falta de treinamento e educação e diferenças de personalidade. Neste contexto Rubio- Bañón e Esteban-Lloret, (2016) corroboram que a discriminação por gênero reflete em culturas estereotipadas masculinas. Culturas com alto valor na escala de masculinidade tendem a ter diferenças de gênero mais pronunciadas, portanto, pode-se esperar taxas mais altas de empreendedorismo masculino.

Dy, Marlow e Martin (2017) desenvolveram um estudo no Reino Unido e ao entrevistarem 26 mulheres, afirmam que as mulheres sofrem preconceito de gênero devido ao modelo de família tradicional, em que o marido é o chefe de família e o responsável pelo sustento familiar. Mulheres relataram a dificuldade de iniciar seus negócios, algumas até mesmo escondiam suas atividades para evitar a desaprovação da família.

Hytti *et al.* (2017), destacam que as mulheres não são suscetíveis para serem nomeadas como sucessoras em empresas familiares, enquanto filhos do sexo masculino assumem cargos influentes nas empresas, citando, Jimenez (2009); Martin (2001); Wang (2010). Hytti *et al.* (2017), identificaram também que as filhas tiveram papéis de liderança negados e se contentaram com cargos menos influentes na empresa.

Stead (2017) observa que as mulheres raramente são identificadas como sucessoras em empresas familiares devido as divisões de gênero na família entre “chefe de família” e “esposa e mãe”. Os filhos, do sexo masculino, de empresas familiares eram vistos como “herdeiros aparentes”, tipicamente recompensados com a participação nos negócios, enquanto as filhas eram recompensadas com recursos para melhorar seu estilo de vida e situação doméstica. No mesmo contexto, Martins (2001) salienta que os homens são vistos como sucessores naturais, eles pertencem ao negócio, enquanto as mulheres são avaliadas principalmente como pertencentes ao lar, promovendo uma hierarquia de pertencimento, que enfatiza homens como empresários e mulheres como cuidadoras domésticas.

Mulheres empreendedoras podem sentir que precisam replicar o comportamento empreendedor masculino para construção da sua identidade empreendedora (GIAZITZOGLU; DOWN, 2017).

Xheneti, Madden e Thapa (2019) realizaram uma revisão de literatura e identificaram no estudo de Franck e Olsson (2014) que o preconceito está presente na percepção de que o trabalho das mulheres é menos importante. Xheneti, Madden e Thapa (2019), citam também Kantor (2002) o qual afirma que o valor agregado percebido do trabalho das mulheres é inferior ao dos homens, mesmo quando ambos estão envolvidos em atividades que exigem o mesmo nível de habilidades. Tais estudos corroboram com Laurie (1999), o qual observou que as mulheres que sofrem preconceitos devido aos estereótipos de gênero e tendem a subestimar suas habilidades, limitando sua capacidade de competir nos mercados.

Monteith, Camfield (2019) identificaram em uma pesquisa realizada com mulheres da Uganda que o casamento faz parte da estratégia para os negócios, apontando que neste país o empreendimento é uma atividade que depende do apoio do parceiro. Após o estabelecimento da empresa as mulheres buscam junto

ao parceiro estabelecer relações sociais junto aos vizinhos, colegas e parentes para a viabilidade do negócio.

Jurik *et al.* (2019) em um estudo comparativo entre a República Checa e Estados Unidos referente ao empreendedorismo híbrido realizado pelo casal (cônjuges ou parceiros), observaram que as mulheres são muitas vezes subordinadas nos negócios, pois organizam as atividades do negócio em torno das necessidades da família, e ajudam os homens com a construção de carreira, apesar de sentirem invisíveis na empresa. Os autores revelam que os homens foram mais frequentemente descritos como o líder de negócios do que as mulheres. Revelaram também que as mulheres acumulam mais trabalho doméstico em ambos os países e apenas alguns casais manifestaram que compartilhavam algumas tarefas domésticas e cuidados infantis.

Mathew (2019) em um estudo realizado nos países do Golfo Pérsico, identifica que as mulheres sofrem preconceito por serem consideradas incapazes para os negócios, que afeta negativamente em desenvolvimento de redes, acesso a financiamento e informações sobre o mercado. Na Arábia Saudita por exemplo, as mulheres precisam da aprovação dos maridos para realizarem negócios, e estes agem como “guardiões do negócio” e intermediários para todos os fins comerciais. Tal envolvimento da família ou do cônjuge também resulta em aumento da complexidade com a tomada de decisão e aquisição de recursos.

Mersha e Sriram (2019) sugerem em um estudo realizado na Etiópia que as normas vigentes e tradições socioculturais podem criar maiores obstáculos para as mulheres empreendedoras na Etiópia, em comparação com os homens. E afirmam que as lacunas de competências entre homens e mulheres empreendedores podem estar associadas com o preconceito de gênero.

Pettersson *et al.* (2017) desafiam a imagem dos países escandinavos (Dinamarca, Noruega e Suécia) e revelam que com o tempo o crescimento econômico torna-se o foco principal das ações voltadas ao Empreendedorismo Feminino e as mulheres são vistas meramente como uma fonte de recursos pouco explorada. Concluem que em nenhum dos países escandinavos vive-se plenamente a igualdade de gênero.

Ahl *et al.* (2014), mostram que o neoliberalismo, uma economia de mercado em crescimento, a transformação e privatização do setor público, a redução do

estado de bem-estar, e a primazia do crescimento econômico trazem desafios específicos para as mulheres e para a igualdade de gênero nos países nórdicos. Os autores apontam que o empreendedorismo pode ser um meio para a melhoria das mulheres a posição, ou pode ser prejudicial para a sua posição. Pode desafiar as estruturas patriarcais, ou pode reforçá-los.

O aumento da prosperidade e da autodeterminação da mulher, mediante a posse de um negócio em países sem um Estado social forte é algo benéfico, mas nos países nórdicos, a imagem não é tão clara. Dadas estas circunstâncias, é prevista uma série de desafios que estão incorporados aos fatores contextuais, incluindo a estrutura familiar, o estado de bem-estar, a economia, a história local, os papéis de gênero e o país. Os autores complementam, que o aumento da autossuficiência para as mulheres é, obviamente, bom, mas vem com o custo de um sistema de bem-estar desmontado. Sendo assim é uma situação delicada, pois nem todas as mulheres são capazes de contratar outras mulheres para cuidar de suas famílias ou para realizarem a parte do trabalho não remunerado.

### 2.2.2 Dificuldades no acesso ao capital financeiro e Economia não favorável

No que diz respeito a financiamento, Welsh *et al.* (2014), apontam que a porcentagem de mulheres empreendedoras que usam suas próprias economias para iniciar e manter seus negócios diminui após o primeiro ano de operações, enquanto que a porcentagem de mulheres empreendedoras que usam empréstimos dos bancos comerciais para iniciar e manter suas empresas, aumenta após o primeiro ano de operações. O estudo conclui que o governo deve ajudar as mulheres empreendedoras com acesso a financiamentos, principalmente após um ano ou mais e apontam ainda a necessidade de desenvolver suporte às mulheres empreendedoras de maneiras diferentes, criando sistemas de apoio formais e não formais que incluem: acessibilidade ao governo e agências privadas e investimento em educação voltada para negócios, finanças e tecnologias. Neste contexto, Yacus, Esposito e Yang (2019) citam que o ciclo de crescimento financeiro é usado para demonstrar diferenças de gênero nos padrões esperados de abordagens de financiamento durante as várias fases de desenvolvimento novo empreendimento.

Eddleston *et al.* (2016) destacam que apesar do sucesso de muitas mulheres empreendedoras, a maioria ainda enfrenta um obstáculo adicional devido ao gênero, que é a falta de acesso a financiamentos, o qual impede a viabilidade do negócio. O estudo aponta que há evidências que sugerem que as mulheres empreendedoras frequentemente pagam juros mais altos e precisam compartilhar mais informações do que empreendedores do sexo masculino para obter financiamento.

Welsh, Kaciak e Shamah (2018), destacam que nos países em desenvolvimento com ambientes altamente desafiadores, as mulheres mais jovens empreendedoras encontram maior dificuldade em obter financiamento devido ao questionamento dos credores com relação a sua capacidade de pagamento, o que se traduz em menor desempenho da empresa, citando Pinazo-Dallenbach *et al.* (2016).

Henry, Foss e Ahl (2016), por meio de uma revisão de literatura, citam AIDIS *et al.* (2007), os quais investigaram as mulheres empreendedoras na Lituânia e Ucrânia e descobriram que as barreiras identificadas ao Empreendedorismo Feminino incluem, acesso ao capital e acesso a redes.

Greenberg e Mollick (2017) destacam em uma revisão de literatura que as mulheres recebem menos capital de risco do que os homens (Brush, de Bruin, e Welter, 2009). Greenberg e Mollick (2017) descobriram, por meio de estudos, que apenas uma pequena percentagem, entre 1 e 6 por cento, das empresas apoiadas pelo capital de risco são fundadas por mulheres (GREENE *et al.*, 2001, HARRISON; MASON, 2007), apesar de 40 por cento de todas as empresas americanas serem fundadas por mulheres.

Ramadani, Hisrich e Gërguri-Rashiti (2015), destacam em seu estudo realizado na Albânia, Macedônia e Kosovo, que a obtenção de capital próprio é um problema enfrentado por mulheres. Os investidores e os bancos são muitas vezes relutantes em financiar as empresas startup geridas por mulheres, uma vez que envolvem um certo grau de risco. Sendo assim os autores sugerem que programas que visam melhorar diretamente o ambiente financeiro são necessários para ajudar as mulheres na gestão de seus negócios.

Kirschenmann (2016), aponta que tomadores de empréstimo do sexo masculino podem ser mais experientes nesta prática do que as mulheres. O autor

cita Ongena e Popov (2013), os quais apoiam este raciocínio por meio de um estudo realizado em 17 países europeus, em que foi constatado que as mulheres são mais propensas a serem desencorajadas a efetuarem empréstimos, ao contrário dos homens. Kirschenmann (2016), destaca ainda que as diferenças de gênero com relação a autoconfiança influenciam na ação de efetuar um empréstimo, e destaca que as condições do empréstimo concedido de pedidos de empréstimo de sucesso não diferem entre proprietários masculino e feminino.

Ghosh e Vinod (2017), em um estudo realizado na África identificam que as pequenas agricultoras tiveram acesso a menos de 10% de crédito cedidos pelo governo.

Johnson, Stevenson e Letwin (2018), apontam que as mulheres empreendedoras sofrem desvantagem em comparação aos empreendedores do sexo masculino para adquirir financiamento tradicional. Os autores sugerem o financiamento colaborativo “investidores”, como uma alternativa que lhes permitam superar os aspectos negativos de preconceito de gênero e aumentem lhes chances de sucesso de financiamento.

Yacus, Esposito e Yang (2019) apontam que normas sociais, percepções e preconceitos têm implicações poderosas que afetam as carreiras das pessoas, bem como o acesso aos recursos financeiros.

Xheneti, Madden e Thapa (2019), destacam que embora tenha havido interesse político em pesquisas sobre o papel das iniciativas de microcrédito para impulsionar o desenvolvimento econômico das mulheres, a evidência do microcrédito como ferramenta para apoiar as empresas de mulheres e seu empoderamento permanece limitada, ambígua e parcial.

Solesvik, Iakovleva e Trifilova (2019), apontam que na Ucrânia foi identificado financiamentos insuficientes para as novas empresas e empréstimos caros às mulheres empreendedoras. Além disso, há mudanças frequentes nos requisitos de declaração de impostos e alterações na legislação para venda de bens e serviços.

Zhu, Kara e Zhu (2019), citam que a economia fraca e falta de acesso ao capital financeiro são considerados por mulheres empreendedoras em ambos os países (China e Vietnã) como barreiras em seus negócios. Embora a China e Vietnã tenham experimentado um crescimento econômico elevado, a taxa de crescimento

tenha abrandado desde a crise financeira mundial de 2008. O surgimento de um clima de negócios mais voláteis teve um impacto mais elevado sobre as pequenas empresas em relação às empresas estatais e empresas estrangeiras devido a sua limitação na capacidade de diversificar.

A restrição financeira é outro desafio compartilhado por mulheres empreendedoras em economias em transição. Proprietários de pequenas empresas e, especialmente, as empreendedoras mulheres são percebidas com falta habilidades para os negócios e incapazes de trabalhar com riscos financeiros. Este grupo ao solicitarem empréstimos bancários normalmente são obrigados a apresentarem garantias para pagamento (ZHU; KARA; ZHU, 2019).

Na China por exemplo, as empresas estatais, na maioria das vezes tem prioridade de acesso ao capital os quais são concedidos a taxas de juros mais baixas. Como resultado, as mulheres empreendedoras muitas vezes dependem de suas próprias poupanças ou empréstimos de familiares e amigos como principais fontes de capital. Isso também pode explicar por que as mulheres empreendedoras muitas vezes começam um negócio em setores com baixos custos de capital, tais como varejo e serviços, pois as restrições financeiras podem limitar o potencial das mulheres empreendedoras ou até mesmo desencorajar as suas iniciativas empresariais (ZHU; KARA; ZHU, 2019).

Bui *et al.* (2019) documentaram, em um estudo realizado no Vietnã, uma menor probabilidade na obtenção de empréstimo em empresas lideradas por mulheres, em ambas as fontes comerciais e não-comerciais. Afirmam que este resultado pode indicar a existência de uma barreira de gênero no acesso ao crédito.

Goel e Madan (2019), afirmam em seus resultados que há um impacto estatisticamente significativo da inclusão financeira sobre as mulheres empreendedoras na Índia. No entanto, os autores perceberam durante a coleta de dados que as mulheres não tinham conhecimento sobre opções de financiamento. Sendo assim, os autores afirmam que a falta de acesso à internet, a falta de educação, falta de uso das instalações bancárias são algumas das razões que foram observadas durante a pesquisa para a má consciência relacionada com a inclusão financeira.

Nos países do Golfo as mulheres enfrentam dificuldades com o acesso limitado aos empréstimos bancários. Normalmente as mulheres não possuem

propriedade ou outra garantia para ser apresentada, e devido a ausência de segurança de hipoteca, a desconfiança sobre a devolução do montante do empréstimo, políticas de crédito conservadoras, as mulheres empreendedoras têm acesso ao capital e financiamentos de forma limitada (MATHEW, 2019).

Mersha e Sriram (2019) destacam em um estudo que o acesso limitado ao financiamento é um obstáculo crítico identificado por homens e mulheres empresários na Etiópia. O estudo demonstrou também que o acesso ao financiamento pode ser altamente gratificante para as mulheres e homens empresários. Por exemplo, um programa financiado pela Agência de Desenvolvimento Internacional, que fornece pequenos empréstimos a mulheres empreendedoras etíopes, se revelou muito bem-sucedido, pois as mulheres que receberam os empréstimos demonstraram maior motivação para melhorar capacidade de gestão através da participação em programas de formação (STROBBE; ALIBHAI, 2015).

Gupta e Mirchandani (2018), sugerem em consequência de seu estudo, que os bancos e outras instituições financeiras devem realizar esforços para minimizar as formalidades para garantir crédito e cobrar taxas mínimas de juros, para empreendedores do sexo feminino.

Ukanwa, Xiong e Anderson (2018), destacam que para as mulheres empreendedoras pobres da Nigéria, o microcrédito é visto como uma dívida de risco que poderia levar a perdas irreversíveis. Em vez de fornecer um meio para as mulheres aliviarem a pobreza ou criar estratégias para o gerenciamento de fluxos de caixa, o microcrédito provoca medo e ansiedade, por exigir uma alta taxa de juros e pagamentos em um curto período. O estudo sugere a revisão dos serviços de microcrédito para minimizar o risco das mulheres empreendedoras da Nigéria.

Kuschel *et al.* (2017) destacam em seu estudo as dificuldades que as mulheres da América Latina enfrentam para criarem tecnologias e participarem de startups. O estudo mostra que as mulheres apresentam desvantagem para obter empréstimos bancários, capital de risco e outras fontes externas de dinheiro necessário para crescer um negócio e sugerem que as políticas públicas na América Latina devem se desenvolver de acordo com as novas tendências sociais e aumentar a igualdade de gênero acesso ao capital.

Na Índia uma das barreiras identificadas no Empreendedorismo Feminino na Índia está relacionada ao acesso de financiamento e foi estabelecida pelo fato de que quase 80% das empresas pertencentes a mulheres eram financiadas pelas próprias mulheres empreendedoras. Apenas 3% receberam assistência a partir de fontes do governo e apenas 1% tinha emprestado o capital de instituições financeiras (PRASHAR; VIJAY; PARSAD, 2018).

Pinkovetskaia *et al.* (2017), identificaram em um estudo comparativo entre os anos 2015 e 2017 realizado na Rússia, as barreiras: falta de capacidade financeira; falta de confiança; falta de conhecimento e experiência em fazer negócios; impacto da situação econômica na região. Os dados mostram que a falta de capacidade financeira permaneceu a principal barreira.

### 2.2.3 Falta de Apoio do Governo e Carga tributária elevada de impostos e taxas

Yousafzai, Saeed e Muffatto (2015), apontam a importância do apoio do governo para o Empreendedorismo Feminino, citam Jamali (2009) o qual mostrou que a falta de apoio do governo em termos de política, regulamentos e barreiras legais impedem a atividade empresarial das mulheres. Relatam ainda que o relatório do Banco Mundial sobre as Mulheres de Negócios e da Lei (Banco Mundial 2012) mostrou que, em mais de 75% das economias do mundo, as oportunidades econômicas das mulheres foram limitadas por diferenças legais entre homens e mulheres. Já na República da Coreia, foi criado pelo governo a “Lei de Apoio às Mulheres Empreendedoras”, em 1999, que levou à formação do “Centro de Apoio Empresários Mulheres”, o qual fornece assistência financeira (empréstimos), formação, incubação de empresas e outros serviços (KELLEY *et al.* 2012).

A atividade empresarial feminina varia amplamente entre os países e, em alguns países, as mulheres possuem uma representação significativa e em outros países as mulheres não são reconhecidas como uma fonte no crescimento econômico (Carter e Marlow 2003; Henry e Kennedy, 2003, Kelley *et al.* 2012), sendo assim governos ao redor do mundo começaram a voltar a atenção ao valor que Empreendedorismo Feminino oferece para a sociedade, por exemplo, no México foi criado um programa do governo chamado “Instituto Nacional de *las Mujeres*”, o programa tem como objetivo mudar as percepções culturais, promover a

igualdade entre homens e mulheres e aumentar a visibilidade das mulheres empreendedoras, ajudando-as a desenvolverem suas redes (KELLEY *et al.* 2012).

Pergelova *et al.* (2019), trouxeram importantes implicações práticas e políticas, os resultados apontam para a necessidade de políticas públicas colocando mais ênfase no desenvolvimento de capacidades e competências digitais das mulheres empreendedoras para compensar desvantagens tradicionais, como a falta de redes desenvolvidas ou experiência internacional.

Gupta e Mirchandani (2018), apontaram nos resultados de sua pesquisa realizada nos Emirados Árabes, que o fácil acesso a autoridades governamentais e menos obstáculos burocráticos facilitam as empreendedoras a atingirem os seus objetivos com sucesso. Destacam que o apoio do governo é considerado como um dos elementos mais influentes no desenvolvimento do empreendedorismo em qualquer nação, especialmente nos países em desenvolvimento, citando Chowdhury (2011). Os autores sugerem como consequência dos estudos que o governo deve colocar mais esforços para ajudar as mulheres empreendedoras em seus empreendimentos, apresentar iniciativas no fornecimento de habilidades técnicas para as mulheres empreendedoras por meio da formação, oficinas e cursos motivacionais para desenvolver o espírito empreendedor e a confiança e assim estejam prontas para assumir desafios nos negócios e sobreviver à concorrência.

#### 2.2.4 Maternidade e Equilíbrio Entre a Demanda Familiar e Trabalho

A barreira relacionada ao equilíbrio entre a demanda familiar e o trabalho, enfatiza que as mulheres dividem sua atenção entre, casa, filhos e demandas domiciliares, que impacta de forma negativa no fortalecimento e crescimento de suas empresas. Contudo esta é uma barreira a qual impulsiona as mulheres para o empreendedorismo, principalmente as casadas com filhos pequenos, que para evitar o desemprego, buscam maior flexibilidade e acabam por optar pelo caminho do empreendedorismo (GEM, 2016; VITA; MARI; POGGESI, 2014; CHATTERJEE; RAMU, 2018; BYRNE; FATTOUM; DIAZ GARCIA, 2019).

Neste contexto, Rey-Martí, Porcar e Mas (2015), salientam que as mulheres que decidem iniciar um negócio porque buscam combinar compromissos de trabalho e família têm menores chances de alcançar a sobrevivência do negócio no médio

prazo. Esse motivo parece ter uma relação positiva com o fracasso e uma relação negativa com o sucesso do negócio. Em contraste, se sua motivação é assumir os riscos do negócio, sua taxa de sucesso é maior. Esta afirmativa corrobora com Carrijo e Ferreira (2017), que enfatizam que a conciliação entre os papéis na família e nos negócios é uma barreira no Empreendedorismo Feminino.

Patrick, Stephens e Weinstein (2016) evidenciam em seus estudos que para mulheres solteiras, o gerenciamento do tempo pode ser uma vantagem como proprietário de uma empresa, enquanto pode ser uma desvantagem para as mulheres casadas, devido a demanda familiar e a falta apoio da família para o empreendimento.

Dutta e Banerjee (2018), aponta que em Bangladesh o papel da mulher exige que elas sejam menos arriscadas e mais dependentes dos membros da família, portanto são levadas a realizarem as atividades domésticas, ao invés de fazer um grande empreendimento inovador.

Welsh *et al.* (2014), ao entrevistarem 101 empreendedoras japonesas destacaram que as mulheres solteiras e mulheres casadas enfrentam barreiras diferentes no empreendedorismo com relação a gestão do tempo, sendo desvantagem para as casadas.

Welsh, Kaciak e Shamah (2018), destacam que mulheres empreendedoras maduras conseguem equilibrar mais facilmente conflitos entre trabalho e família, tendo em vista que seus filhos provavelmente são mais velhos e requerem menos atenção, e que a situação geral da família é mais estável. Os autores complementam que mulheres mais maduras podem ter desenvolvido mais resiliência, o que lhes permitem lidar melhor com o ambiente altamente desafiador do Egito.

Carter *et al.* (2015) por meio de uma revisão de literatura constata que, as mulheres procuram autoemprego para terem flexibilidade e assim cuidarem das demandas domésticas. Contudo, o crescimento do negócio pode não ser uma prioridade ou um objetivo para mulheres empreendedoras.

Ramadani, Hisrich e Gërguri-Rashiti (2015), citam que os principais obstáculos enfrentados por mulheres empreendedoras estão relacionados com dificuldades em estabelecer o equilíbrio entre as obrigações familiares e compromissos de trabalho. Aquelas que dedicam a maior parte do seu tempo

disponível para o seu negócio, podem enfrentar problemas no cumprimento das suas responsabilidades como esposas e mães.

Dy, Marlow e Martin (2017) em um estudo no Reino Unido, ao entrevistar empreendedoras, apontam a dificuldade das mulheres empreendedoras em conciliar a demanda familiar com os negócios. Destacam uma das entrevistas, a qual a empreendedora relata que a maternidade tornou mais difícil começar um negócio e que se não tivesse tido um filho, hoje ela estaria em uma posição melhor, pois estaria mais disponível para viajar a negócios.

Winkler (2018), salienta em sua pesquisa a angústia das mulheres para conseguir conciliar a demanda familiar com o trabalho, cita Jorgenson (2002) o qual enfatiza que as mulheres empreendedoras, por um lado, sentem prazer e fascínio com relação a sua carreira, porém por outro lado sentem-se estressadas e angustiadas em relação a maternidade, devido a auto cobrança em serem boas mães.

Patrick, Stephens e Weinstein (2016), trazem nos resultados do estudo que a sobrecarga familiar com crianças pequenas é maior do que com crianças mais velhas, sendo assim as mulheres são empurradas para o autoemprego, principalmente quando o cônjuge também trabalha. Os estudos sugerem que, como os homens estão assumindo mais encargos domésticos ao longo do tempo, pode-se esperar que menos mulheres optem pelo autoemprego devido a diminuição das atividades familiares e optem pelo trabalho assalariado.

Byrne, Fattoum e Diaz (2019), destacam que as mulheres ao incorporar o espaço de trabalho no ambiente doméstico, podem remover barreiras físicas e temporais tradicionais e parecem facilitar o equilíbrio entre família e trabalho. Porém essa situação tende a aumentar o conflito entre a empresa e a família, devido a exigência da presença constante no empreendimento, citando Martinez, Marlow e Martin (2016).

Xheneti, Karki e Madden (2019) apontam em um estudo realizado no Nepal, que algumas mulheres realizam as atividades da empresa concomitantemente com as tarefas domésticas e cuidados infantis e às vezes trabalham durante a noite para cumprirem com as obrigações junto aos seus clientes. Algumas escolhem parcerias com outras mulheres, a fim de conseguir gerir seu negócio com apoio na puericultura.

Xheneti, Karki e Madden (2019) apontam ainda que quase a metade da amostra possuem seus negócios em casa ou em um local próximo, a fim de não desestabilizarem a dinâmica familiar para que assim pudessem estar atentas simultaneamente as famílias e as empresas. Contudo esta escolha pode restringir a oportunidade para expandirem seus negócios, por estarem longe de mercados centrais delimitando suas vendas. Os autores afirmam que tais escolhas escondem várias desigualdades de gênero que estão embutidas neste contexto familiar.

Tsai, Chang e Peng (2016), apontam em um estudo comparativo entre Taiwan e China que obrigações familiares podem suprimir o desejo das mulheres para reconhecerem oportunidades empresariais embora ela tenha o mesmo nível de capacidade como homem, ou ainda, tais obrigações podem diminuir a vontade das mulheres de iniciarem um negócio, apesar de identificarem oportunidades empresariais. Os resultados da amostra chinesa não indicam que a oportunidade percebida é mais forte entre os homens do que entre as mulheres, diferentemente da amostra de Taiwan.

Solesvik, Iakovleva e Trifilova (2019), identificaram barreiras na Noruega, Rússia e Ucrânia. A Rússia, com relação a participação da mulher na sociedade, apresenta semelhanças com a Noruega no sentido de declarar a igualdade de direitos entre homens e mulheres quando se trata do direito do trabalho, no entanto na constituição, a mulher também apresenta direitos e obrigações com relação a ser mãe e cuidar das crianças. Assim como na Noruega em que as mulheres apresentam duplo fardo, ou seja, contribuir para os setores produtivos e reprodutivos. Os homens geralmente trabalham períodos mais longos e assim fazem menos trabalho em casa do que as mulheres, limitando a capacidade das mulheres russas para progredirem em suas carreiras. Já a Noruega se diferencia da Rússia neste sentido, pois os homens passam mais tempo com a família e trabalham menos horas extras.

Hsu *et al.* (2016) descobriram que as mulheres empreendedoras que apresentam conflitos entre trabalho e família são mais propensas do que os homens a encerrarem suas empresas, e ressaltam que quanto menos os empresários sofrerem interferência do trabalho na sua vida familiar ou vice-versa, são menos propensos a encerrarem suas atividades.

Wang e Lin (2019) reforçam a questão que as mulheres enfrentam tensões extras entre as responsabilidades familiares e as atividades geradoras de renda, indicam que o Empreendedorismo Feminino é positivamente correlacionado com o acesso ao cuidado dos filhos, ou seja, a assistência infantil subsidiada eleva a participação das mulheres em atividades empreendedoras. Nesse contexto, políticas que envolvem trabalho e família, alivia as diferenças de gênero no empreendedorismo, afetando o grupo de mulheres com crianças pequenas.

Mathew (2019) aponta em seu estudo realizado nos países do Golfo que as mulheres são mais suscetíveis a assumirem as tarefas domésticas, cuidar que crianças e idosos, impedindo-as de prosseguirem no emprego, ou dedicarem tempo para os negócios. As famílias na região do Médio Oriente são numerosas e o tempo gasto em cuidar da família inteira é ainda mais elevado, sendo assim a maior parte do tempo e energia das mulheres nesta região são consumidos pela família, sendo que tais atividades não são reconhecidas como trabalho. Mathew (2019) ainda enfatiza que as mulheres no Oriente Médio são desencorajadas a trabalhar após o casamento devido as questões de cuidados com a família, quaisquer outras atividades são vistas como incompatíveis com as atividades domésticas.

Berger e Kuckertz (2016), destacam que as mulheres enfrentam desafios potenciais quando são mães e empreendedoras no setor de alta tecnologia, citando o estudo de caso de Marlow e McAdam (2012).

Palalic, Ramadani e Dana (2017) apontam que na Bósnia e Herzegovina, por ser uma região conhecida pelo antigo regime comunista em que a vida das mulheres era principalmente dentro de uma casa desempenhando papéis de mães e esposas, as mulheres sofrem desvantagem no crescimento e desenvolvimento de suas empresas sendo necessários recursos financeiros adicionais para equilibrar o trabalho com as demandas familiares.

Joona (2018) evidencia que tornar-se um empreendedor de sucesso em geral requer muito trabalho, e muito tempo precisa ser investido no negócio. Ao mesmo tempo, as mulheres que iniciam seus negócios enquanto têm filhos pequenos podem fazê-lo por outras razões do que se tornarem bem-sucedidas, pode ser uma maneira de facilitar a combinação de responsabilidades

profissionais e familiares. A maioria das mulheres que não têm filhos ao iniciar seu empreendimento adiam a maternidade e têm seus filhos mais tarde. Jooná (2018) também mediu os resultados do negócio de mulheres com filhos mais novos, e notou que a presença de crianças pequenas tem um impacto negativo no desempenho do trabalho autônomo.

#### 2.2.5 Falta de Autoconfiança

Camargo, Lourenço e Ferreira (2018), destacam alguns medos presentes no Empreendedorismo Feminino na pesquisa de campo realizada, dentre eles estão: Medo referente a capacidade de gerenciar, medo do fracasso, falência ou insucesso, medo da instabilidade política e econômica do país, medo de mudanças constantes da legislação aos quais os empreendimentos estão sujeitos.

Com relação a discriminação por gênero no Empreendedorismo Feminino Maes, Leroy e Sels (2014), esclarecem que o sentimento de falta de autoconfiança pode estar atribuído a ideia de que as habilidades empreendedoras são estereotipadas como masculinas, fazendo com que as mulheres se sintam menos capazes e menos autoconfiantes.

Moro, Wisniewski e Mantovani (2017) destacam que a baixa autoconfiança das mulheres empreendedoras interfere na capacidade para gerir um negócio e pode afetar negativamente a sua decisão em solicitar financiamentos, isso faz com que haja uma redução do potencial de crescimento da empresa. Assim como a autoexclusão feminina é atribuída ao medo de rejeição, isso implica potencialmente nas perdas de oportunidades de empréstimos. Corroborando com Poggesi, Mari e Vita (2016) que em um estudo de revisão, apontam que as mulheres apresentam uma percepção negativa de suas próprias habilidades, aumentando a dificuldade para acesso financiamento externo. Esta percepção negativa pode limitar também a possibilidade para reconhecerem oportunidades de negócios.

Cacciotti e Hayton (2015) em um estudo de revisão de literatura, apontam que as mulheres apresentam um grau mais elevado de medo do fracasso que os homens. O medo da falha tem um papel crucial na influência sobre a propensão das mulheres ao empreendedorismo e respondem por grande parte da diferença na

atividade empresarial entre os sexos. Cacciotti e Hayton (2015), complementam que especificamente as mulheres tendem a possuir uma percepção de si mesmas, no do ambiente empresarial, menos favorável do que a percepção dos homens, independentemente da motivação empresarial.

Cacciotti *et al.* (2016) apontam no resultado da pesquisa realizada que pode haver variação entre homens e mulheres devido aos fatores sociais externos e avaliações cognitivas internas do indivíduo, relacionados ao sentimento de medo do fracasso no empreendedorismo.

O estudo de Poggesi, Mari e Vita (2016), enfatiza que as mulheres mostram mais baixas intenções de crescimento do que os homens e a razão principal é frequentemente identificado nas altas barreiras formais e informais que as mulheres enfrentam (leis fiscais desfavoráveis, as dificuldades de acesso ao financiamento, legitimação social etc.). Neste contexto citam a situação da Nigéria, onde as mulheres muitas vezes não percebem o ambiente extremamente hostil o qual impacta negativamente sobre a sua decisão de buscar o crescimento.

Stead (2017), destaca em uma revisão de literatura os conflitos e dificuldades que as mulheres empreendedoras enfrentam com relação com a sua identificação como “empreendedoras competentes” citando Duberley e Carrigan (2013). As mulheres apresentam desvantagem devido falta de alinhamento entre a identificação de gênero e o empreendedorismo, sendo assim enfrentam dificuldades para serem percebidas como legítimas empreendedoras (HANSON; BLAKE, 2009).

Tsai, Chang e Peng (2016) sugerem na revisão de literatura que as obrigações familiares podem reduzir o tempo disponível para o empreendedorismo e, em seguida, aumentar a percepção de risco. Assim, o medo de não conseguir executar um negócio pode estar presente em uma mulher em um nível maior do que nos homens.

Wieland *et al.* (2019) citam que as mulheres se sentem menos competentes em um empreendimento cujo ambiente seja tradicionalmente masculino, sendo assim as mulheres são menos propensas a iniciarem um negócio em ambientes masculinos.

As mulheres empreendedoras do Golfo Persico, devido a vários fatores, não apresentam autoconfiança e motivação, este comportamento dificulta o

estabelecimento de contatos para empreendimentos comerciais, e dificulta a aceitação e obtenção de respeito das pessoas e da sociedade.

Camelo, Diánez e Ruiz (2016) revelam em seus resultados o medo do fracasso como uma barreira significativa entre as mulheres empreendedoras a qual restringe a intenção empreendedora. Já para os homólogos masculinos os obstáculos identificados são, encargos fiscais e esforço pessoal.

Kwapisz e Hechavarría (2018) identificaram em seus estudos que as mulheres participantes de startups nos EUA, apresentam menor probabilidade de solicitarem empréstimos em fases iniciais de seus empreendimentos. Sugerem que essa situação seja decorrente de um problema estrutural na sociedade que impede as mulheres de serem tão livres quanto os homens para solicitarem financiamentos, ou seja, são desencorajadas porque temem que o pedido seja rejeitado.

#### 2.2.6 Falta de Apoio Familiar

Welsh *et al.* (2014) e Raghuvanshi, Agrawal e Ghosh (2017), identificam a falta de reconhecimento e apoio da família ao novo negócio, como uma barreira ao empreendedorismo feminino.

Welsh, Memili e Kaciak (2016), estudaram o impacto do apoio moral da família em mulheres empreendedoras turcas relacionado aos desafios: problemas pessoais e falta de habilidades gerenciais/conhecimento. O apoio moral da família leva a um aumento de problemas pessoais das empreendedoras que podem ser gerados devido a autoridade e poder dos membros da família de interferir em seus negócios por meio do apoio moral. Por outro lado, os familiares ajudam as mulheres a reconhecerem e desenvolverem suas habilidades gerenciais por meio do apoio moral e por meio das experiências em empregos anteriores. Sendo assim, os estudiosos concluem que o apoio moral da família pode ter impacto tanto positivo quanto negativo sobre mulheres empreendedoras turcas.

Gupta e Mirchandani (2018), sugerem como consequência de seu estudo as mulheres empreendedoras devem receber mais apoio, não só em termos de finanças, mas também em termos de infraestrutura e apoio moral da família, visando a sua realização profissional no empreendedorismo.

Neste contexto, corroborando com os autores, Moletta (2019), aponta em seu estudo realizado em um Arranjo Produtivo Local (APL), que as mulheres empreendedoras não se sentiam preparadas para expandir os seus negócios, e a maioria apontou que “Sem alguém em quem pudessem confiar, talvez não tivessem conseguido chegar onde chegaram”, demonstrando o quanto as mulheres consideram importante o apoio da família (MOLETTA, 2019, p.175).

### 2.2.7 Baixa Escolaridade / Falta de Treinamento e Desenvolvimento

Zhu, Kara e Zhu (2019), destacam a falta de formação em gestão como uma das barreiras identificadas, em uma pesquisa realizada com mulheres empreendedoras do Vietnã. Em comparação com a China, as mulheres do Vietnã apresentam um nível de educação mais baixo, sendo assim a falta de conhecimento e habilidades para o negócio, tornam-se um desafio para operar suas empresas e evitando o crescimento sustentável, corroborando com Rauth Bhardwaj (2014) apontou em seus estudos que a falta de educação e formação é um obstáculo para as mulheres empreendedoras na Índia.

Uma barreira significativa para as mulheres da região do Oriente Médio, é a educação, pois um percentual menor de mulheres ingressa no ensino superior em comparação com ensino médio (GENDER GAP GLOBAL, 2013), restringindo posteriormente a entrada das mulheres no trabalho e em atividades relacionadas ao empreendedorismo (MATHEW, 2019).

A falta de educação ou escolaridade exerce uma influência negativa no empreendedorismo. Mulheres com maior nível de escolaridade possuem uma autoconfiança mais elevada e estão mais dispostas a assumirem mais riscos a favor do crescimento dos seus empreendimentos. (PRASHAR; VIJAY; PARSAD, 2018).

Ramadani, Hisrich e Gërguri-Rashiti (2015), apontam que, um negócio bem-sucedido requer educação, conhecimento, habilidades, comprometimento e proatividade. Os autores afirmam também que experiência, persistência, perseverança e autoconfiança também são consideradas características importantes para o desenvolvimento bem-sucedido do negócio. Corroborando com Raghuvanshi, Agrawal e Ghosh (2017), os quais identificam a baixa escolaridade e falta de treinamento e desenvolvimento de habilidades

empreendedoras, que acarreta na falta de adoção de diferentes práticas estratégicas, falta de propensão a assumir riscos, crescimento lento do negócio, falta de habilidades comerciais, falta de gestão empreendedora, falta de conhecimento tecnológico.

#### 2.2.8 Retenção de Bons Colaboradores

Zhu, Kara e Zhu (2019), destacam em sua pesquisa que colaboradores não confiáveis é uma barreira crítica para empreendedoras da China e Vietnã. Empreendedoras encontram dificuldades para recrutar empregados de boa qualidade. Uma das causas é a limitação para oferecer boas oportunidades de remuneração ou de desenvolvimento pessoal, elevando as taxas de rotatividade. Além disso, a falta de um quadro legislativo de proteção ao emprego no setor privado em uma economia de transição, pode ser um outro contribuinte para o problema.

#### 2.2.9 Falta de Acesso a Redes

Xheneti, Karki e Madden (2019) identificaram em sua pesquisa realizada no Nepal, que uma das estratégias comuns entre as mulheres empreendedoras é compartilhar a responsabilidade administrar o negócio com maridos ou outros membros masculinos da família, estes agem como intermediários com os fornecedores. Sendo assim as mulheres justificam esta escolha com a falta de tempo ou falta de acesso a redes sociais, mas sem dúvida poderia ser uma forma de manter os papéis, ou seja, mulheres sendo percebidas como cuidadoras relacionadas ao papel doméstico e homens envolvidos em tarefas masculinas e contato com outros homens.

Pergelova *et al.* (2019) destacam que apesar das políticas de emancipação das mulheres, as empreendedoras em economias de transição como a Bulgária, enfrentam estereótipos de gênero negativos sobre o empreendedorismo em um território tido como masculino, e isso teve implicações negativas para o acesso das mulheres empreendedoras a recursos e redes necessárias para o desenvolvimento do empreendedorismo, citando (WELTER; SMALLBONE; ISAKOVA, 2006).

Mathew (2019) aponta que nos países do Golfo Pérsico as mulheres apresentam dificuldades para a criação e participação de redes devido a falta de informação, esta questão afeta a construção da reputação das mulheres no mercado de investidores, clientes e outras partes interessadas. Outros desafios enfrentados pelas mulheres desta região são, associações limitadas, infraestrutura deficiente, limitação de tempo, mobilidade das mulheres e políticas desfavoráveis.

A falta de conexões empresariais femininas combinada com as altas exigências nos financiamentos iniciais, desempenham papéis importantes que influenciam negativamente no Empreendedorismo Feminino (WU; LI; ZHANG, 2019). Corroborando com Raghuvanshi, Agrawal e Ghosh (2017), os quais apontam a falta de conectividade social como uma barreira no Empreendedorismo Feminino.

Ozkazanc e Clark (2018) discutem a questão da baixa participação de mulheres em incubadoras voltadas para tecnologia nos EUA. Com base em entrevistas e observações, chegaram ao consenso de que as mulheres empreendedoras não recebem informações específicas sobre incubadoras por meio de suas redes. A raridade das mulheres em incubadoras e da própria aceleradoras é um fator que gera mais segregação e exclusão, ainda que não intencional. Isso ocorre porque o grau de dominação masculina na própria incubadora estimula um processo de autopetuação, devido à similaridade social. Sendo assim não há mulheres suficientes dentro das incubadoras, nem clientes, nem os administradores sexo feminino. Em cada posição associada com a incubadora, as mulheres são sub-representadas, inclusive na administração de alto nível (Presidentes, Diretores Executivos e Gerentes de Relacionamento), nos conselhos de administração, clientes da incubadora, especialmente os inquilinos e parceiros empresariais, como, empresas de contabilidade, escritórios de advocacia, bancos, empresas de capital de risco (TEARE; DESMOND, 2016).

Gupta e Mirchandani (2018), sugerem como consequência de seu estudo as mulheres empreendedoras de pequenas e médias empresas devem partilhar as suas experiências em diferentes plataformas com outras mulheres empreendedoras, a fim de aprenderem as melhores práticas umas com as outras.

### 2.2.10 Concorrência

Zhu, Kara e Zhu (2019), em um estudo comparativo entre a China e Vietnã, destacam a concorrência entre as empresas como sendo uma barreira para o

Empreendedorismo Feminino. Em ambos países, as pequenas empresas pertencentes as mulheres estão prosperando nos setores de serviços e varejo, porém a competição nestes setores é elevada e as empresas dependem de preços baixos para atrair os clientes, logo esperam um elevado volume de vendas para compensar a diminuição da margem de lucro. Esta situação ameaça o desenvolvimento e a sobrevivência das empresas. Além disso, por serem pequenas, as empresas sofrem desvantagem para competir com empresas estatais que recebem mais apoio.

### 2.2.11 Burocracia

Zhu, Kara e Zhu (2019), destacam em uma pesquisa com mulheres empreendedoras da China, que a burocracia tem sido uma barreira para o empreendedorismo. De acordo com Ahlstrom e Ding (2014), levam em média 33 dias e 13 procedimentos para iniciar um novo negócio na China, em comparação com 12 dias e 5 procedimentos em para países que apresentam apoio ao desenvolvimento econômico.

Em um estudo realizado na Itália a maioria das empresas de propriedades de mulheres apontaram a lentidão administrativa e dificuldades burocráticas como principais barreiras no empreendedorismo e 5,3% da amostra estudada relatou dificuldades em obter financiamentos (BIANCHI; PARISI; SALVATORE, 2016).

De acordo com os estudos apresentados no presente tópico, foi possível identificar as principais barreiras que permeiam o universo do empreendedorismo feminino, conforme o Quadro 1.

#### **Quadro 1 - Principais barreiras do Empreendedorismo Feminino segundo a literature**

<b>Barreiras do Empreendedorismo Feminino</b>	<b>Autores</b>
<b>Dificuldades financiamento. Acesso a capital.</b>	RAMADANI (2015), WU, LI e ZHANG (2019), YACUS, SPOSITO e YANG (2019), EDDLESTON et al. (2016), WELSH, KACIAK e SHAMAH (2018), HENRY, FOSS e AHL (2016), GREENBERG e MOLLICK (2017), RAMADANI, HISRICH e GÖRGURI-RASHITI (2015), KIRSCHENMANN (2016), GHOSH e VINOD (2017), JOHNSON, STEVENSON e LETWIN (2018), XHENETI, MADDEN e THAPA (2019), SOLESVIK, IAKOVLEVA e TRIFILOVA (2019), ZHU, KARA e ZHU (2019), BUI et al. (2019), GOEL e MADAN (2019), MATHEW (2019), MERSHA e SRIRAM (2019), STROBBE e ALIBHAI (2015), GUPTA e MIRCHANDANI (2018), UKANWA, XIONG e ANDERSON (2018), KUSCHEL et al. (2017), PRASHAR, VIJAY e PARSAD (2018), PINKOVETSKAIA et al. (2017); RAGHUVANSHI, AGRAWAL E GHOSH (2017).
<b>Equilíbrio entre a família/vida e trabalho. Maternidade. Demanda familiar.</b>	RAMADANI (2015), WU, LI e ZHANG (2019), CHATTERJEE e RAMU (2018), BYRNE, FATTOUM e DIAZ GARCIA (2019), REY-MARTÍ, PORCAR e MAS (2015), CARRIJO e FERREIRA (2017), PATRICK, STEPHENS e WEINSTEIN (2016), DUTTA e BANERJEE (2018), WELSH, KACIAK e SHAMAH (2018), CARTER et al. (2015), RAMADANI, HISRICH, E GÖRGURI-RASHITI (2015), DY, MARLOW e MARTIN (2017), WINKLER (2018), XHENETI, KARKI e MADDEN (2019), TSAI, CHANG e PENG (2016), SOLESVIK, IAKOVLEVA e TRIFILOVA (2019), HSU et al. (2016), WANG e LIN (2019), MATHEW (2019), BERGER e KUCKERTZ (2016), MORO, WISNIEWSKI e MANTOVANI (2017), PALALIC, RAMADANI e DANA (2017), JOONA (2018).
<b>Preconceito por gênero, Desigualdade de gênero</b>	AHL e NELSON (2015), KUSCHEL et al., (2017), PHAM e TALAVERA (2018), EDDLESTON et al. (2016), PANDA (2018), RUBIO-BAÑÓN e ESTEBAN-LLORET (2016), DY, MARLOW e MARTIN (2017), HYTTI et al. (2017), GIAZITZOGLU, DOWN (2017), XHENETI, MADDEN e THAPA (2019), MONTEITH, CAMFIELD (2019), JURIK et al. (2019), MATHEW (2019), MERSHA e SRIRAM (2019), NAIDU e CHAND (2017), PETTERSSON et al. (2017), NGOASONG e KIMBU (2019), AHL et al. (2014).
<b>Falta de Autoconfiança.</b>	RAMADANI (2015), CAMARGO, LOURENÇO e FERREIRA (2018), CACCIOTTI e HAYTON (2015), CACCIOTTI et al. (2016), POGGESI, MARI e VITA (2016), STEAD (2017), TSAI, CHANG e PENG (2016), WIELAND et al. (2019), CAMELO, DIÁNEZ e RUIZ (2016), KWAPISZ e HECHAVARRÍA (2018).
<b>Falta de acesso a Redes</b>	RAMADANI (2015), WU, LI e ZHANG (2019) XHENETI, KARKI e MADDEN (2019), PERGELOVA et al. (2019), MATHEW (2019), GUPTA e MIRCHANDANI (2018), OZKAZANC e CLARK (2018), RAGHUVANSHI, AGRAWAL e GHOSH (2017).
<b>Baixa escolaridade / Falta de treinamento e desenvolvimento</b>	RAMADANI (2015), ZHU, KARA e ZHU (2019), MATHEW (2019), PRASHAR, VIJAY e PARSAD (2018), RAGHUVANSHI, AGRAWAL E GHOSH (2017), RAMADANI, HISRICH e GÖRGURI-RASHITI (2015)
<b>Encargos trabalhistas altos impossibilitando contratação de funcionários</b>	YOUSAFZAI, SAEED e MUFFATTO (2015), PERGELOVA et al. (2019), GUPTA e MIRCHANDANI (2018). GEM (2016)
<b>Falta de reconhecimento do pequeno empreendedor, preconceito</b>	YOUSAFZAI, SAEED e MUFFATTO (2015), PERGELOVA et al. (2019), GUPTA e MIRCHANDANI (2018), PINKOVETSKAIA et al. (2017).
<b>Excesso de Normas, legislação, burocracia</b>	WU; LI e ZHANG (2019), ZHU, KARA e ZHU (2019), BIANCHI, PARISI e SALVATORE (2016).
<b>Falta de Apoio do governo</b>	YOUSAFZAI, SAEED e MUFFATTO (2015), PERGELOVA et al.

	(2019), GUPTA e MIRCHANDANI (2018).
<b>Falta de apoio familiar</b>	WELSH, MEMILI e KACIAK, (2016), GUPTA e MIRCHANDANI (2018), RAGHUVANSHI, AGRAWAL e GHOSH (2017).
<b>Carga tributária elevada de impostos e taxas</b>	YOUSAFZAI, SAEED e MUFFATTO (2015), PERGELOVA et al. (2019), GUPTA e MIRCHANDANI (2018).
<b>Estrutura tributária complexa e insegura</b>	WU; LI e ZHANG (2019), ZHU, KARA e ZHU (2019), BIANCHI, PARISI e SALVATORE (2016).
<b>Economia não favorável</b>	ZHU, KARA e ZHU (2019), PINKOVETSKAIA <i>et al.</i> (2017).
<b>Falta de acesso a inovações tecnológicas para seu negócio</b>	PINKOVETSKAIA <i>et al.</i> (2017); ZHU, KARA e ZHU (2019).
<b>Falta de registros financeiros/contábeis</b>	RAGHUVANSHI, AGRAWAL E GHOSH (2017); ZHU, KARA e ZHU (2019).
<b>Retenção de bons colaboradores</b>	ZHU, KARA e ZHU (2019).
<b>Concorrência</b>	ZHU, KARA e ZHU (2019).

**Fonte: Autoria própria (2020)**

Mesmo diante de tais barreiras identificadas no Quadro 6 o Empreendedorismo Feminino vem crescendo conforme apontam os dados do *GEM* (2016), e é uma alternativa para as mulheres que buscam flexibilidade de horários para conciliar as demandas de trabalho e família, evitar o desemprego e adquirir autonomia. Nota-se que as barreiras estão relacionadas entre si, quando analisamos por exemplo, a falta de acesso a financiamentos pode estar relacionada com baixa autoconfiança, sendo que as mulheres apresentam dificuldades com a confiança devido aos aspectos culturais e preconceito por gênero. Outras barreiras relacionadas são, a falta de treinamento e desenvolvimento e a participação e acesso a redes, que podem estar relacionadas com a falta de tempo devido a demanda familiar.

Além destas contribuições provenientes da proposta do presente capítulo, o estudo traz informações atualizadas acerca do tema, com as leituras de artigos publicados recentemente, em sua maioria dos anos de 2017 e 2019, em periódicos de relevância mundial.

A contribuição deste levantamento apresenta importância tanto para esfera política, pois poderá servir como base para criação de políticas públicas voltadas para o empreendedorismo, facilitando por exemplo, o acesso a empréstimos e financiamentos do governo, acesso a redes de empreendedorismo, desburocratização de processos e ações que promovam o Empreendedorismo Feminino; quanto para nortear futuras empreendedoras, no sentido de prepará-las diante de tais barreiras identificadas, visando uma melhor QV.

As 12 barreiras identificadas no presente estudo corroboram em parte com o estudo de Raghuvanshi, Agrawal e Ghosh (2017), os quais identificaram 14 barreiras ao Empreendedorismo Feminino que são: menos interessadas em atividades empreendedoras, problemas na aquisição de recursos financeiros, adoção de diferentes práticas estratégicas, crescimento lento, menos benefícios monetários, altas taxas de desligamento, falta de apoio institucional, mobilidade e falta de apoio familiar, falta de habilidades comerciais, falta de conectividade social, falta de gestão empreendedora, ausência de conhecimento tecnológico, falta de propensão a assumir riscos e falta de experiência em educação, experiência e treinamento. Cabe ressaltar que o presente estudo complementa a pesquisa de Raghuvanshi, Agrawal e Ghosh (2017), devido a identificação de barreiras como a discriminação por gênero que está atrelado a um contexto cultural, maternidade e demanda familiar, concorrência, retenção de colaboradores, entre outras. É pertinente destacar que dentre as barreiras identificadas por Raghuvanshi, Agrawal e Ghosh (2017), está “crescimento lento” que pode estar relacionada as demandas familiares e conflito entre a demanda de trabalho e família, não mencionado pelos autores.

O presente estudo ainda corrobora com Wu, Yaokuang e Zhang (2019), os quais identificaram quatro barreiras voltadas a desigualdade de gênero: maternidade, cognições empreendedoras, normas e finanças. Os autores destacam que más cognições empreendedoras femininas, juntamente com uma alta exigência de financiamento inicial, levam ao baixo nível de empreendedorismo feminino.

Neste âmbito, com base no levantamento realizado por meio da análise sistemática da literatura, pode-se observar que as mulheres enfrentam várias barreiras no exercício do empreendedorismo, dentre as quais que merecem destaque, estão: Maternidade e equilíbrio entre a demanda familiar e trabalho, Preconceito por gênero, Dificuldades de financiamento e a Falta de autoconfiança.

### 2.3 TRABALHO, EMPREENDEDORISMO E QUALIDADE DE VIDA

Há uma série de razões que interferem na escolha do indivíduo para se tornar empreendedor, razões que estão além de motivos financeiros. Estudos mais recentes têm investigado a ligação entre empreendedorismo e QV e bem-estar e concluíram que os empreendedores podem estar priorizando a satisfação no

trabalho, em detrimento de outros aspectos do empreendedorismo (ABREU *et al.*, 2018).

O empreendedorismo é uma tendência global importante e apresenta um crescimento contínuo em todo o mundo. Em países onde a decisão de iniciar um novo negócio era tradicionalmente motivada pela necessidade, agora uma parte crescente vem sendo desencadeada pela oportunidade, devido as novas tecnologias digitais quem podem certamente explicar uma parte desta mudança (GEM, 2018). De acordo com Leyden *et al.* (2014) empreendedorismo por oportunidade requer indivíduos que descubram, avaliem e principalmente explorem novas oportunidades de negócios.

Segundo *Global Entrepreneurship Monitor - GEM* (2012, p. 19), “entende-se como empreendedorismo qualquer tentativa de criação de um novo empreendimento, como por exemplo: uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente”. Brancher *et al.* (2012), definem o empreendedorismo como o processo de identificação e agrupamento de recursos humanos com diferentes competências e ideias, para desenvolver um novo negócio ou de sua renovação. Richard Cantillon, o banqueiro francês, opinou que, “um empreendedor é uma pessoa que está disposta a comprar a um determinado preço e vender a um preço incerto” (HÉBERT; LINK, 1989).

Fatores, sociais, políticos e econômicos também influenciam na criação de negócios, incluindo os processos pelos quais o empreendedorismo está inserido: a inovação disruptiva em produtos e serviços, renovação de negócios, criação de emprego, expansão econômica e bem-estar social, entre outros (GEM, 2018).

Políticos e acadêmicos concordam que o empreendedorismo é fundamental para o desenvolvimento e bem-estar da sociedade é, portanto, um gerador do crescimento econômico e da competitividade nacional. A prosperidade de uma economia é altamente dependente de um setor empresarial dinâmico (GEM, 2010). O empreendedorismo pode ser impulsionado por necessidade, o qual ocorre em regiões menos desenvolvidas onde a população experimenta perdas de emprego. O empreendedorismo por necessidade pode ajudar em benefício da economia em iniciativas de autoemprego. Economias mais desenvolvidas, podem alavancar sua capacidade de riqueza e inovação, por meio do empreendedorismo por oportunidade que também oferece mais opções de emprego (GEM, 2010).

Autoemprego contribui para a criação micro e pequenas empresas a qual é associada a inovação e a criação de novos produtos, e oferece oportunidades de emprego quando trabalho assalariado não está acessível. Por estas razões, o autoemprego desempenha um papel central no mercado de trabalho e tem sido objeto de estudo em número considerável (HARDING; ROSENTHAL, 2017).

A capacidade empreendedora de uma economia requer indivíduos com capacidade e motivação para iniciar negócios, com percepções sociais positivas sobre empreendedorismo incluindo a participação de todos os grupos da sociedade: mulheres, diferentes faixas etárias e níveis de educação e populações carentes (GEM, 2010).

### 2.3.1 Fatores que Influenciam a QV de Empreendedores

A preocupação com a Qualidade de Vida (QV) tem se tornado crescente nas últimas décadas. A visão sistêmica do homem como um ser biopsicossocial passa a ganhar espaço, inclusive no ambiente empresarial (PEDROSO et.al. 2014). Entretanto não há um consenso no conceito de QV, o qual gera um problema para o desenvolvimento de instrumentos para avaliação da QV (FLECK, 2008). A Organização Mundial da Saúde (OMS), definiu o como sendo "a percepção do indivíduo de sua posição na vida, no contexto da cultura e sistema de valores nos quais ele vive e em relação aos seus objetivos, expectativas, padrões e preocupações" (FLECK *et al.*, 1999b, p. 199). Portanto faz-se necessário trazer a luz, os fatores que influenciam na QV dos empreendedores.

Neste contexto, Peters, Kallmuenzer e Buhalis (2018), destacam em seu estudo que os empresários percebem a necessidade de equilibrar o crescimento dos negócios e QV e atribuem os seguintes fatores para a QV: saúde, felicidade, tempo para si mesmo, tempo para a família e para a socialização, bem-estar físico, lazer. Salientam ainda que fatores de bloqueio a decisão para crescer estão relacionados com a QV negativa, o que inclui percepção de estresse, pressão financeira e / ou condições políticas desfavoráveis.

O estresse traz consequências negativas para a saúde, sendo assim a pressão financeira e a abundância de regulamentos e normas são fatores contra a expansão dos negócios, portanto uma percepção positiva da QV pode influenciar no

crescimento do negócio. (KOMPPULA, 2004; PETERS; SCHUCKERT, 2014). Neste contexto, Shen et al. (2018), concluem que empresários que apresentam equilíbrio e flexibilidade entre trabalho e a vida manifestam níveis mais elevados de satisfação, descanso e bem-estar. Os proprietários que raramente realizam pausas regulares, tendem a ter altas demandas de trabalho e apresentam menor satisfação, descanso e bem-estar.

Bahauovna e Bahauovna (2016) enfatizam que horas de descanso ou atividades estáticas, tais como a observação de TV pode ser menos eficaz em promover a QV dos empresários. Contudo as atividades de lazer ativas são mais benéficas (STEBBINS, 2007), e podem levar a uma sensação de domínio e controle entre a vida pessoal e trabalho, principalmente quando desprendimento psicológico do trabalho raramente é alcançado.

Atividades de lazer ativas e de alto esforço, tais como o exercício, participação de eventos sociais e trabalho em projetos diferentes fora do ambiente de trabalho, podem ajudar os empresários, temporariamente, a se desprenderem do trabalho e oferecer uma experiência “escape” quando as fronteiras entre trabalho e vida são difíceis de perceber. Logo, as atividades de pausa de um indivíduo influenciam na sua QV e bem-estar geral e ainda aumenta o equilíbrio entre a vida pessoal e trabalho (BAHAUOVNA; BAHUOVNA, 2016).

No que tange o empreendedorismo feminino, Parasuraman e Simmers (2001), descobriram que as mulheres apresentam maior nível de estresse devido o desequilíbrio entre a vida familiar e vida profissional, e dedicam menos tempo para o seu negócio devido as múltiplas funções.

Gawlik e Jacobsen (2016) salientam a importância da segurança proporcionada pelo estado de bem-estar e cita os seguintes fatores: educação acessível, cuidados de saúde, infraestrutura desenvolvida, apoio no caso de fracasso do negócio, desenvolvimento regional equilibrado e apoio ao empreendedorismo. Destacam que para assegurar a sustentabilidade de recursos humanos ligado ao bem-estar social, deve-se incluir a QV e equilíbrio trabalho-vida. Concluem que a elaboração de determinantes de QV, incluindo equilíbrio trabalho-vida, pode melhorar a capacidade da juventude de fazer escolhas conscientes sobre suas futuras carreiras profissionais e desenvolvimento pessoal e, como tal, contribuir para uma maior eficiência de suas atividades profissionais, indicando que

combinações de equilíbrio entre vida-trabalho é um mecanismo de forte motivação no trabalho.

Jager et al. (2016), salientam que trabalhadores independentes geralmente têm mais flexibilidade e autonomia para decidir que tipo de trabalho eles preferem fazer comparados aos empregados assalariados, obtendo assim níveis mais elevados de oportunidades de criação de trabalho, que proporciona o aumento do bem-estar geral destes trabalhadores. Contudo, os trabalhadores independentes podem estar expostos a menor segurança no emprego, e renda variável, que pode se traduzir em mais estresse, mas que pode ser compensado por mais tempo de lazer. Trabalhadores independentes que trabalham mais horas, podem elevar problemas de saúde, decorrentes das tensões e problemas enfrentados por estes profissionais (JAGER, et al. 2016)

Neste sentido, Kautonen, Kibler e Minniti (2017), abordam em seu estudo o empreendedorismo na fase final de carreira, ou seja, indivíduos que optam por empreender pouco antes ou após a aposentadoria. Neste estudo a QV está relacionada com a busca da autorrealização por meio do empreendedorismo e não pelo fato de se trabalhar menos, pois a maior parte dos entrevistados apresentaram a sua carga horária de trabalho aumentada em comparação ao emprego anterior. Citam também quatro dimensões que constituem a construção geral da QV no empreendedorismo: controle, autonomia, autorrealização e prazer.

Croson e Minniti (2012), Douglas e Pastor (2000) destacam que há recompensas não monetárias na escolha do emprego, apresentam uma visão mais holística apontando: autonomia para o trabalho, satisfação, felicidade (ANDERSSON, 2008) e o bem-estar (UY et al., 2013). A transição de um indivíduo de emprego remunerado para o empreendedorismo é uma decisão o que significa uma mudança relacionada com objetivo pretendido, ou seja, para gerar um aumento da renda ou obter maior QV, sendo colocados como os dois únicos argumentos que justificam tal decisão (DOUGLAS, 2013). Atuar no próprio negócio oferece maior autonomia e maiores oportunidades de autorrealização, do que trabalhar em um ambiente organizacional (HYTTI et al., 2013).

Shen et al. (2018), destacam a subjetividade do bem-estar, trazendo a questão que proprietários com diferentes níveis de pressão de trabalho ou atividades podem apresentar um padrão e tempos de descanso diferentes que podem levar a

diferenças no nível de bem-estar. O estudo aponta como variáveis para o bem-estar: motivação empresarial, sazonalidade, desempenho financeiro, experiência, relaxamento, domínio, satisfação, bem-estar subjetivo, atividades físicas e sociais, atividades domésticas e *hobbies*.

Peters, Kallmuenzer e Buhalis (2018), destacam que pequenos empreendedores no ramo do turismo não associam diretamente o lucro com atividade empresarial, mas sim a alegria de agir de forma independente e com criatividade. Eles percebem claramente a necessidade de um equilíbrio entre crescimento das empresas e a QV, representado pelo equilíbrio trabalho-vida.

Mayer e Meili (2016) em seu estudo realizado em regiões montanhosas da Noruega, destacam que para os empresários a QV e a capacidade de viver e trabalhar na região são mais importantes que a expansão do negócio. Apontam também que, para estes empresários as redes da periferia aproveitadas para vendas e marketing e para atuar como fonte de novos conhecimentos e ideias para o negócio, apresentando importância para inovação que refletem na QV dos mesmos.

Shah e Saurabh (2015) destacam que níveis mais elevados de satisfação de empreendedores são devido aos traços de personalidade como: otimismo, confiança e baixos níveis de aversão ao risco, e devido aos fatores relacionados a liberdade, autonomia e maior variedade de tarefas. Os autores concluem que existe uma relação positiva entre satisfação no trabalho e autoemprego, explicada pela característica de personalidade uma vez que empreendedores apresentam menores níveis de depressão e elevados níveis de eficácia.

A criatividade está ligada fundamentalmente a motivações intrínsecas, bem como ao conhecimento e para um ambiente social. A atitude positiva e satisfação que a maioria dos empresários em nossa amostra têm manifestado para a sua atividade, envia uma mensagem positiva. A realização de um trabalho criativo ativa um círculo virtuoso de satisfação e de autoconfiança, assim fornecendo mais um estímulo à criatividade. Isso claramente tem efeitos positivos tanto em nível individual, como social e bem-estar (BIANCHI; PARISI; SALVATORE, 2016).

Petrova e Kozlova (2018), enfatizam que desenvolvimento profissional do empreendedor está focado na implementação do autodesenvolvimento como e em padrões de QV, satisfação no trabalho e bem-estar que envolve a flexibilidade profissional, orientação para o futuro e compromisso com a própria trajetória de vida.

O estudo de Woodside, Bernal e Coduras (2016), evidencia a cultura, o empreendedorismo, a QV e a inovação em startups nos EUA, BRIC, Dinamarca e Alemanha, trazendo um comparativo entre empreendimentos inovadores e não inovadores, destacando que startups com mais inovação apresentam maior QV aos empresários. Ressaltam que a economia e a cultura do país interferem na QV de empreendedores, destacando os países com problemas econômicos como a Grécia e Brasil com resultados de baixa QV devido a influência da economia instável.

Gundolf, Jaouen e Gast (2018), abordam em seu estudo que os empreendedores criativos apresentam um perfil orientado para a felicidade pessoal, equilíbrio entre trabalho e vida, satisfação pessoal com o trabalho, são focados em QV e prazer. “*Lifestylers*”, ou seja, os empresários que trabalham sozinhos, sem empregados, e sem intenções de crescimento, apresentam como principal objetivo realizar a sua paixão e expressar as próprias habilidades artísticas. Assim, eles podem, em alguns casos renunciar lucros para manter sua QV, tempo de criação, ou a liberdade para prosseguir a sua vida familiar.

De acordo com os estudos de Mahadea e Ramroop (2016), os indivíduos são livres para escolherem suas carreiras, portanto podem optar pelo trabalho independente e pelo empreendedorismo em vez de emprego assalariado, destacando que o sentimento de felicidade é maior para os empreendedores do que emprego assalariado, citando (HEADEY; MUFFELS; WAGNER, 2010).

Alguns indivíduos optam por trabalhar por um rendimento fixo como empregados, enquanto empreendedores criam empregos para si próprios assumindo o risco de uma renda flexível e dependem do sucesso financeiro e de seus esforços (MAHADEA, RAMROOP, 2016). Da mesma forma, usando dados de pesquisa da Grã-Bretanha e EUA, Blanchflower e Oswald (1992) constatou que indivíduos independentes em empreendimentos empresariais são mais felizes do que aqueles que trabalham como empregados.

Mahadea e Ramroop (2016), salientam que local de trabalho que oferece segurança ao empregado, e boas oportunidades para o avanço, os trabalhadores tendem a ser feliz e são menos propensos a abandonar seus empregos existentes. Entretanto, apesar do estresse associado com empreendedorismo, os empreendedores são geralmente mais felizes do que os assalariados, possivelmente por serem mais independentes. Indivíduos assalariados podem ser felizes, contudo

é mais provável que isso ocorra se forem inovadores e puderem tomar iniciativas, participar de tomadas de decisões, se sentirem respeitados e valorizados, em um ambiente de trabalho que lhes proporcione espaço para crescer e se desenvolver (FREY, 2008; DIENER; BISWAS-DIENER, 2008). Pessoas felizes não ficam satisfeitas com a ociosidade, mas com a atividade relacional em fazerem as coisas acontecerem e poderem usar suas competências e recursos para entregar em diferentes trabalhos (PUTMAN, 2001).

Mudanças sociais recentes são refletidas no crescimento no número de empreendedores em pequenas e micro - empresas (JAOUEN, LASCH, 2015), evidenciando que empresas criativas avaliam o seu sucesso em: qualidade cultural e criativa, QV e desempenho econômico. Este estilo de vida é reforçado e mantido por meio de alianças estratégicas que permitem às empresas superar as deficiências econômicas e promovem a elevação do nível de QV e prazer no trabalho, porém estão previstas apenas se houver confiança e apoio mútuo entre os parceiros da rede (GUNDOLF; JAOUEN; GAST, 2018).

Jager et al. (2016), enfatizam a importância dos grupos sociais e redes fora do grupo familiar e do trabalho, tais como grupos de amigos, grupos religiosos e voluntários. Problemas no trabalho podem, ser discutidos com os amigos ou outros trabalhadores independentes a partir de uma de rede, que por sua vez potencialmente influencia o domínio de trabalho e promove o aumento da QV.

Bianchi, Parisi e Salvatore (2016), confirmam em sua pesquisa que a motivação e a criatividade estão relacionadas ao fato de perseguir e ter sucesso em suas carreiras empreendedoras, que podem apresentar efeito sobre a sua QV e no bem-estar social de mulheres empreendedoras.

Peters, Kallmuenzer e Buhalis (2018) citam (CARREE; VERHEUL, 2012), apontando que a percepção do sucesso recorrente das ações empreendedoras tomadas, as quais resultam no crescimento do negócio, está fortemente correlacionada com QV. Woodside, Bernal e Coduras (2016) ressaltam que empresários não buscam a crescer seus negócios como uma prioridade, mas desejam receber o retorno de uma renda viável para melhorar sua QV, citando Shane, (2008).

Abreu et al. (2018), apontam em sua pesquisa, mais especificamente nos relatos dos empreendedores, que os níveis de estresse são maiores em empregos

assalariados se comparados ao ato de empreender. Contudo houve algumas exceções, ao identificar altos níveis de estresse relacionado aos negócios em seus estágios iniciais, devido a incerteza do resultado.

Cueto e Pruneda (2017) relatam níveis de satisfação com o trabalho mais elevados para empreendedores, porém os níveis elevados de estresse podem reduzir a satisfação no trabalho. Citam Judge et al. (2002), os quais relatam que empreendedores mais propensos a alcançarem resultados satisfatórios no negócio, apresentam comportamentos emocionalmente estáveis, extrovertidos, conscientes e são mais felizes no trabalho. Com relação a satisfação com o trabalho os autores citam Benz e Frey (2008), expondo que os indivíduos que desfrutam de maior autonomia e autorrealização com o trabalho apresentam satisfação com o trabalho mais elevada, relacionadas ao autoemprego.

Outra contribuição apresentada por Cueto e Pruneda (2017), está relacionada com horas extras, indicando que empreendedores que não fazem horas extras ou que fazem apenas ocasionalmente são 16% mais propensos a relatar um nível mais elevado de satisfação, que implica na melhoria da QV, se comparados aos indivíduos que sempre estendem suas horas de trabalho.

Niemela (2015), aponta a educação como fator que influencia na QV do empreendedor, conclui em sua pesquisa que a formação educacional conjunta entre o empreendedor e seu cônjuge afeta a intenção de desenvolvimento da empresa e a QV do empreendedor. Cônjuges com o maior nível de escolaridade são mais propensos a manter a produção atual e a realizar planejamentos voltados para empresa de forma mais frequente do que nos casos em que o cônjuge apresentou baixa escolaridade.

Hsu et al. (2016) demonstram em seus resultados que quando a experiência de empreender promove uma melhoria na QV familiar, o empresário é menos propenso a considerar o encerramento do negócio.

Ao tratar de QV e bem-estar a literatura traz a importância da localização, e um aspecto que é comumente discutido é a dimensão urbana/rural. O ambiente urbano pode fornecer ao empresário a possibilidade para garantir um negócio bem-sucedido, contudo pode impor uma série de externalidades negativas sobre o bem-estar do indivíduo devido a, por exemplo, os custos de vida elevado, o congestionamento, poluição e crime. Lugares que se classificam entre as áreas

urbanas e rurais podem proporcionar um clima melhor para obter um bem-estar mais elevado bem como proporcionar sucesso empresarial, portanto locais semiurbanos oferecem uma ótima combinação de facilidade de fazer negócios e QV (ABREU et al., 2018).

### 2.3.2 Empreendedorismo Feminino e QV

Bhattacharjee (2016, p. 21), realçam que o empoderamento feminino é uma ideia amplamente discutida em todo o mundo. Estudiosos têm definido o conceito incluindo “[...]aspectos econômicos, socioculturais, familiares, interpessoais, legais e políticos, bem como o bem-estar psicológico dos indivíduos, grupos e comunidades.” Neste contexto, a literatura aponta que o empoderamento feminino proporciona independência econômica, aumento do bem-estar e desenvolvimento social e político. Sendo assim, é possível fomentar o empoderamento feminino, oferecendo-lhes acesso a poupança e crédito, que promove maior segurança na tomada de decisão, otimizando o bem-estar do grupo familiar, a melhoria das competências, mobilidade, conhecimento e redes de apoio das mulheres (BASU, 2006). Rowlands (1995, p. 104) define empoderamento como:

“Um processo pelo qual as mulheres se tornam capazes de se organizar para aumentar a sua própria autoconfiança, para fazer valer o seu direito independente para fazer escolhas e controlar os recursos que contribuam para um desafio e eliminando sua própria subordinação.”

Um fator em especial que incentiva as mulheres ao empreendedorismo está relacionado as perspectivas de carreira. Carter et al. (2003) estudaram os motivos para o Empreendedorismo Feminino como a autorrealização, realização econômica, papéis organizacionais, novidade, apreciação e individualidade, enquanto os homens são altamente impulsionados pela realização financeira. Mesmo que as mulheres também tenham valorizado o sucesso financeiro, elas deram mais importância ao fator de liberdade, flexibilidade e individualidade. A pesquisa propõe que os homens consideram fatores de QV menos significativos na hora optar pelo empreendimento (PRASHAR; VIJAY; PARSAD, 2018).

Existem motivações internas no Empreendedorismo Feminino, como a aversão ao risco e preferências pessoais de equilibrar vida pessoal com o trabalho.

Fairlie e Robb (2009) encontram evidências de que as mulheres empreendedoras nos EUA trabalham menos horas e têm objetivos diferentes para seus negócios.

Ferreira, Bastos e Angelo (2018), enfatizam que a busca do equilíbrio entre trabalho e vida é o principal motivo que leva ao Empreendedorismo Feminino. As mulheres, mães empreendedoras, passaram a empreender em busca de uma melhor QV e autorrealização profissional. Abreu et al. (2018), identificaram em uma pesquisa quantitativa que o autoemprego apresentou um efeito positivo sobre a vida familiar e sobre a relação com os filhos, de mulheres empreendedoras com crianças. Neste contexto, Jonathan e Silva (2007), apontam que o Empreendedorismo Feminino, sem dúvida, traz diversos conflitos, entretanto a trajetória das empreendedoras é pautada pela busca da autorrealização, sentindo mais satisfação do que culpa no exercício do empreendedorismo.

Melese (2018), aponta em seu estudo que uma proporção significativa (32%) de mulheres empreendedoras deseja ser rica e melhorar significativamente QV, indicando que não estão satisfeitas com o seu estilo de vida e apresentam o desejo de mudá-lo para melhor. Corroborando com Abreu et al. (2018) o qual aponta em sua pesquisa que a maioria dos empreendedores relataram satisfação inferior ou renda incerta nos negócios, porém desfrutaram de mais lazer devido a horários de trabalho mais flexíveis (ABREU et al., 2018).

Brieger e Clercq (2019) citam que em culturas masculinas, os homens são difíceis, assertivos, competitivos e materialistas, enquanto as mulheres apresentam a função de estimuladoras (Ho et al., 2012). Em culturas femininas, ambos os sexos dão mais importância à benevolência e menos sobre o comportamento competitivo, devido a preocupação com a QV. De acordo com Hofstede et al. (2010), culturas masculinas lutar por uma sociedade orientada para o desempenho, ao passo que as culturas femininas tentam estabelecer uma sociedade em que o comportamento individual é orientado para o bem comum.

Amrita, Garg e Singh (2018), identificaram em seu estudo que o equilíbrio entre trabalho e vida é um conceito que inclui a priorização adequada de trabalho, carreira, ambição citando Agrawal et. al. (2015). Mulheres empreendedoras que conseguem unir as habilidades de liderança e equilíbrio entre trabalho e vida tendem a serem boas empreendedoras.

Prashar, Vijay e Parsad (2018), sugerem que as mulheres empreendedoras são mais propensas a medir o sucesso de seus empreendimentos com base nos resultados de ações relacionadas ao aumento e melhoria da QV e dependem menos de indicadores de desempenho financeiros.

A correlação entre a motivação e bem-estar apresentou destaque ao analisar que mulheres que obtiveram maior sucesso em suas carreiras tiveram efeitos positivos em sua QV, em uma pesquisa realizada na Itália. Sendo assim, maioria das mulheres empreendedoras que tiveram acesso a políticas que facilitaram o acesso ao de capital e medidas que favoreceram um maior equilíbrio entre o trabalho e vida pessoal, como o acolhimento de crianças (BIANCHI; PARISI; SALVATORE, 2016).

Agarwal e Lenka (2018), relata que o governo da Índia tomou uma série de medidas para motivar a participação das mulheres no empreendedorismo que incluem programas de bem-estar, desenvolvimento e empoderamento.

De acordo com Jonathan (2011), o exercício de empreender para as mulheres proporciona prazer e bem-estar, para tanto precisam utilizar estratégias que equilibrem as demandas pessoais, familiares e profissionais.

Jonathan (2005), mostrou em seu estudo com 48 mulheres empreendedoras, da região do Rio de Janeiro-RJ, que as mesmas apresentam uma satisfatória QV, com base na satisfação com o trabalho, com os filhos e autorrespeito. Na análise qualitativa das entrevistas foi revelado que as empreendedoras são autoconfiantes apesar de preocupadas com a questão financeira e com o crescimento da empresa.

Sendo assim, no Quadro 2, estão dispostos os principais fatores que influenciam positivamente na QV de empreendedores.

**Quadro 2 - Fatores que influenciam positivamente na QV de empreendedores**

Fatores que influenciam positivamente na QV de empreendedores	Autores
<b>Equilíbrio entre trabalho e vida</b>	SHEN et al. (2018), GAWLIK e JACOBSEN (2016), PETERS, KALLMUENZER e BUHALIS (2018), GUNDOLF, JAOUEN e GAST (2018), FERREIRA, BASTOS e ANGELO (2018), AMRITA, GARG e SINGH (2018), BIANCHI, PARISI e SALVATORE (2016).
<b>Felicidade</b>	GUNDOLF, JAOUEN e GAST (2018), MAHADEA e RAMROOP (2016), LARSSON e THULIN (2019)
<b>Autonomia / Liberdade</b>	JAGER, et al. (2016), KAUTONEN, KIBLER E MINNITI (2017), SHAH e SAURABH (2015), GUNDOLF, JAOUEN e GAST

	(2018).
<b>Tempo para socialização</b>	SHEN et al. (2018), JAGER et al. (2016),
<b>Flexibilidade</b>	SHEN et al. (2018), JAGER et al. (2016), PETROVA e KOZLOVA (2018),
<b>Atividade ativa de lazer / Atividades físicas</b>	BAHAUOVNA e BAHAUOVNA (2016), SHEN et al. (2018).
<b>Atividades de pausa / Relaxamento</b>	BAHAUOVNA, BAHAUOVNA (2016), SHEN et al. (2018).
<b>Políticas de estado de bem-estar</b>	GAWLIK e JACOBSEN (2016)
<b>Satisfação / Prazer com o trabalho / Paixão / Autorrealização</b>	KAUTONEN, KIBLER e MINNITI (2017), SHEN et al. (2018), BIANCHI, PARISI e SALVATORE (2016), GUNDOLF, JAOUEN e GAST (2018), KAUTONEN, KIBLER e MINNITI (2017), PRASHAR, VIJAY e PARSAD (2018).
<b>Motivação empresarial</b>	SHEN et al. (2018), BIANCHI, PARISI e SALVATORE (2016).
<b>Desempenho financeiro</b>	SHEN et al. (2018)
<b>Experiência</b>	SHEN et al. (2018), HSU et al. (2016)
<b>Hobbies</b>	SHEN et al. (2018)
<b>Atividades domésticas</b>	SHEN et al. (2018)
<b>Criatividade</b>	PETERS, KALLMUENZER e BUHALIS (2018), BIANCHI, PARISI e SALVATORE (2016), GUNDOLF, JAOUEN e GAST (2018).
<b>Participação em redes / Alianças estratégicas</b>	MAYER e MEILI (2016), Gundolf, JAOUEN e LASCH (2018), JAGER et al. (2016).
<b>Traços de personalidade positivos</b>	SHAH e SAURABH (2015), BIANCHI, PARISI e SALVATORE (2016), CUETO e PRUNEDA (2017).
<b>Maior variedade de tarefas</b>	SHAH e SAURABH (2015)
<b>Inovação</b>	WOODSIDE, BERNAL e CODURAS (2016)
<b>Crescimento do negócio</b>	PETERS, KALLMUENZER e BUHALIS (2018)
<b>Culturas masculinas</b>	BRIEGER e CLERCQ (2019).
<b>Empoderamento da mulher</b>	BHATTACHARJEE (2016)
<b>Acesso a financiamentos e a capital</b>	BIANCHI, PARISI e SALVATORE (2016).

Fonte: Autoria própria (2020)

Foram identificados 23 fatores que interferem positivamente na QV de empreendedores neste portfólio de artigos, sendo que os fatores que merecem destaque são: Equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, foi identificado em 30% dos artigos analisados, sendo assim o mais significativo entre os fatores. O fator, Autorrealização / satisfação com o trabalho, foi evidenciado em 26% dos trabalhos. O fator referente a autonomia / Flexibilidade e liberdade está presente em 23% desta amostra.

No Quadro 3 estão elencados os fatores que influenciam negativamente na QV de empreendedores.

**Quadro 3 - Fatores que influenciam negativamente na QV de empreendedores**

<b>Fatores que influenciam negativamente na QV de empreendedores</b>	<b>Autores</b>
<b>Estresse</b>	JAGER, et al. (2016), ABREU et al. (2018), CUETO e PRUNEDA (2017)

<b>Horas extras/ Longas jornadas de trabalho</b>	JAGER et al. (2016), CUETO E PRUNEDA (2017),
<b>Condições políticas desfavoráveis / economia instável</b>	WOODSIDE, BERNAL e CODURAS (2016), BIANCHI, PARISI e SALVATORE (2016).
<b>Menor segurança</b>	JAGER et al. (2016)
<b>Pressão financeira ou do trabalho</b>	SHEN et al. (2018)
<b>Renda variável</b>	JAGER et al. (2016)
<b>Tensões</b>	JAGER et al. (2016)
<b>Baixa escolaridade</b>	NIEMELA (2015)
<b>Localização urbana</b>	ABREU et al. (2018)

Fonte: Autoria própria (2020)

No Quadro 3 é possível identificar nove fatores que influenciam negativamente na QV de empreendedores, sendo assim é possível destacar os fatores: estresse, condições políticas desfavoráveis / economia instável e longas jornadas de trabalho, os quais apresentaram maior incidência entre tais fatores.

Os resultados demonstram que a mudança de empregado assalariado para empreendedor está relacionada a melhoria da QV devido a diversos fatores, principalmente com relação a autorrealização, autonomia, equilíbrio entre a vida pessoal e trabalho. Porém existe uma linha tênue na QV dos empreendedores que pode ser abalada devido ao desequilíbrio entre trabalho e vida, quando o empreendimento exige muitas horas de trabalho, ou ainda fatores como estresse, variabilidade da renda e incertezas na economia. Sendo assim constata-se um paradoxo no empreendedorismo corroborando com Prottas e Thompson (2006) que descrevem a experiência do empreendedorismo como uma “faca de dois gumes” considerando que o autoemprego contribui positivamente no sentido de controle entre trabalho e vida, liberdade e autonomia, mas os autores apontam em sua pesquisa que empreendedores também sentem que são cobrados de estarem sempre disponíveis tanto para suas famílias quanto para seus clientes, sofrendo assim uma pressão devido a estas cobranças.

Além disso, Hyytinen e Ruuskanen (2007) constataram que embora a autonomia pode ser um indicador de flexibilidade, autoemprego foi associada com mais horas e trabalhar em horários atípicos.

Mesmo diante de fatores que interferem negativamente na QV de empreendedores, estudos destacam que o sentimento de felicidade é maior para os empreendedores do que emprego assalariado (HEADEY; MUFFELS; WAGNER, 2010; MAHADEA; RAMROOP, 2016; BLANCHFLOWER; OSWALD, 1992; BENZ; FREY, 2008).

Outra contribuição da presente seção está vinculada como um sinal de alerta aos empreendedores, que deverão estar atentos a sua QV, buscando principalmente o equilíbrio entre a vida e trabalho, tempos de descanso em atividades que levem ao desprendimento psicológico do trabalho, como atividades de lazer ativas, exercícios, eventos sociais, projetos diferentes realizados fora do ambiente de trabalho e a busca atividades empreendedoras as quais se sintam satisfeitos e autorrealizados, para assim elevarem o nível de QV e bem-estar pessoal.

### 3 METODOLOGIA

Na presente seção, será apresentado o caminho metodológico percorrido para atingir objetivos propostos. A seção é composta por: (I) Apresentação das classificações da pesquisa; objetivos, perguntas subjacentes, hipóteses e variáveis; etapas da pesquisa; procedimento de análise dos dados. (II) Metodologia para construção do referencial teórico. (III) Instrumentos para coleta de dados. (IV) População e amostra. (V) Procedimento para coleta de dados. (VI) Procedimento para análise dos dados.

#### 3.1 ASPECTOS GERAIS DA METODOLOGIA

Em relação às classificações da pesquisa, tem-se que o presente estudo foi construído, dentro dos diferentes pontos de vista, com as seguintes classificações (Quadro 4):

**Quadro 4 - Classificação da pesquisa**

DO PONTO DE VISTA	CLASSIFICAÇÃO
Da abordagem do problema	Quantitativa
De seus objetivos	Exploratória
Dos procedimentos técnicos	Levantamento
Do ponto de vista do objeto	Campo
Do ponto de vista da natureza	Aplicada

Fonte: Adaptado de Gil (2017)

Os objetivos do presente estudo, divididos em geral e específicos, são os seguintes:

- Objetivo Geral (OG):

OG - Avaliar a relação entre o Empreendedorismo Feminino e QV em uma rede de mulheres empreendedoras do interior do Paraná.

- Objetivos Específicos (OE):

OE1 - Identificar as principais barreiras do Empreendedorismo Feminino;

OE2 - Identificar os fatores que interferem na QV de mulheres empreendedoras;

OE3 - Analisar a QV das mulheres empreendedoras participantes da rede;  
 OE4 - Identificar barreiras e facilitadores ao empreendedorismo das mulheres empreendedoras participantes da rede.

Subjacentes aos objetivos estabelecidos encontram-se as perguntas a serem respondidas pelo estudo (Quadro 5):

**Quadro 5 - Perguntas de pesquisa**

Objetivo	Pergunta de Pesquisa
OG	Qual a relação entre o Empreendedorismo Feminino e a QV das mulheres empreendedoras pertencentes a uma rede no interior do Paraná?
OE1	Quais são as principais barreiras que permeiam o universo do Empreendedorismo Feminino?
OE2	Quais são os fatores que interferem na QV de mulheres empreendedoras?
OE3	Qual o nível de QV das mulheres empreendedoras participantes da rede?
OE4	Quais são as barreiras e facilitadores ao empreendedorismo das mulheres empreendedoras participantes da rede?

**Fonte: Autoria própria (2020)**

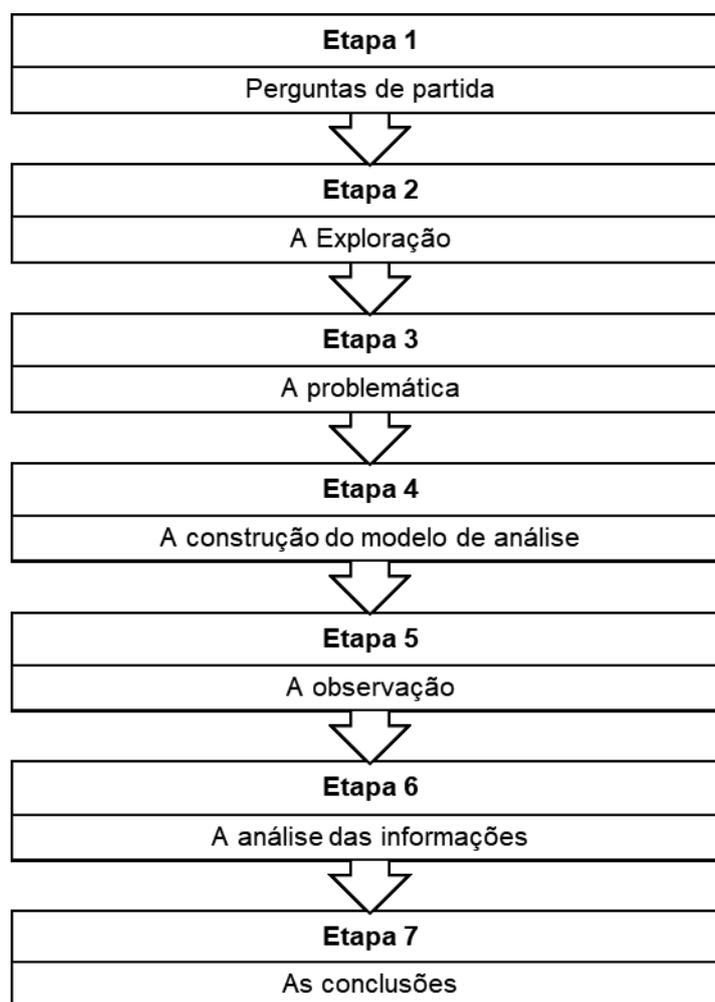
Visando responder as perguntas decorrentes dos objetivos propostos, foram elaboradas as hipóteses para serem testadas no estudo. A hipótese primária (HP) e as hipóteses secundárias (HS) levantadas e as variáveis independente e dependente das mesmas são apresentadas no Quadro 6:

**Quadro 6 - Hipóteses do estudo**

Objetivos	HIPÓTESES (H)
OG	HP: Mulheres empreendedoras apresentam QV elevada, mesmo diante de barreiras e fatores que atuam negativamente na QV.
OE1	HS1: Entre as principais barreiras está o preconceito por gênero.
OE2	HS2: Entre os principais fatores que interferem na QV está o equilíbrio entre a vida e o trabalho.
OE3	HS3: As mulheres da rede têm QV superior a 60%, devido a elas atuarem em uma atividade que gostam.
OE4	HS4: Entre os principais facilitadores do Empreendedorismo Feminino está a paixão por empreender.

**Fonte: Autoria própria (2020)**

A Figura 4 ilustra as etapas da pesquisa percorridas para o alcance dos objetivos propostos. Na sequência, é apresentada uma síntese do que foi desenvolvido em cada uma das etapas.

**Figura 4 - Etapas da pesquisa**

**Fonte: Adaptado de Quivy e Campenhoudt (2005)**

Seguindo a proposta de Quivy e Campenhoudt (2005), as etapas da pesquisa do presente estudo desenvolveu-se da seguinte forma:

**Etapa 1: Pergunta de partida**

Nessa etapa, foi elaborada a pergunta de partida, a qual serviu como o fio condutor para a investigação. A pergunta de pesquisa apresenta o norte da pesquisa, elucidando o que se procura saber: Qual a relação entre o Empreendedorismo Feminino e a QV das mulheres empreendedoras pertencentes a uma rede no interior do Paraná?

**Etapa 2: A exploração**

Após a formulação da pergunta de partida, buscou-se informações consistentes acerca do objeto e da temática do estudo. A exploração foi composta de duas partes: (I) leituras sobre a temática para compor o referencial teórico, por meio da aplicação da *Methodi Ordinatio* (detalhada na subseção 3.2). Fez-se a opção pela identificação das barreiras que permeiam o Empreendedorismo Feminino (subseção 2.2) e identificação de fatores que influenciam na QV de empreendedores (Subseção 2.3). (II) Busca e seleção de instrumentos adequados e validados para aplicação.

### Etapa 3: A problemática

Nesta etapa, foi constituída a problemática, tal como foi posto pela pergunta de partida e identificado no referencial teórico. O problema estabelecido está baseado no seguinte contexto: Mulheres empreendedoras iniciam seus empreendimentos motivadas principalmente necessidade de equilibrar demandas familiares com o trabalho, flexibilidade, autonomia e autorrealização (GUPTA; MIRCHANDANI, 2018; KIRKWOOD, 2009; (PRASHAR; VIJAY; PARSAD, 2018; FERREIRA; BASTOS; ANGELO, 2018), visando uma forma intrínseca, uma melhor QV. Entretanto, se deparam com uma diversidade de barreiras e uma rotina exaustiva e estressante, dificuldades advindas das demandas familiares, falta de acesso ao crédito e preconceitos por gênero (CARRIJO, FERREIRA, 2017; PARASURAMAN, SIMMERS (2001). Há evidências no Brasil, que as mulheres criam novos negócios na mesma proporção que os homens, porém encontram dificuldades e barreiras para os manterem na mesma proporção (GEM, 2016).

### Etapa 4: A construção do modelo de análise

O modelo de análise é decorrente da problemática e orienta o trabalho de observação (coleta de dados) e de análise. A etapa supõe a construção de conceitos no referencial teórico, formulação de hipóteses, elaboração do questionário para a caracterização da amostra, elaboração do constructo: Barreiras do empreendedorismo feminino, para complementar o instrumento IBFE.

### Etapa 5: A observação

Na etapa de observação, foi realizada a aplicação dos instrumentos (I) WHOQOL-Bref, contendo 26 questões; (II) Inventário de barreiras e facilitadores ao empreendedorismo, contendo 40 questões; (III) Questionário para caracterização das mulheres, contendo 22 questões e; (IV) Constructo complementar: barreiras do empreendedorismo feminino, contendo 18 questões.

#### Etapa 6: A análise das informações

As informações obtidas da etapa de observação, foram apresentadas por meio de tabelas que possibilitaram a análise os resultados oriundos das análises estatísticas entre os instrumentos. A etapa será composta das operações: tabulação dos dados; teste de normalidade; estatística descritiva; análises de correlações; posteriormente, os dados serão confrontados para a verificação das hipóteses advindas dos objetivos.

#### Etapa 7: As conclusões

Nas conclusões, será realizada uma retrospectiva dos pontos mais relevantes da pesquisa, apresentação das novas contribuições para o conhecimento originado pelo trabalho e apresentadas sugestões para trabalhos futuros.

### 3.2 METODOLOGIA PARA CONSTRUÇÃO DO REFERENCIAL TEÓRICO

Para a construção do referencial teórico, seções 2.2 e 2.3 optou-se por uma metodologia para revisão sistemática de literatura proposta por Pagani, Resende e Kovaleski (2015), a *Methodi Ordinatio*. O objetivo da metodologia é identificar a realidade atual sobre o tema abordado, classificando os artigos de maior relevância para a pesquisa.

A metodologia prevê uma sequência de nove passos para sua realização, conforme abaixo:

Passo 1 - Estabelecimento da intenção de pesquisa;

Passo 2 - Pesquisa preliminar exploratória com as palavras-chave nas bases de dados;

Passo 3 - Definição e combinações das palavras-chave e bases de dados;

Passo 4 - Pesquisa definitiva nas bases de dados;

Passo 5 - Procedimentos de filtragem;

Passo 6 - Identificação do fator de impacto, do ano e número de citações;

Passo 7 - Ordenação dos artigos por meio do *InOrdinatio*;

Passo 8 - Localização dos artigos em formato integral;

Passo 9 - Leitura e análise sistemática dos artigos.

Foram utilizadas as bases de dados *Scopus*, *Web Of Science*, *Science Direct* e *Scielo* como fontes de artigos relacionados a temática. Cabe ressaltar que na busca dos artigos o limite temporal foi de cinco anos (2015-2019), a seleção foi de artigos originais e de revisão.

Para elaboração do capítulo 2.2, buscou-se identificar as principais barreiras enfrentadas por mulheres empreendedoras com base na literatura publicada no período de 2015 a 2019. Para tanto foram realizadas as buscas nas Bases mencionadas utilizando os descritores conforme a Tabela 2.

**Tabela 2 - Combinações de palavras-chave**

Combinações de palavras-chave			Scopus	Web Of Science	Scielo	Science direct
"wom* entrepreneur*" OR "female entrepreneur*" OR "business wom*" AND barrier* OR difficul*			59	25	4	195
"wom* entrepreneur*"	AND	barrier*	42	45	0	102
"wom* entrepreneur*"	AND	difficul*	151	21	0	0
"female entrepreneur*"	AND	barrier*	193	37	0	110
"female entrepreneur*"	AND	difficul*	109	19	0	0
"business wom*"	AND	barrier*	52	2	0	33
"business wom*"	AND	difficul*	38	0	0	0
<b>Total</b>			<b>644</b>	<b>149</b>	<b>4</b>	<b>440</b>

**Fonte: Autoria própria (2020)**

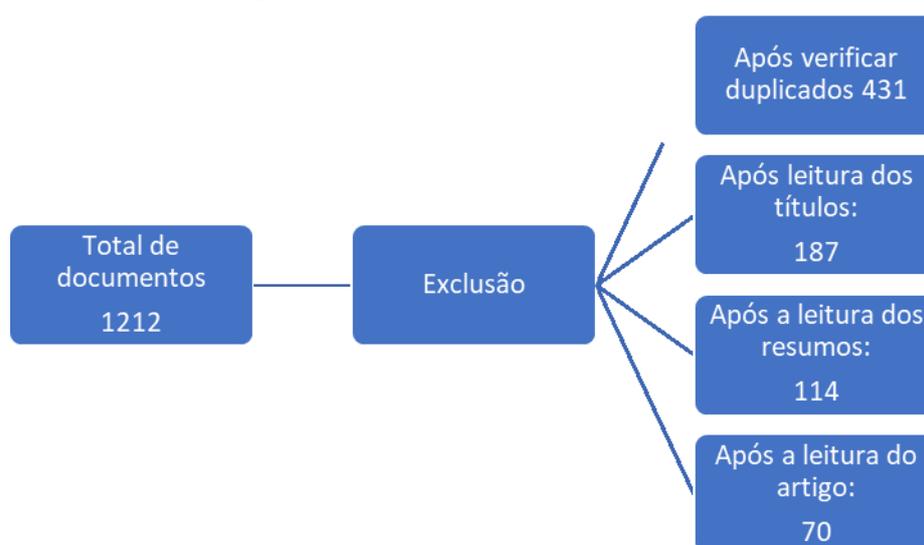
Foram utilizados os softwares Mendeley®, Jabref® e Excel® para organizar e agrupar os artigos importados das bases. Nesta etapa foram eliminados os artigos em duplicidade e os artigos de conferências. Em seguida, os artigos passaram por filtros conforme o Quadro 7 para proceder com as exclusões:

**Quadro 7- Critérios para exclusões - Barreiras do Empreendedorismo Feminino**

<b>Critério</b>	<b>Descrição do critério</b>
Por título	Artigos que não abordavam o tema Empreendedorismo Feminino
Por resumo	Artigos que não abordavam o tema Empreendedorismo Feminino
Leitura completa do artigo	Artigos que não citavam em nenhum momento barreiras ou dificuldades do Empreendedorismo Feminino

**Fonte: Autoria própria (2020)**

Com base nos critérios de exclusão, obteve-se um total de 70 artigos originaram o portfólio final para a construção de parte do referencial teórico. A Figura 5 mostra a quantidade de exclusões por etapa.

**Figura 5- Exclusão de artigos**

**Fonte: Autoria própria (2020)**

Aplicou-se a fórmula:  $InOrdinatio = (Fi / 1000) + \alpha * [10 - (APe - APu)] + (\sum Ci)$ , para calcular o *Index Ordinatio (InOrdinatio)*, o qual possibilitou a ordenação dos artigos de acordo com a sua relevância. A equação *InOrdinatio* oferece um auxílio no processo de tomada de decisão quanto a definição da relevância científica de cada artigo usando três critérios (fator de impacto, ano de publicação e número de citações pelo processo proposto). Nenhum artigo foi excluído nessa etapa, pois com a aplicação da equação, não houve o retorno de nenhum artigo com índice negativo (Apêndice A).

Para elaboração do capítulo 2.2, buscou-se identificar os principais fatores que influenciam na QV de mulheres empreendedoras com base na literatura publicada no período de 2015 a 2019. Para tanto foram realizadas as buscas nas Bases *Scopus*, *Web of Science* e *Science Direct* utilizando os descritores conforme o Tabela 3.

**Tabela 3 - Combinações de palavras-chave - QV e Empreendedorismo**

Combinações de palavras-chave			Scopus	Web Of Science	Scielo	Science direct
"wom* entrepreneur**"	AND	Quality of life	4	5	0	4
"female entrepreneur**"	AND	Quality of life	0	0	0	0
"business wom**"	AND	Quality of life	1	0	0	0
entrepreneur**"	AND	Quality of life	85	108	10	11
<b>Total</b>			<b>89</b>	<b>113</b>	<b>10</b>	<b>15</b>

Fonte: Autoria própria (2020)

Nota-se que as bases *Scopus* e *Web of Science* retornaram um número mais elevado de documentos com relação as demais bases. Para a busca na base *Science Direct* foi utilizado o filtro “palavras-chave”, visando obter documentos de maior qualidade.

A seguir o Quadro 5 mostra os critérios utilizados para exclusão dos artigos.

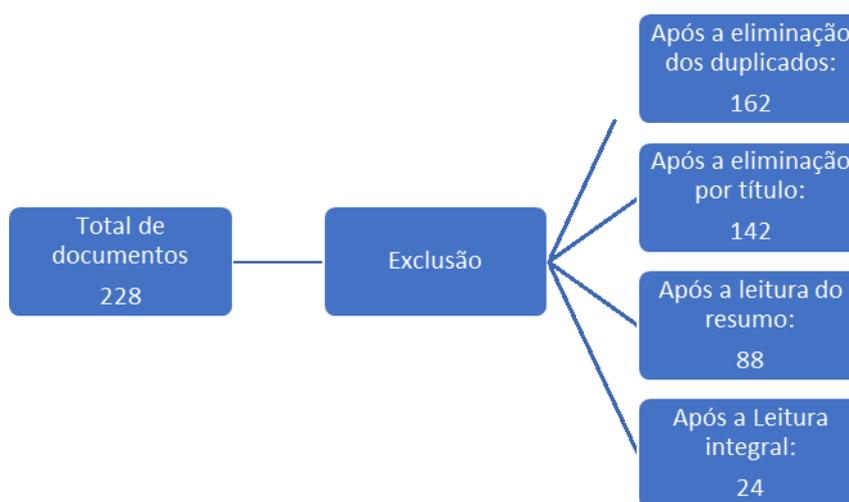
**Quadro 8- Critérios para exclusões - QV e empreendedorismo**

<b>Critério</b>	<b>Descrição do critério</b>
Por título	Títulos que não estavam adequados a proposta
Por resumo	resumos que não abordavam o tema empreendedorismo e QV. Artigos sobre empreendedorismo social, foram excluídos.
Após leitura completa do artigo	Artigos que apontaram QV de trabalhadores assalariados, ou da população. Artigos que não identificaram fatores que influenciam na QV de empreendedores.

Fonte: Autoria própria (2020)

Com base nos critérios de exclusão, os 162 artigos foram submetidos as devidas exclusões com base nas peneiras: de leitura dos títulos, leitura dos resumos e leitura integral, resultando em um portfólio final de 23 artigos para a realização da análise, conforme a Figura 6.

**Figura 6- Exclusão de artigos**



**Fonte: Autoria própria (2020)**

Nota-se que a literatura empreendedorismo é vasta a tratar importância dos determinantes contextuais de empreendedorismo, fatores destacando redes sociais, mercado de trabalho, desempenho, inovação, porém após a leitura integral dos 88 artigos, em apenas 24 estudos foi possível identificar fatores que interferem na QV de empreendedores.

Aplicou-se a fórmula:  $InOrdinatio = (Fi / 1000) + \alpha * [10 - (APe - APu)] + (\sum Ci)$ , para calcular o *Index Ordinatio (InOrdinatio)*, o qual possibilitou a ordenação dos artigos de acordo com a sua relevância. A equação *InOrdinatio* oferece um auxílio no processo de tomada de decisão quanto a definição da relevância científica de cada artigo usando três critérios (fator de impacto, ano de publicação e número de citações pelo processo proposto). Nenhum artigo foi excluído nessa etapa, pois com a aplicação da equação, não houve o retorno de nenhum artigo com índice negativo (Apêndice B).

### 3.3 INSTRUMENTOS PARA COLETA DE DADOS

#### 3.3.1 Questionário para caracterização das mulheres

O questionário inicial foi elaborado para a obtenção de informações necessárias para a caracterização das empreendedoras, no que tange os aspectos: pessoais, sociais, culturais, econômicos, informações referentes a rede (CMEG), a fim de caracterizar a amostra e relacionar os dados com os resultados dos demais instrumentos utilizados nesta pesquisa.

#### 3.3.2 Instrumento WHOQOL-Bref

A OMS empenhou-se na construção do instrumento *World Health Organization Quality of Life (WHOQOL-100)*, o qual tornou-se o progenitor para a construção dos outros instrumentos de avaliação da qualidade de vida, a iniciar pelo WHOQOL-bref em 1998, que é a versão abreviada do WHOQOL-100 (PEDROSO et. al, 2015)

O WHOQOL-Bref é constituído de 26 perguntas, com respostas do tipo Likert (de 1 a 5).

As perguntas 1 e 2 referem-se à QV de forma geral e as demais 24 perguntas (facetadas) compõem 4 domínios (Físico, psicológico, relações sociais e meio ambiente) conforme abaixo:

Domínio Físico - Perguntas: 3, 4, 10, 15, 16, 17, 18.

Domínio Psicológico – Perguntas: 5, 6, 7, 11, 19 e 26.

Domínio Relações sociais – Perguntas: 20, 21 e 22.

Domínio Meio Ambiente – Perguntas: 8, 9, 12, 13, 14, 23, 24 e 25.

#### 3.3.3 Instrumento - Inventário de Barreiras e Facilitadores ao Empreendedorismo

O Inventário de Barreiras e Facilitadores ao Empreendedorismo foi elaborado por Souza (2014), o qual é composto por 106 perguntas distribuídas em oito fatores: Domínios 1 - Intenção de Empreender; Domínios 2 - Risco; Domínios 3 - Acesso à capital; Domínios 4 - Inovação; Domínios 5 - Oportunidade; Domínios 6 -

Gerenciamento e Liderança; Domínios 7 - Rede de Relacionamento e Domínios 8 - Paixão. O preenchimento das respostas é realizado via escala Likert de 1 a 5.

O questionário simplificado é composto por 40 questões (facetas) e por 8 fatores (domínios) conforme abaixo:

Domínio 1 [Intenção de Empreender] = V1

Domínio 2 [Risco] = V2

Domínio 3 [Acesso à capital] = V3

Domínio 4 [Inovação] = V4

Domínio 5 [Oportunidade] = V5

Domínio 6 [Gerenciamento e Liderança] = V6

Domínio 7 [Rede de Relacionamento] = V7

Domínio 8 [Paixão] = V8

### 3.3.4 Constructo Barreiras do Empreendedorismo Feminino

Visto que o questionário “Inventário de Barreiras e facilitadores do Empreendedorismo” não contempla as barreiras específicas do empreendedorismo feminino, foi elaborado um questionário o qual originou-se da revisão sistemática de literatura. O questionário foi elaborado com opções de resposta em escala Likert de 1 a 5, sendo 1 = Nunca e 5 = Sempre, ao responder a pergunta: A Barreira XX impede o desenvolvimento do seu negócio?

Para identificar a confiabilidade do instrumento utilizado, foi utilizado o teste Alpha de Cronbach, em que o índice considerado como mínimo base no valor de 0,600, o qual é aceito para pesquisas exploratórias (CORRAR et al., 2012).

O alfa de Cronbach é dado pela equação (1), onde  $k$ =número de itens do questionário;  $s^2_i$ = variância de cada item;  $s^2_t$  = variância total do instrumento, determinada como a soma de todas as variâncias.

$$\alpha = \left( \frac{k}{k-1} \right) \times \left( 1 - \frac{\sum_{i=1}^k s_i^2}{s_t^2} \right)$$

(1)

Na Tabela 4, constam os dados referentes a validação pelo Alpha de Cronbach.

**Tabela 4 - Estatística de Confiabilidade – Teste Alpha de Cronbach**

Estatística de Confiabilidade – Teste Alpha de Cronbach					
Respondentes Válidos	Respondentes removidos	Itens válidos	Itens excluídos	Alpha de Cronbach	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items
43	0	18	0	0,868	0,872

Fonte: Autoria própria (2020)

O teste Alpha de Cronbach, considerou como válidas as respostas de todas as respondentes (43), considerou todos os itens (perguntas) válidos. O alpha apresentou o valor acima de 0,600, portanto considera-se o instrumento válido estatisticamente.

Na tabela 5, estão apresentados os dados referentes a análise de confiabilidade por item do constructo.

**Tabela 5 - análise de confiabilidade por item do constructo**

BARREIRAS que impendem o desenvolvimento do seu negócio:	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Correlação múltipla ao quadrado	Alfa de Cronbach se o item for excluído
[Falta de equilíbrio entre demanda familiar e trabalho. Maternidade. Demanda familiar]	49,047	147,617	0,342	,507	,868
[Dificuldades com financiamento e acesso a capital financeiro]	48,744	143,100	0,632	,715	,855
[Preconceito por gênero ser mulher]	49,419	144,868	0,487	,623	,861
[Baixa autoconfiança com relação a gestão do negócio]	49,256	146,623	0,471	,686	,861
[Falta de acesso a redes	49,628	149,573	0,447	,740	,863

<b>empresariais]</b>					
[Aspecto culturais (falta de reconhecimento do pequeno empreendedor, preconceito)]	48,674	145,130	0,519	0,579	0,860
[Falta de treinamento e desenvolvimento de habilidades em gestão]	49,349	148,804	0,489	0,728	0,861
[Burocracia, normas, legislação]	48,744	145,862	0,551	0,775	0,859
[Falta de apoio do governo]	48,326	149,225	0,390	0,714	0,865
[Retenção de bons colaboradores]	48,884	145,962	0,480	0,590	0,861
[Alta Concorrência]	48,558	143,681	0,532	0,665	0,859
[Economia não favorável]	47,907	146,515	0,458	0,788	0,862
[Falta de acesso a inovações tecnológicas para seu negócio]	49,116	141,486	0,595	0,660	0,856
[Falta de registros financeiros/contábeis]	49,140	143,980	0,547	0,767	0,858
[Estrutura tributária complexa e insegura]	48,512	142,113	0,620	0,820	0,856
[Carga tributária elevada de impostos e taxas]	48,256	145,290	0,466	0,827	0,862
[Encargos trabalhistas altos impossibilitando a contratação de funcionários]	48,349	141,852	0,473	0,806	0,862
[Falta de apoio da família]	49,349	150,566	0,265	0,529	0,871

Fonte: Autoria própria (2020)

Na Tabelas 5 é possível observar os resultados do alfa de Cronbach por item, os quais mantiveram o alpha acima de 0,600, mesmo se fossem retirados do questionário. Sendo assim, optou-se pela permanência dos itens do questionário.

### 3.4 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população definida são mulheres empreendedoras pertencentes a uma rede formal de Empreendedorismo Feminino localizada no Paraná. A rede é composta por aproximadamente 80 empreendedoras (população). Para a definição da amostragem será seguida a amostragem não probabilística, por acessibilidade. Sendo assim, o convite do questionário foi enviado para as mulheres empreendedoras e aquelas que apresentaram interesse e disponibilidade, agendaram o encontro para responder aos questionários.

Após a aplicação dos questionários, a amostra do estudo foi composta por 43 (53%) respondentes. Desse total, duas respondentes não apresentavam perfil

empreendedor, pois executavam as tarefas administrativas de empresas fundadas por seus esposos e outros sócios, sendo assim foram excluídas da amostra. Outra exclusão foi realizada pelo preenchimento incompleto do questionário.

### 3.5 PROCEDIMENTO PARA COLETA DE DADOS

Foram enviados convites, via e-mail e mensagens via aplicativo, a todas as associadas da CMEG, contendo o escopo da pesquisa e a solicitação para agendamento da visita e aplicação dos questionários. Sendo assim a aplicação dos questionários foi realizada presencialmente nos meses de novembro e dezembro de 2019 e janeiro de 2020.

Foi utilizada a ferramenta do *Google Forms* para o preenchimento do questionário, a qual facilitou a tabulação dos dados.

A aplicação dos questionários de forma presencial possibilitou uma visão diferenciada da QV das mulheres empreendedoras.

### 3.6 PROCEDIMENTO DE ANÁLISE DOS DADOS

Os dados provenientes dos questionários foram exportados para o Excel para tabulação e para proceder com as devidas análises. Em seguida os dados foram exportados para o *Software Statistical Package for Social Sciences* (SPSS) versão 23, o qual possibilitou o teste de normalidade, estatística descritiva e correlação das variáveis.

#### (I) Teste de normalidade

Para verificar o tipo de distribuição dos dados, foi utilizado o teste de Kolgomorov-Smirnov (K-S), por ser adequado para um conjunto de dados superior a 30 casos. O teste conhecido como teste K-S, compara duas distribuições de frequência cumulativas, por meio do ponto em que as distribuições apresentam maior divergência, sendo considerado um dos principais métodos na comparação de duas amostras (CORDER; FOREMAN, 2009).

#### (II) Estatística descritiva

A estatística descritiva foi utilizada para interpretar e resumir os dados oriundos dos questionários aplicados. Foram utilizadas a média, desvio padrão, variância, analisadas por meio de tabelas e gráficos. Os métodos de estatística descritiva são utilizados para organizar, resumir e descrever pontos relevantes de um grupo de características observadas (REIS; REIS, 2002).

### (III) Correlação

Para a análise de correlação entre os instrumentos foi utilizado o modelo proposto por Spearman (indicado para dados não paramétricos), o qual adota o coeficiente de intensidade (força) entre duas variáveis, em que a correlação será alta quando apresentarem classificações iguais ou próximas a 1, conforme a Tabela 6. O propósito da correlação é fazer uma análise entre as variáveis e encontrar a relação entre as mesmas (DANCEY; REIDY, 2006).

**Tabela 6 - Tabela de classificação do coeficiente de Pearson**

Valor de p (+ ou -)	Interpretação
0,00 a 0,19	Correlação Muito Fraca
0,20 a 0,39	Correlação Fraca
0,40 a 0,69	Correlação Moderada
0,70 a 0,89	Correlação Forte
0,90 a 1,00	Correlação Muito Forte

**Fonte: Shimakura, 2006**

Os questionários foram submetidos as análises de correlação entre si por meio do *Software* SPSS, versão 23 e Microsoft Excel para organização dos dados, porém para compor o resultado do estudo foram consideradas as correlações moderadas, fortes e muito fortes.

Para análise do Instrumento WHOQOL-Bref, além do *Software* SPSS, versão 23, foi utilizada a planilha desenvolvida por Pedroso *et al.* (2010). A ferramenta disponibiliza a análise estatística descritiva do instrumento, separado por fator e por variável.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

### 4.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA DA REDE

A rede CMEG-Ponta Grossa, a qual é o objeto de estudos deste trabalho, é uma entidade diretamente vinculada a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Paraná (Fecomércio PR), sem fins lucrativos e de natureza privada. Entre os principais objetivos está a promoção do desenvolvimento da mulher em âmbito econômico, empresarial, de responsabilidade social e cultural (FECOMÉRCIO, 2017).

Os objetivos da rede são:

- I. Congregar, em nível local e regional, mulheres empreendedoras, executivas e profissionais liberais do segmento do comércio de bens, serviços e turismo, desenvolvendo-lhes o espírito associativista de servir ao seu grupo profissional e a sociedade em geral.
- II. Incentivar o aprimoramento pessoal e profissional da mulher empreendedora e executiva, através de cursos, seminários, palestras, debates, grupo de estudos e outros correspondentes, a fim de habilitá-las ao exercício da atividade empresarial e associativa;
- III. Promover a capacitação profissional dos colaboradores das empresas das associadas na CMEG (nome da cidade) por meio de cursos profissionalizantes, palestras, e outros correspondentes.
- IV. Promover o desenvolvimento permanente nas relações entre empresas e instituições de ensino e pesquisa; Alameda Prudente de Moraes, 291 - Mercês – Curitiba/PR – CEP: 80430-220
- V. Promover o intercâmbio com entidades similares no âmbito estadual, nacional, e internacional, inclusive por meio de parcerias, acordos, convênios, dentre outros;
- VI. Estimular a participação da mulher no ambiente empresarial, defendendo e reivindicando melhorias para a economia local e regional, dentro de princípios éticos com vistas à paz e à justiça social;
- VII. Cooperar com a administração da Fecomércio PR em assuntos do interesse da classe empresarial, em consonância com os objetivos estatutários da entidade;
- VIII. Apresentar propostas para o desenvolvimento das organizações, que contemplem a promoção de mudanças fundamentais e essenciais para o estabelecimento de políticas voltadas para a mulher em âmbito econômico,

empresarial, de responsabilidade social, ambiental e cultural (FECOMÉRCIO, 2017, p.4).

A CMEG de Ponta Grossa conta com aproximadamente 80 empresas cadastradas, que oferecem uma diversidade de produtos e serviços. Foi possível realizar a caracterização das mulheres respondentes por meio do questionário, o qual foi elaborado especificamente para este fim, tendo como base 43 respondentes que representa 53% da rede. Na tabela 7, contém as informações referentes as empresas (tempos de atuação da empresa, atividade principal, quantidade de colaboradores), e informações das empreendedoras (idade, experiência e nível de participação na rede, que foram coletadas por meio do questionário de caracterização.

**Tabela 7 - Tempo de atuação, atividade principal, número de colaboradores da empresa. Idade, experiência e nível de participação na rede, das empreendedoras.**

<i>Nº</i>	<i>Tempo de atuação da empresa</i>	<i>Qual é a atividade principal da empresa.</i>	<i>Quantidade de colaboradores</i>	<i>Idade da Empreendedora</i>	<i>Experiência no empreendedorismo em anos</i>	<i>Nível de participação na Rede</i>
1	De 3 a 5 anos	Serviços de consultorias empresariais	0	35	5	Baixo
2	De 3 a 5 anos	Arquitetura	0	29	4	Alto
3	De 11 a 20 anos	Vestuário, cosméticos, acessórios e consultório	2 a 5	38	16	Médio
4	De 11 a 20 anos	Confecção	1	48	12	Médio
5	De 6 a 10 anos	Agência de Propaganda	2 a 5	37	10	Muito baixo
6	Mais de 21 anos	Comércio de calçados	6 a 10	57	30	Baixo
7	De 3 a 5 anos	Contabilidade	0	39	5	Baixo
8	De 11 a 20 anos	Locação de vestuário	2 a 5	47	22	Alto
9	De 3 a 5 anos	Vestuário infantil	0	54	3	Alto
10	De 3 a 5 anos	Vestuário	0	38	21	Baixo
11	De 6 a 10 anos	Corretagem de seguros	0	43	10	Médio
12	Mais de 21 anos	Vestuário	0	59	28	Muito Alto
13	De 1 a 2	Vestuário e	0	58	20	Médio

	anos	acessórios				
14	De 11 a 20 anos	Representação Comercial	0	43	19	Baixo
15	De 1 a 2 anos	Comércio de plantas	0	30	2	Muito baixo
16	De 1 a 2 anos	Comércio de plantas	0	39	2	Médio
17	Menos de 1 ano	Artesanato	0	58	33	Baixo
18	Mais de 21 anos	Cursos, Prestação de Serviços	0	48	23	Baixo
19	De 6 a 10 anos	Confecção	0	41	12	Médio
20	De 3 a 5 anos	Acessórios	1	40	5	Baixo
21	De 1 a 2 anos	Psicologia	0	52	9	Médio
22	Mais de 21 anos	Locação de trajes	mais de 10	54	40	Alto
23	De 6 a 10 anos	Locação de trajes	0	51	6	Médio
24	De 1 a 2 anos	Representação Comercial de Enxovais, Decoração e Confecção.	0	54	3	Alto
25	De 11 a 20 anos	Consultorias e desenvolvimento profissional	0	58	15	Médio
26	De 6 a 10 anos	Consultoria e treinamentos	0	36	20	Médio
27	Mais de 21 anos	Comércio de equipamentos de comunicação	0	26	5	Muito baixo
28	De 3 a 5 anos	Cursos e artesanatos	0	53	20	Médio
29	De 6 a 10 anos	Contábil	1	34	6	Médio
30	Mais de 21 anos	Aulas de artes pintura em Tela / produções artísticas	0	55	30	Muito baixo
31	De 11 a 20 anos	Serviços higienização	6 a 10	38	20	Alto
32	De 6 a 10 anos	Divulgação	0	53	18	Médio
33	De 11 a 20 anos	Vestuário	1	42	12	Alto
34	De 3 a 5 anos	Vestuário	0	41	4	Alto
35	De 3 a 5 anos	Comercio de Semijoias	0	48	3	Alto
36	De 3 a 5 anos	Serviços / Consultorias empresariais	0	44	4	Baixo
37	De 6 a 10 anos	Representação Comercial	1	48	25	Médio
38	De 3 a 5 anos	Consultoria para gestantes	0	54	10	Alto

39	De 11 a 20 anos	Serviços e consultorias empresariais	2 a 5	43	11	Muito Alto
40	De 6 a 10 anos	Escola de idiomas	2 a 5	43	13	Alto
41	De 3 a 5 anos	Arquitetura	0	42	16	Alto
42	De 6 a 10 anos	Pet shop	1	35	8	Médio
43	Mais de 21 anos	Comércio de Materiais construção	2 a 5	56	30	Muito baixo

Fonte: Autoria própria (2020)

Quanto a comercialização de produtos, nota-se que há uma diversidade nas atividades desenvolvidas pelas empreendedoras, desde comércio de produtos artesanais, até materiais de construção (revestimentos e porcelanatos de alto padrão).

Referente ao ramo de serviços, é possível identificar consultorias empresariais, escolas de idiomas, locações de trajes, cursos e até consultorias para gestantes e serviços de arquitetura. A diversidade pode ser benéfica com relação a divulgação e comercialização entre as mulheres, pois ao comercializar produtos e serviços diferentes, não competem entre si, havendo mais colaboração. Por outro lado, as ações de *benchmarking*, podem ser limitadas devido as diferenças dos serviços.

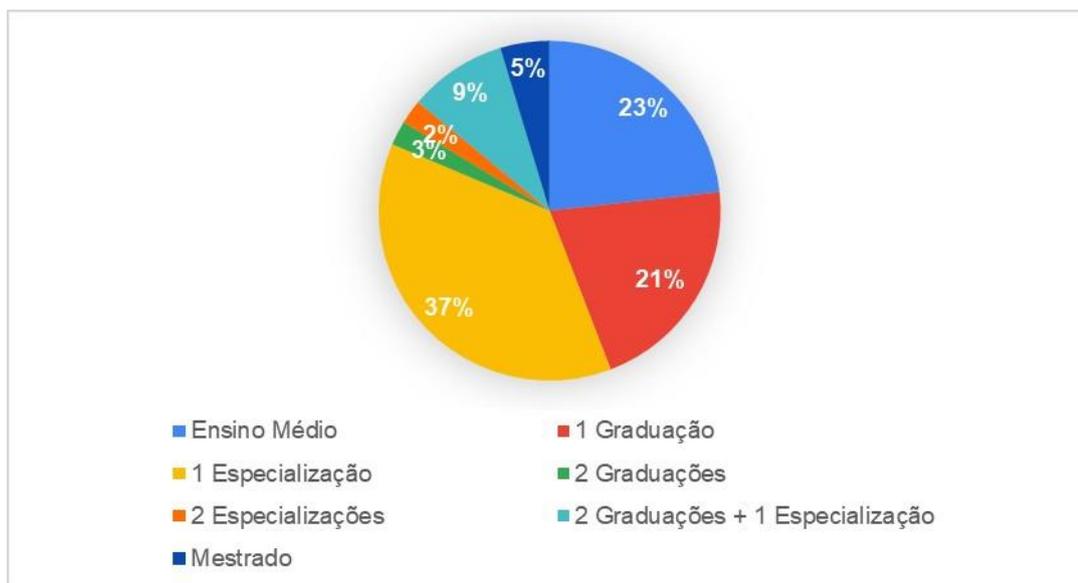
Quanto a idade das empreendedoras a média é de 45 anos, e mais de 50% da amostra, superior ou igual a 10 anos. Em relação a participação na rede, 67,44% da amostra apresenta participação média, alta ou muito alta na rede.

No Gráfico 4, estão as informações referentes aos níveis de escolaridade das mulheres empreendedoras. Foi possível estratificar a amostra pela quantidade de cursos de graduação e especialização que cada empreendedora possui, da seguinte forma:

- Uma graduação completa;
- Duas graduações completas;
- Uma especialização completa;
- Duas especializações completas; ou ainda
- Duas graduações somadas a uma especialização.

No Gráfico 4, estão os resultados referente a escolaridade das empreendedoras, sendo assim possível obter uma visão da amostra com relação a este quesito.

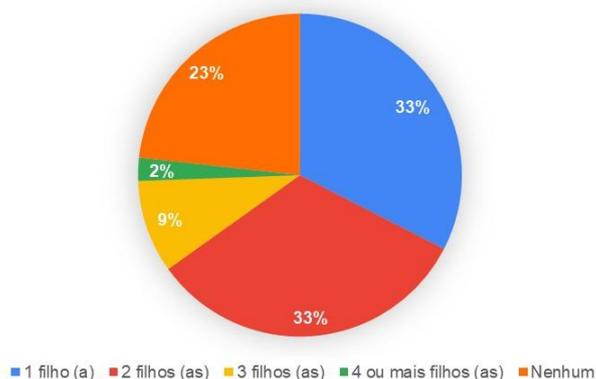
**Gráfico 4- Níveis de escolaridade das mulheres empreendedoras**



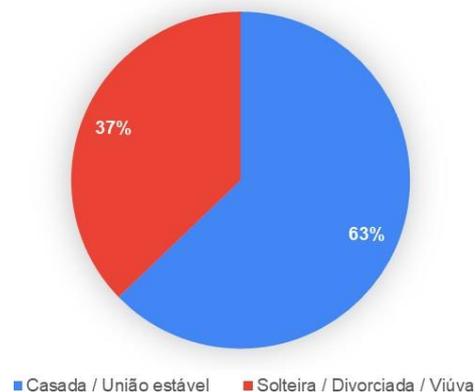
**Fonte: Autoria própria (2020)**

Nota-se no Gráfico 4, que 77% das mulheres possuem no mínimo uma graduação completa. Sendo que destas, 16 respondentes possuem curso nas áreas de Administração, Ciências contábeis, Publicidade e propaganda, Direito e Processos gerenciais. Outras mulheres com graduação possuem curso de acordo com a área de atuação, por exemplo: arquitetura, psicologia, engenharia de alimentos, enfermagem, entre outros. As mulheres que possuem ensino médio somente, representam 23% da amostra. A baixa escolaridade exerce uma influência negativa no empreendedorismo. Mulheres com maior nível de escolaridade possuem autoconfiança mais elevada e estão mais dispostas a assumirem mais riscos a favor do crescimento dos seus empreendimentos (PRASHAR; VIJAY; PARSAD, 2018).

Nos Gráfico 5 e 6 estão apresentados os dados com relação ao estado civil e quantidade de filhos.

**Gráfico 6 - Quantidade de Filhos**

Fonte: Autoria própria (2020)

**Gráfico 5- Estado Civil**

Fonte: Autoria própria (2020)

Observa-se que a maioria (63%) das mulheres é casada, e 66% tem de um ou dois filhos e 23% não tem filhos.

O Gráfico 7 apresenta os dados referentes ao engajamento com a atividade empreendedora, a qual está relacionada ao quanto que a mulher depende do seu empreendimento.

**Gráfico 7 - Dependência financeira da atividade empreendedora**

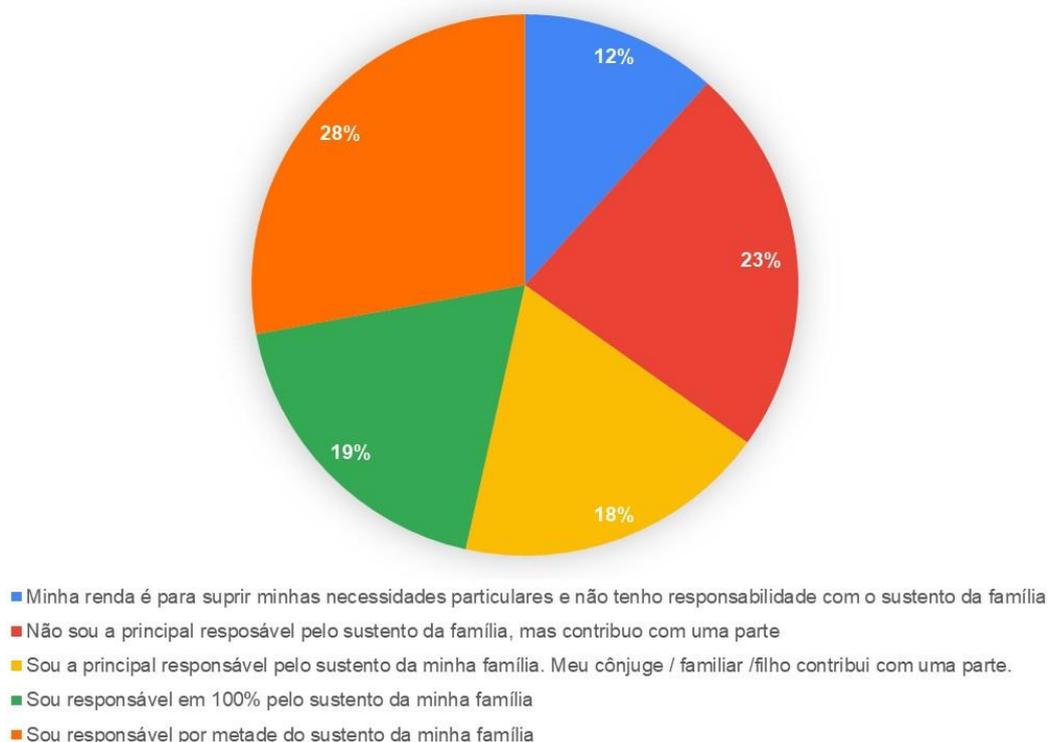
Fonte: Autoria própria (2020)

Ao analisar a dependência das mulheres referente ao empreendimento, nota-se que a maioria (49%) dependem totalmente de seus empreendimentos e 14% tem o empreendimento como atividade principal, entretanto possuem outras atividades remuneradas, portanto ao somar estes dois percentuais, tem-se 63%, que

representa o percentual de mulheres da amostra que dependem do empreendimento de forma significativa. As demais (37%) possuem outras atividades remuneradas ou outras fontes de renda, sendo assim não dependem totalmente do empreendimento.

No gráfico 8, estão as informações referentes a responsabilidade no sustento da família.

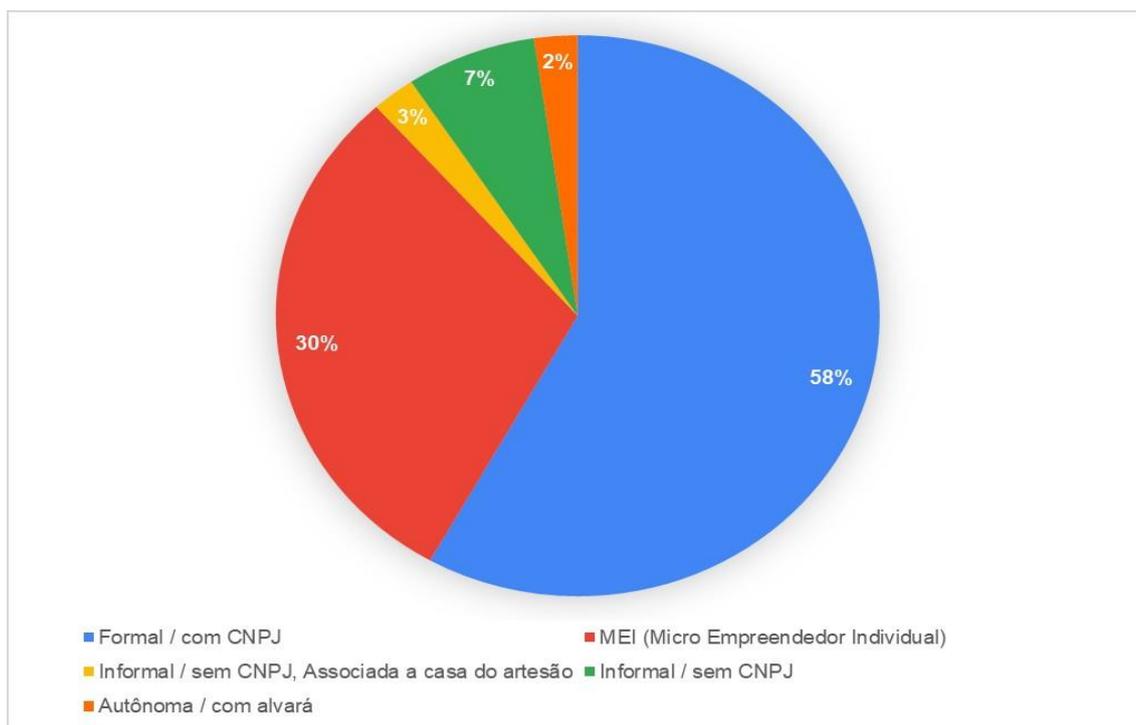
**Gráfico 8 - Responsabilidade com o sustento da família**



**Fonte: Autoria própria (2020)**

Nota-se que 65% das mulheres são responsáveis por no mínimo, metade do sustento da família, que corrobora com os dados apresentados no Gráfico 7. Tais fatores aumentam a dependência e o engajamento no seu empreendimento.

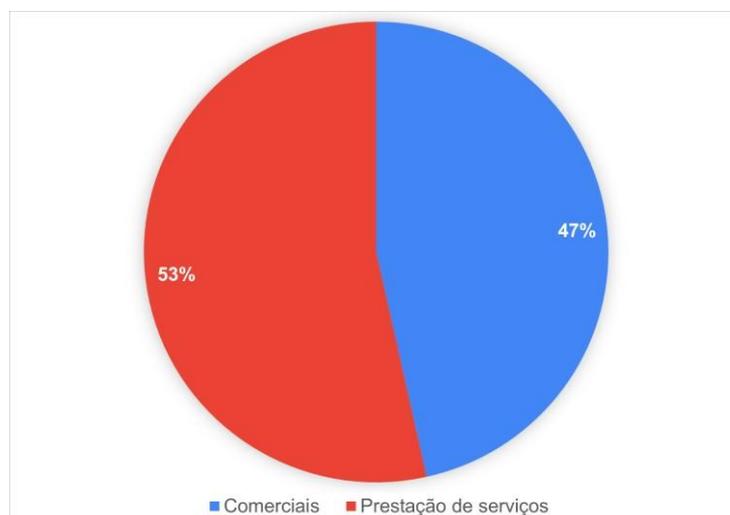
No Gráfico 9 estão apresentadas as informações acerca da constituição da empresa.

**Gráfico 9 - Constituição da Empresa**

**Fonte: Autoria própria (2020)**

Neste Gráfico 9 é importante ressaltar a quantidade de empresas formais que fazem parte da rede totalizando 90%, sendo que 30% são Micro Empreendedoras Individuais (MEI).

No Gráfico 10 é possível identificar o tipo de empresa, no que se refere a venda de produtos (comercial), ou prestação de serviços.

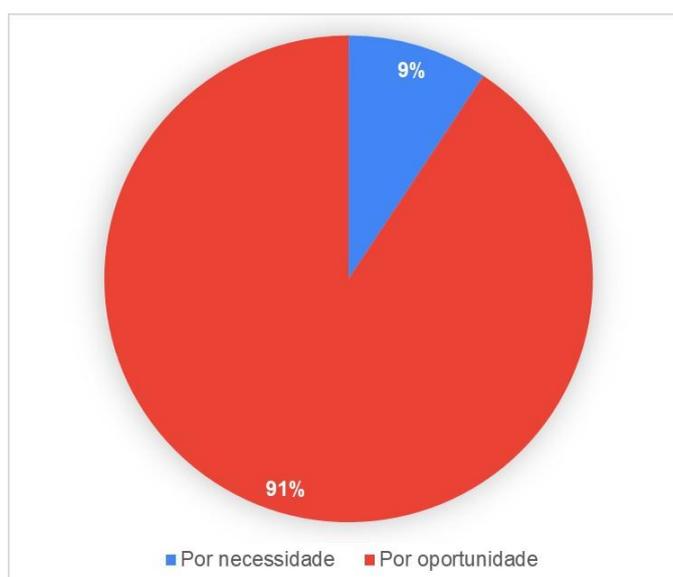
**Gráfico 10 - Ramo de atividade - Produto x Serviços**

**Fonte: Autoria própria (2020)**

A rede apresenta um equilíbrio ao se tratar da quantidade de mulheres que empreendem no ramo de produtos (47%) e no ramo de serviços (53%).

O Gráfico 11, apresenta dados em relação a motivação ao empreendedorismo, classificado como empreendedorismo por necessidade ou por oportunidade.

**Gráfico 11 - Motivação para empreender**

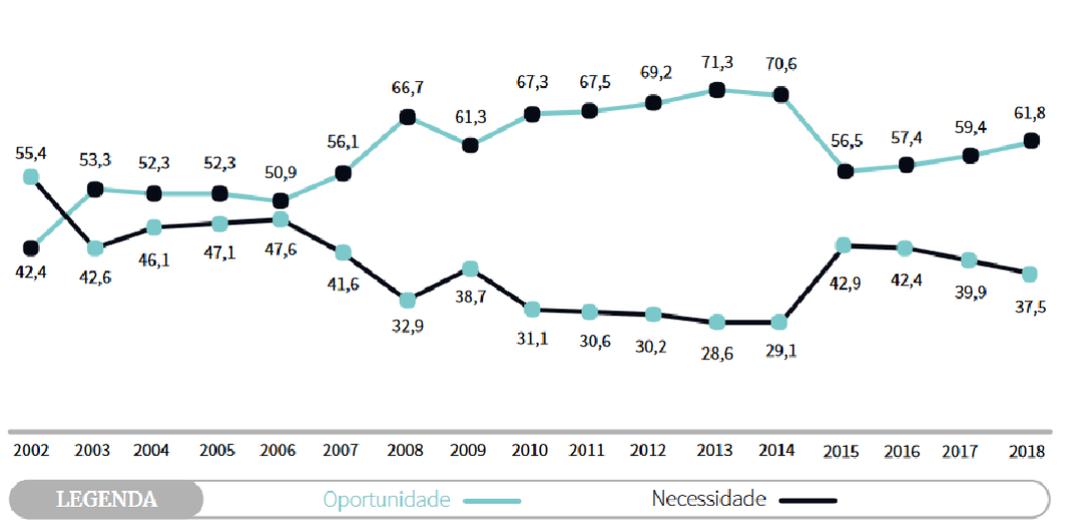


**Fonte: Autoria própria (2020)**

Ao analisar o Gráfico 11, observa-se o número significativo de mulheres empreendendo por oportunidade, dado este que está superior aos percentuais nacionais (GEM, 2019). No que tange os empreendimentos em fase inicial, está em 61,8% enquanto os empreendedores por necessidade representam 37,5%, no Brasil.

No gráfico 12, estão apresentados os percentuais de empreendedorismo por oportunidade e por necessidade entre os anos de 2002 e 2018.

**Gráfico 12 - Percentuais de empreendedorismo por oportunidade e por necessidade entre os anos de 2002 e 2018.**



Fonte: GEM (2019)

O gráfico 12 demonstra que, houve uma queda significativa entre 2014 e 2015, no percentual de empreendedores por oportunidade, porém a proporção vem apresentando um crescimento gradativo desde então, chegando a 61,8 em 2018. Os dados representam uma singela recuperação da economia brasileira a partir de 2015. Os números da CMEG de Ponta Grossa, superam os dados do GEM, em que 91% das mulheres apresentaram a motivação por oportunidade e 9% por necessidade.

## 4.2 ESTATÍSTICA DESCRITIVA

### 4.2.1 Estatística descritiva: Instrumento QV – WHOQOL-bref

A Tabela 8 apresenta informações com os resultados obtidos do instrumento de medição da QV.

**Tabela 8 - Estatística descritiva: Instrumento QV – WHOQOL-bref**

Domínios	Questões	Amplitude	Min	Máx	Média	Desvio Padrão	Variância
<b>Geral QV</b>	[1. Como você avaliaria sua qualidade de vida?]	3,0	2,0	5,0	4,023	0,8306	0,690
	[2. Quão satisfeito(a) você está com a sua saúde?]	3,0	2,0	5,0	3,953	0,8716	0,760
<b>Domínio I Físico0</b>	[3. Em que medida você acha que sua dor (física)	2,0	1,0	3,0	1,767	0,7819	0,611

	impede você de fazer o que você precisa?]						
	[4. O quanto você precisa de algum tratamento médico para levar sua vida diária?]	4,0	1,0	5,0	1,977	0,9633	0,928
	[5. O quanto você aproveita a vida?]	3,0	2,0	5,0	3,721	0,7661	0,587
	[6. Em que medida você acha que a sua vida tem sentido?]	3,0	2,0	5,0	4,488	0,6680	0,446
	[7. O quanto você consegue se concentrar?]	3,0	2,0	5,0	3,698	0,8028	0,645
	[8. Quão seguro(a) você se sente em sua vida diária?]	4,0	1,0	5,0	3,605	0,9793	0,959
	[9. Quão saudável é o seu ambiente físico (clima, barulho, poluição, atrativos)?]	4,0	1,0	5,0	3,837	0,8710	0,759
<b>Domínio II Psicológico</b>	[10. Você tem energia suficiente para seu dia-a-dia?]	3,0	2,0	5,0	3,698	0,8601	0,740
	[11. Você é capaz de aceitar sua aparência física?]	4,0	1,0	5,0	3,930	0,9359	0,876
	[12. Você tem dinheiro suficiente para satisfazer suas necessidades?]	4,0	1,0	5,0	3,140	0,9407	0,885
	[13. Quão disponíveis para você estão as informações que precisa no seu dia-a-dia?]	4,0	1,0	5,0	3,628	0,9264	0,858
	[14. Em que medida você tem oportunidades de atividade de lazer?]	3,0	2,0	5,0	3,419	0,9570	0,916
	[15. Quão bem você é capaz de se locomover?]	4,0	1,0	5,0	4,419	0,7632	0,583
<b>Domínio III Relações Sociais</b>	[16. Quão satisfeito(a) você está com o seu sono?]	4,0	1,0	5,0	3,581	1,0289	1,059
	[17. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade de desempenhar as atividades do seu dia-a-dia?]	3,0	2,0	5,0	3,791	0,8326	0,693
	[18. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade para o trabalho?]	4,0	1,0	5,0	3,930	0,8279	0,685
<b>Domínio IV Meio Ambiente</b>	[19. Quão satisfeito(a) você está consigo mesmo?]	4,0	1,0	5,0	3,930	0,8279	0,685
	[20. Quão satisfeito(a) você está com suas relações pessoais (amigos, parentes, conhecidos, colegas)?]	3,0	2,0	5,0	3,930	0,7987	0,638
	[21. Quão satisfeito(a) você está com sua vida	4,0	1,0	5,0	3,837	1,0896	1,187

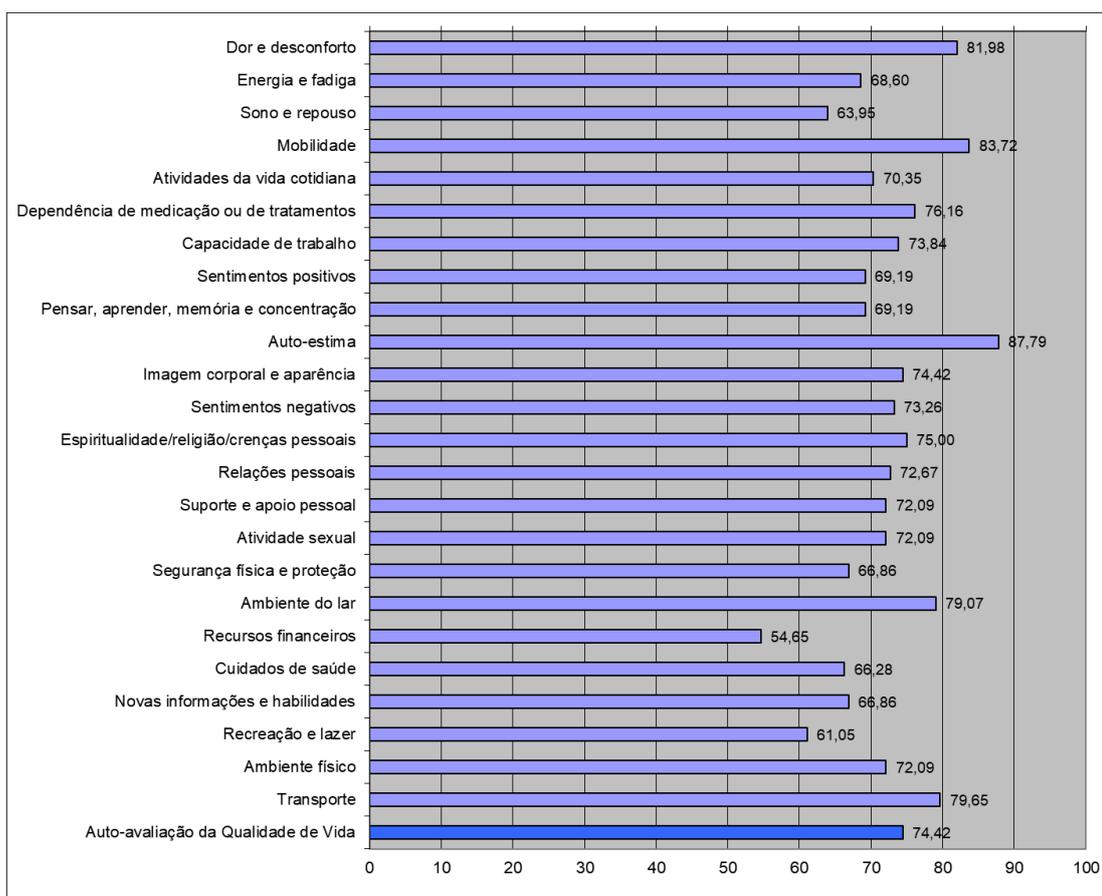
sexual?]							
[22. Quão satisfeito(a) você está com o apoio que você recebe de seus amigos?]	4,0	1,0	5,0	3,860	1,0137	1,028	
[23. Quão satisfeito(a) você está com as condições do local onde mora?]	3,0	2,0	5,0	4,209	0,7091	0,503	
[24. Quão satisfeito(a) você está com o seu acesso aos serviços de saúde?]	4,0	1,0	5,0	3,674	1,0628	1,130	
[25. Quão satisfeito(a) você está com o seu meio de transporte?]	2,0	3,0	5,0	4,256	0,5812	0,338	
[26. Com que frequência você tem sentimentos negativos tais como, mau humor, desespero, ansiedade, depressão?]	3,0	1,0	4,0	2,116	0,6972	0,486	

**Fonte: Autoria própria (2020)**

As amplitudes em que o valor é igual a 4, entende-se que as respostas variaram do 1 ao 5 na escala likert, sendo assim, não é possível identificar uma tendência nas respostas. A amplitude mais baixa identificada (2), variou de 3 a 5 ou de 1 a 3 na escala. Por exemplo, a faceta: satisfação com o meio de transporte, apresentou uma variação do 3 ao 5 na escala, neste sentido, entende-se que todas as mulheres apresentam um nível satisfatório com relação ao meio de transporte, conseqüentemente o valor do desvio padrão apresentou-se baixo (0,5812). O mesmo ocorre com a faceta cujo a pergunta é: Em que medida você acha que sua dor (física) impede você de fazer o que você precisa?, a qual apresentou a amplitude 2, variando as respostas de 1 a 3 na escala, por ser inversamente proporcional, ou seja, quanto menos a dor física impede a realização do trabalho, maior é a QV. Portanto neste sentido as mulheres empreendedoras não sentem dores que as impedem de trabalhar, neste quesito o desvio padrão também se apresentou baixo (0,7819).

Analisando as médias obtidas por meio da estatística descritiva, foi possível a elaboração do Gráfico 13 abaixo:

Gráfico 13 - Médias por faceta em % - Questionário de QV



Fonte: Autoria própria (2020)

A auto avaliação da QV, apresentou um percentual de 74,42%, classificada como uma qualidade de vida satisfatória. As facetas que apresentaram um percentual mais elevado estão relacionadas a dor e desconforto, mobilidade e Autoestima, as quais apresentaram o percentual acima de 80%. Neste contexto, Hytti *et al.* (2013), comenta que atuar no próprio negócio oferece maior autonomia e maiores oportunidades de autorrealização, do que trabalhar em um ambiente organizacional.

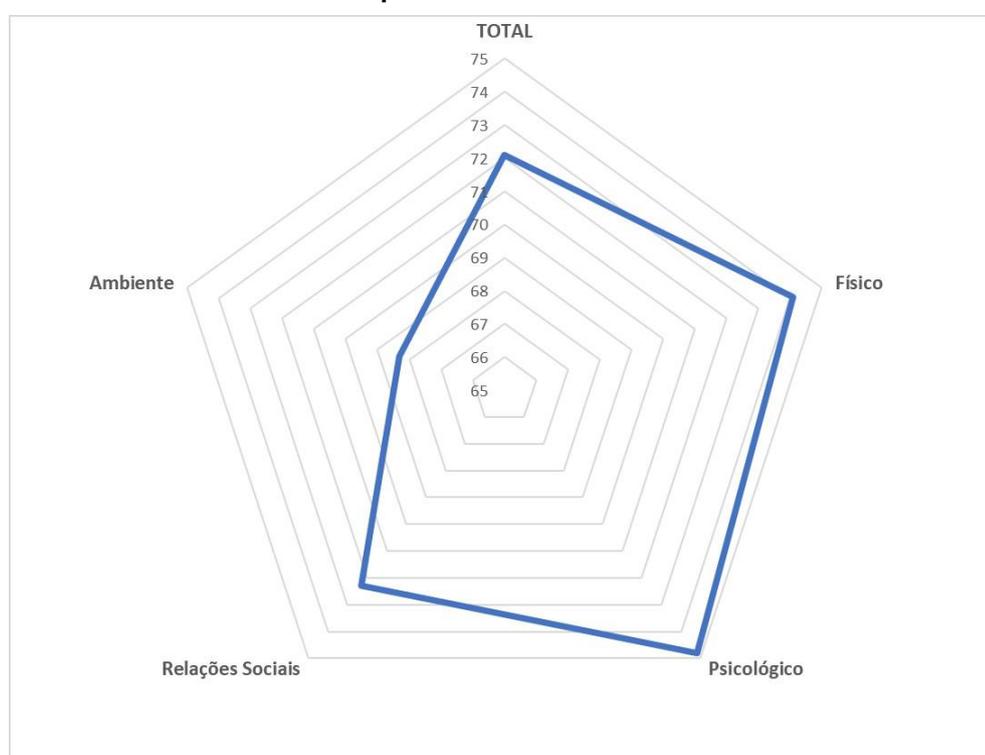
As facetas que apresentaram percentuais mais baixos e conseqüentemente, mais preocupantes, estão relacionadas a recursos financeiros, sono e repouso, segurança e proteção, cujas médias apresentaram valores inferiores a 65%. Neste sentido, Jonathan (2005), revelou em seu estudo que as empreendedoras são autoconfiantes apesar de preocupadas com a questão financeira e com o crescimento da empresa.

Em relação ao sono, Amaro e Dumith (2017) apontam que alterações do sono, tanto na qualidade, quanto na quantidade, podem ser naturais ou patológicas,

e podem levar a graves como, aumento da mortalidade; comprometimento da saúde física e mental; diminuição da produtividade; risco de acidentes; absenteísmo no trabalho e; menor QV. Neste contexto, Hillman *et al.* (2018), apontam que, conforme o aumento do avanço tecnológico, ocorre também um aumento na influência negativa sobre o sono, tornando um desafio para obtenção da qualidade do sono.

No Gráfico 14 é possível observar os percentuais quanto aos domínios (ambiente, físico, psicológico e relações sociais) relacionados a QV.

**Gráfico 14 - Médias por domínio em % - Instrumento de QV**



**Fonte: Autoria própria (2020)**

Os domínios psicológico e físico apresentam resultados mais elevados, sendo próximos de 75%. Já os domínios, relações sociais e ambiente ficaram um pouco abaixo, sendo: relações sociais (72,29%) e ambiente (68,31%). A média geral da QV apresenta um percentual de 72,29%, que de certa forma está alinhada com a autoavaliação da QV observada no Gráfico 13, 74,42%. Com a obtenção destes resultados foi atingido o objetivo específico – OE3: Analisar a QV das mulheres empreendedoras participantes da rede.

Segundo Pedroso e Pilatti (2012) o domínio físico engloba sete facetas: dor e desconforto, energia e fadiga, sono e repouso, mobilidade, atividades da vida

cotidiana, dependência de medicação ou de tratamentos e, capacidade de trabalho, que são determinantes da QV. Sendo assim as mulheres em que a maioria depende do empreendimento para sustento da família, sendo este parcial ou completo, precisam ter capacidade para o trabalho e terem energia suficiente para as atividades cotidianas. Mesmo com a demanda das atividades domésticas, maternidade, ou possuir mais de um empreendimento, o domínio físico apresentou resultado satisfatório, com 74,09%. Entre as facetas deste domínio, a que apresentou o menor percentual foi sono e repouso com 63,95%, este quesito influenciou negativamente no resultado deste domínio.

Quanto ao domínio psicológico, o qual envolve as facetas: sentimentos positivos; pensar, aprender, memória e concentração; autoestima; imagem corporal e aparência; sentimentos negativos e; espiritualidade, religião e crenças pessoais (PEDROSO; PILATTI, 2012), o percentual atingido foi de 74,81%, sendo assim foi o domínio que apresentou o resultado mais elevado com relação a QV.

O domínio das relações sociais engloba: relações pessoais; suporte (apoio) social e; atividade sexual (PEDROSO; PILATTI, 2012). O resultado neste domínio apresenta um valor abaixo dos demais, 72,29%. Entende-se que as mulheres são bem relacionadas, possuem redes de contato, porém ao analisar os dados de participação da rede, das 43 respondentes, 29 classificaram a sua participação na rede como muito baixa, baixa ou média, ou seja 67% não participam ativamente da CMEG, sugere-se que esta seja uma das causas para diminuir o resultado deste domínio. Outra causa seria a não satisfação com a vida sexual, apresentando 72,09% de satisfação. Ao aplicar o instrumento, notou-se que algumas mulheres tinham um pouco de vergonha em dizer que estavam muito satisfeitas na vida sexual, algumas pediam para mudar a resposta depois que já tinham respondido, diminuindo a satisfação na vida sexual.

De acordo com Pedroso e Pilatti (2012) O domínio do meio ambiente é composto pelas facetas: segurança física e proteção; ambiente no lar; recursos financeiros; cuidados de saúde e sociais; oportunidades de adquirir novas informações e habilidades; participação e oportunidades de recreação/lazer; ambiente físico (poluição, ruído, trânsito e clima) e; transporte. O domínio meio ambiente apresenta o menor resultado em relação aos demais, com 68,31%. Analisando as facetas, nota-se que a questão financeira (54,65%) e recreação e

lazer (61,05%), apresentam os menores valores, isto está relacionado a um fato identificado nas entrevistas, principalmente com as empreendedoras com maior tempo de empresa, o fato é a economia não favorável a qual resultou em uma queda abrupta nas vendas, desde aproximadamente 5 a 6 anos atrás.

Outro ponto que pode ser considerado para justificar resultado deste domínio, é a demissão de colaboradores, pois devido ao momento de crise e economia não favorável, as empreendedoras foram forçadas a dispensarem colaboradores / estagiários, que resultou em um aumento de atividades e nas horas dedicadas ao empreendimento. Com o capital financeiro menor e mais horas dedicadas ao trabalho, houve uma diminuição das horas destinadas a recreação e lazer, que consequentemente impactou negativamente da QV das empreendedoras neste domínio.

Pode-se também constatar que a falta de atividades de lazer e recreação, pode estar atrelada ao equilíbrio entre a demanda doméstica e o trabalho. De acordo com Jonathan (2011), o exercício de empreender para as mulheres proporciona prazer e bem-estar, para tanto precisam utilizar estratégias que equilibrem as demandas pessoais, familiares e profissionais.

As atividades de lazer ativas são mais benéficas (STEBBINS, 2007), e podem levar a uma sensação de domínio e controle entre a vida pessoal e trabalho, principalmente quando desprendimento psicológico do trabalho raramente é alcançado. Atividades de lazer ativas e de alto esforço, tais como o exercício, participação de eventos sociais e trabalho em projetos diferentes fora do ambiente de trabalho, podem ajudar os empreendedores, temporariamente, a se desprenderem do trabalho e oferecer uma experiência “escape” quando as fronteiras entre trabalho e vida são difíceis de perceber. Logo, as atividades de pausa de um indivíduo influenciam na sua QV e bem-estar geral e ainda aumenta o equilíbrio entre a vida pessoal e trabalho (BAHAUOVNA; BAHAUOVNA, 2016).

#### 4.2.2 Estatística descritiva do instrumento de Empreendedorismo - Inventário de Barreiras e Facilitadores do Empreendedorismo

A Tabela 9 apresenta informações com os resultados obtidos do instrumento de medição da Barreiras e Facilitadores do Empreendedorismo.

Tabela 9 - Estatística descritiva do instrumento de Empreendedorismo - IBFE

Domínios	Questões	Amplitude	Min	Máx	Média	Desvio Padrão	Variância
<b>Intenção de empreender</b>	[V1a. Tenho um desejo de um dia abrir meu próprio negócio.]	0,0	5,0	5,0	5,000	0,0000	0,000
	[V1c. Tenho vontade de transformar minhas ideias em novos negócios.]	4,0	1,0	5,0	4,326	1,0850	1,177
	[V1e. Caso fosse lucrativo, eu teria a intenção de iniciar um NOVO negócio.]	4,0	1,0	5,0	4,070	1,3522	1,828
	[V1d. Eu gostaria de investir em novos negócios, se eu tivesse dinheiro e recursos]	4,0	1,0	5,0	4,372	1,0006	1,001
	[V1b. Sinto-me empolgada com a ideia de ter meu próprio negócio.]	3,0	2,0	5,0	4,465	0,7668	0,588
<b>Risco</b>	[V2c. Correr riscos em um negócio é algo inevitável, mas eu enfrento os riscos.]	2,0	3,0	5,0	4,209	0,8326	0,693
	Fator Risco [V2d. Eu faria uma dívida de longo prazo para investir em uma oportunidade de negócio.]	4,0	1,0	5,0	3,419	1,6218	2,630
	Fator Risco. [V2e. Tenho disposição a correr riscos relacionados aos negócios.]	4,0	1,0	5,0	3,767	1,1920	1,421
	Fator Risco. [V2b. Sou corajosa e não tive medo de abrir um negócio, mesmo com todo o risco]	3,0	2,0	5,0	4,349	0,9483	0,899
	Fator Risco. [V2a. Eu abriria um negócio inovador apesar da insegurança.]	4,0	1,0	5,0	4,000	1,0690	1,143
<b>Acesso a capital.</b>	[V3c. Percebo uma facilidade em obter capital rapidamente.]	4,0	1,0	5,0	3,163	1,1938	1,425
	[V3b. Conheço pessoas que poderiam me ajudar com dinheiro para eu abrir um novo negócio.]	4,0	1,0	5,0	3,326	1,3579	1,844
	[V3a. Percebo a possibilidade de ter acesso à capital ou recursos para abrir um novo negócio.]	4,0	1,0	5,0	3,581	1,2580	1,583
	[V3d. Tenho contatos que financiariam meu negócio caso necessário]	4,0	1,0	5,0	3,256	1,4975	2,243

	[V3e. Tenho como conseguir um empréstimo para abrir um novo negócio.]	4,0	1,0	5,0	3,326	1,5232	2,320
<b>Inovação</b>	Fator Inovação. [V4b. Sinto-me bem criando coisas novas.]	4,0	1,0	5,0	4,326	0,9933	0,987
	Fator Inovação [V4e. Sou uma pessoa Inovadora]	3,0	2,0	5,0	4,163	0,9742	0,949
	Fator Inovação [V4a. Sinto prazer em atividades que exigem imaginação/criatividade.]	4,0	1,0	5,0	4,302	1,0809	1,168
	Fator Inovação [V4d. Sou apaixonado por novas ideias.]	3,0	2,0	5,0	4,535	0,8266	0,683
	Fator Inovação [V4c. Sou uma pessoa com muita imaginação.]	4,0	1,0	5,0	4,163	1,1737	1,378
<b>Oportunidade</b>	Fator oportunidade. [V5b. Consigo detectar as possíveis oportunidades do mercado.]	4,0	1,0	5,0	3,814	1,0061	1,012
	Fator oportunidade. [V5c. Tenho a capacidade de obter lucro ao identificar uma oportunidade de negócio.]	3,0	2,0	5,0	3,581	1,0055	1,011
	[V5a. Consigo identificar a oportunidade de um negócio lucrativo.]	4,0	1,0	5,0	3,767	1,1513	1,326
	[V5e. Encaro as necessidades alheias (dos outros), como oportunidades de negócio.]	4,0	1,0	5,0	3,744	1,2362	1,528
	[V5d. Sinto-me atraída a identificar oportunidades de negócio.]	4,0	1,0	5,0	4,116	1,1172	1,248
<b>Liderança</b>	[V6a. Sinto que possuo a habilidade de gerenciar pessoas.]	3,0	2,0	5,0	4,233	0,9471	0,897
	[V6e. Geralmente, prefiro liderar os grupos que faço parte.]	4,0	1,0	5,0	4,070	1,0555	1,114
	[V6b. Sou capaz de motivar as pessoas a realizarem tarefas difíceis.]	3,0	2,0	5,0	4,116	0,7931	0,629
	[V6d. Tenho capacidade de estimular pessoas a trabalharem em grupo.]	4,0	1,0	5,0	3,837	1,1533	1,330
	Fator liderança e gerenciamento. [V6c. Acredito ser capaz de organizar as tarefas de um grupo.]	3,0	2,0	5,0	4,233	0,8954	0,802

<b>Rede de relacionamento</b>	[V7c. Consigo encontrar pessoas que possam facilitar a realização dos meus projetos.]	4,0	1,0	5,0	3,814	1,1803	1,393
	[V7a. Sei a quem posso recorrer para abrir um novo negócio.]	4,0	1,0	5,0	3,698	1,2447	1,549
	[V7e. Procuo manter redes de relacionamentos com as pessoas que sei que podem ser úteis para mim.]	3,0	2,0	5,0	4,209	,8880	,788
	[V7b. Possui uma rede de contatos que poderia me auxiliar na abertura de um novo negócio.]	4,0	1,0	5,0	3,628	1,2154	1,477
	[V7d. Se eu fosse abrir um NOVO negócio, saberia exatamente com quem eu entraria em contato para ser meu sócio.]	4,0	1,0	5,0	3,465	1,2974	1,683
	<b>Paixão</b>	[V8b. Executo meu trabalho com paixão.]	3,0	2,0	5,0	4,535	0,7351
V8e. Sinto prazer em fazer o meu trabalho de forma bem feita.]		2,0	3,0	5,0	4,744	0,5387	0,290
.[V8c. Sinto-me envolvida pelo trabalho que realizo.]		3,0	2,0	5,0	4,512	0,8830	0,780
V8a. Apaixonono-me pelos trabalhos que realizo.]		3,0	2,0	5,0	4,581	0,7314	0,535
[V8d. Realizo com dedicação os meus trabalhos.]		4,0	1,0	5,0	4,581	0,9059	0,821

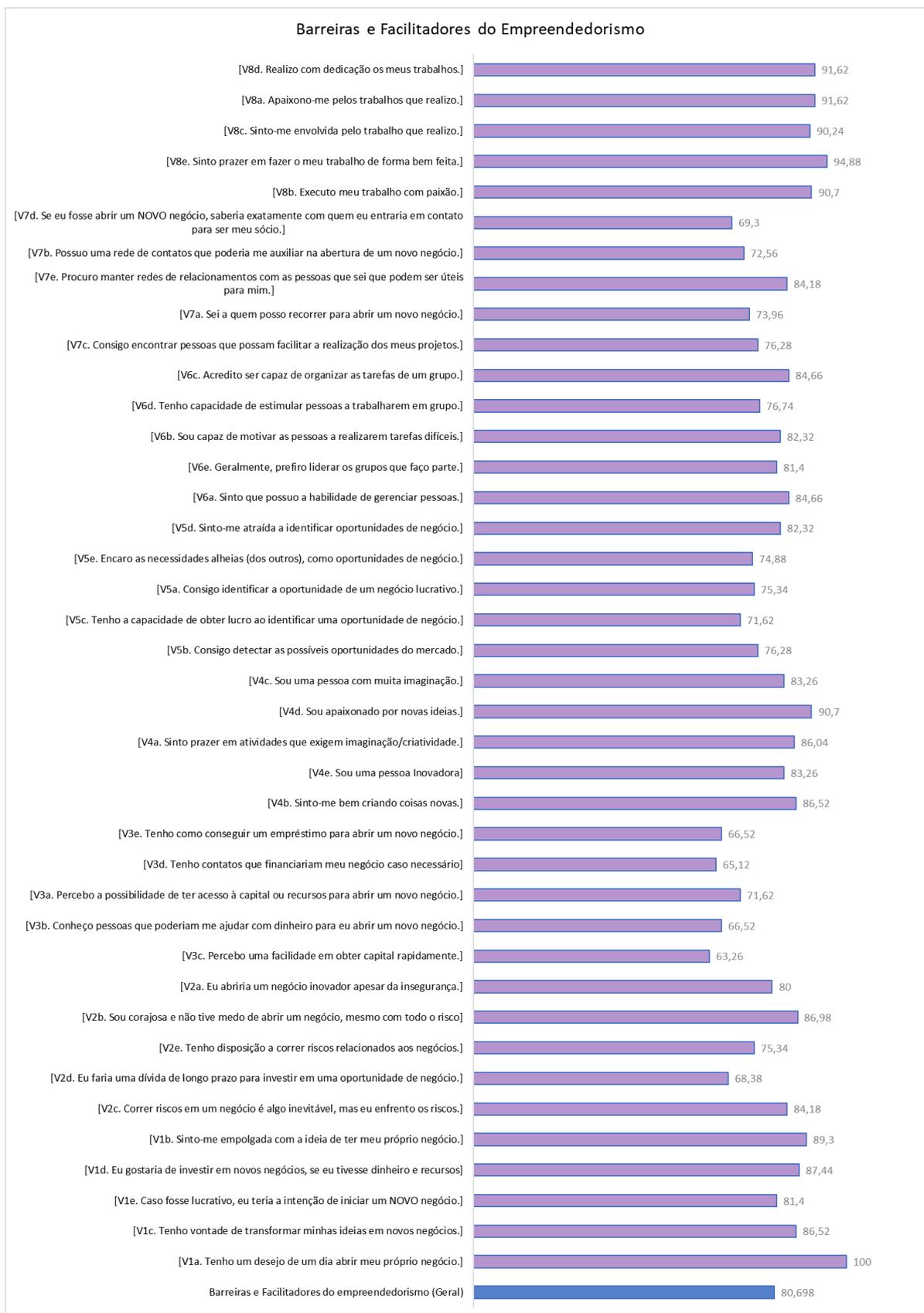
Fonte: Autoria própria (2020)

A amplitude mais baixa identificada (1), não apresentou variação nas respostas, a pergunta é referente ao domínio Intenção de empreender, e todas as empreendedoras responderam com a opção máxima (5), observando que todas já possuem um negócio próprio. Outra amplitude identificada (2), variou de 3 a 5 na escala likert. A faceta que apresentou tal amplitude é: V2c. Correr riscos em um negócio é algo inevitável, mas eu enfrento os riscos, por meio deste resultado, entende-se que as mulheres correm riscos no empreendedorismo, mas que isso é algo normal neste meio, o valor do desvio padrão apresentou-se um dos mais baixos em relação aos demais (0,8326). O mesmo ocorre com a faceta cujo a pergunta é: V8e. Sinto prazer em fazer o meu trabalho de forma bem feita, a qual apresentou a amplitude 2, por meio deste resultado é possível notar que no geral as mulheres

empreendedoras sentem prazer ao realizar o trabalho de forma bem feita, neste quesito o desvio padrão também apresentou-se baixo (0,5387).

Tendo como base as médias provenientes da estatística descritiva, foi possível elaborar o Gráfico 16.

Gráfico 15 - Média por faceta em % - Instrumento IBFE



Fonte: Autoria própria (2020)

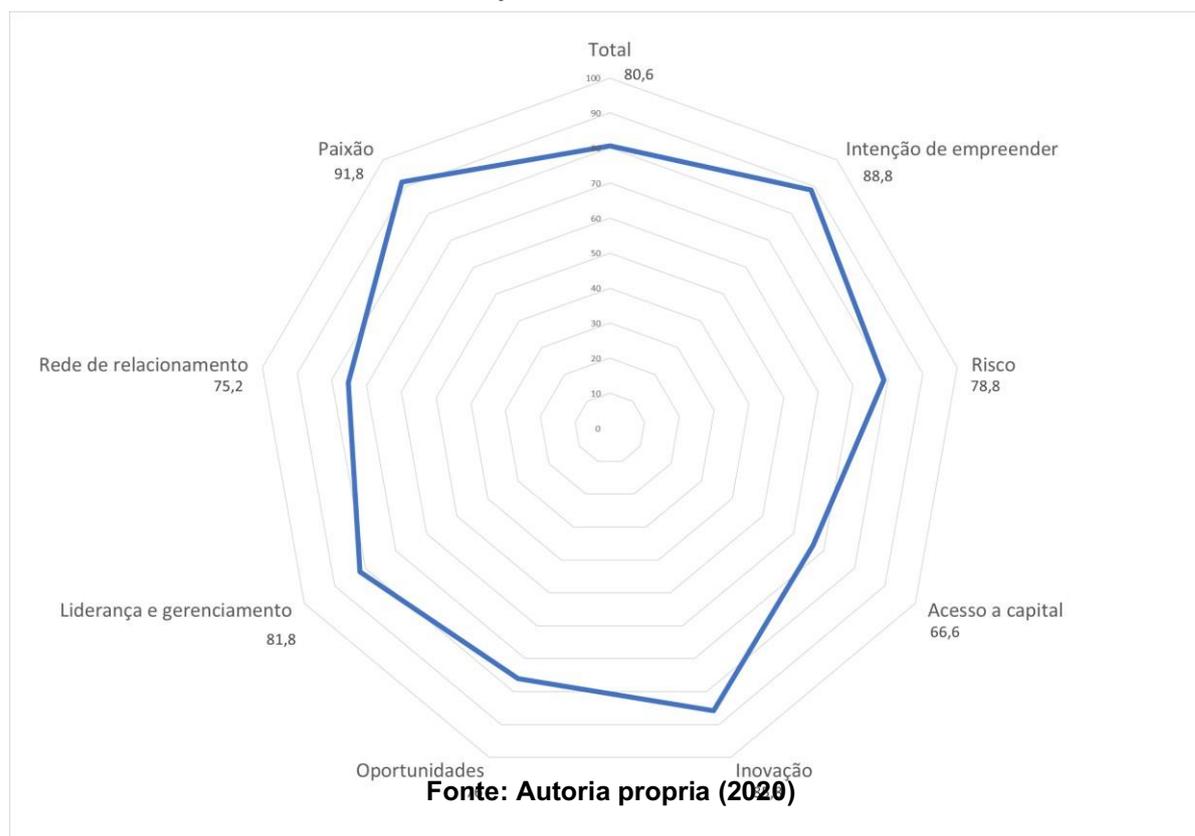
Destacam-se no Gráfico 15 as facetas com os percentuais baixos (abaixo de 70%), caracterizadas como barreiras do empreendedorismo. Neste sentido destacam-se as facetas (V3a, V3c, V3d, V3e), todas referente ao domínio: acesso à capital.

Outra faceta (V2b) que apresentou um percentual baixo (68,38%), também está relacionada ao fator financeiro, mas está no domínio relacionado ao risco.

A faceta (V7d), apresenta o percentual de 69,3% e está relacionada ao domínio rede de relacionamento, mas neste caso a pergunta refere-se a sociedades empresariais, cuja pergunta é: Se eu fosse abrir um novo negócio saberia exatamente com quem entrar em contato para ser meu sócio. As mulheres pertencem a uma rede de mulheres empreendedoras, mas sentem-se inseguras ao se tratar de uma possível sociedade na empresa.

No gráfico 16, é possível verificar os resultados separados por domínios.

**Gráfico 16 - Médias por domínio em % - Instrumento IBFE**



O domínio Intenção de empreender foi o segundo a apresentar o melhor resultado (88,8%), por se tratar de uma amostra de mulheres que possuem

empreendimentos já estabelecidos. A intenção de empreender é uma característica marcante do empreendedor e trata-se de uma predisposição aos negócios (SCHMITT-RODERMUND, 2010; ABEBE, 2012).

Quanto ao domínio risco, o percentual foi 78,8%. A faceta que apresentou menor percentual (68,37%) é: Eu faria uma dívida de longo prazo para investir em uma oportunidade de negócio. Talvez algumas empreendedoras prefiram a estabilidade dos seus negócios já em andamento do que arriscar em outro negócio, contraindo uma dívida longa. No geral risco é uma característica que apresentou resultado satisfatório (78,8%) e trata-se de um quesito importante no perfil empreendedor. De acordo com Nassif, Ghobril e Silva (2010), uma característica marcante do empreendedor é estar disposto a arriscar. Neste sentido, Moraes, Hashimoto e Albertini (2013) enfatizam, que o empreendedor apresenta o comportamento voltado para correr riscos, porém entende-se como riscos calculados. Os autores corroboram com Drucker (2001), o qual enfatiza que os empreendedores minimizam os riscos para que possam enfrentá-los.

No domínio acesso a capital, as mulheres da CMEG apresentaram o menor percentual em relação aos outros fatores do empreendedorismo (66,6%). O fator financeiro também foi percebido no questionário QV como um dos pontos principais que prejudicam a QV das empreendedoras, no instrumento IBFE, a afirmativa se confirma novamente.

No empreendedorismo um dos fatores essenciais é ter acesso ao capital financeiro, sendo por empréstimos bancários ou ainda de familiares/amigos. De acordo com Sheng (2008) não adianta apenas ter capital financeiro, mas sim, a facilidade de conseguir o acesso ao capital. Zhu, Kara e Zhu (2019), citam que a economia fraca e falta de acesso ao capital financeiro são considerados por mulheres empreendedoras como barreiras em seus negócios.

Quanto ao domínio paixão, as mulheres apresentam o maior percentual, 91,8%, isto prova o quanto são apaixonadas pelo que fazem, corroborando com a definição de Dornelas (2004, p.16), o empreendedor é “Um indivíduo possui uma motivação singular, é apaixonado pelo que faz e que não quer ser igual aos seus pares”. Bygrave (2004, p. 25) afirma, o empreendedor é “Um indivíduo dedicado e devoto ao trabalho”.

No contexto da paixão por empreender, o empreendedor possui uma paixão egoísta e narcisista, que o motiva a lutar pelo desenvolvimento do próprio negócio. A motivação engloba características como perseverança, visão, independência, necessidade de realização e paixão (LOCKE, BAUM, 2007; MATHIEU, ST-JEAN, 2013).

Em relação ao domínio rede de relacionamentos, as mulheres apresentaram um percentual de 75,2% reafirmando a importância do pertencimento a rede CMEG. Segundo Souza (2016), estudiosos vêm defendendo a questão de que o empreendedor deve possuir boas redes de relacionamento, pois, as parcerias são essenciais para o desenvolvimento de qualquer negócio.

O domínio liderança e gerenciamento também apresentou um percentual elevado nas respostas, 81,8%, sendo assim, é possível afirmar as empreendedoras possuem um perfil forte de liderança e gerenciamento. A liderança é um dos fatores decisivos que induzem um indivíduo empreender, isto é, ser líder e não liderado. Empreender é possuir atributos psicológicos e comportamentais conduzem a um perfil de liderança e centralizador, o que implica na obtenção de habilidades de gerenciamento (SOUZA, 2016).

O domínio voltado para oportunidade apresentou um percentual de 76%, as mulheres apresentam senso de oportunidade elevado, mas que pode ser melhorado, não no sentido de novos empreendimentos, mas no sentido de visualizar oportunidades dentro do próprio negócio. Souza (2016), mostra o ciclo de identificação, valoração e exploração da oportunidade, o qual é um processo em que o empreendedor internaliza todas as coisas para encontrar e empreender oportunidades, isso é: vive em estado de alerta para as oportunidades do seu interesse.

A inovação é um dos domínios que apresentou resultado expressivo, 85,8%, sendo assim é possível afirmar que as mulheres são inovadoras. Drucker (1993) aponta que os empreendedores são essencialmente inovadores e que a inovação é o principal instrumento para executar um negócio. “A inovação é subsidiada pela habilidade do empreendedor de visualizar oportunidades, criar redes e tirar vantagem delas” (SANTOS, 2016, p. 9). Schmidt e Bohnenberger (2009) propõem que um elemento diretamente ligado à Inovação é a Criatividade. Neste contexto observa-se que as mulheres associadas a CMEG demonstram formas criativas para

divulgam seus produtos e serviços, desenvolvem os mais variados tipos de promoções, fazem parcerias entre elas, realizam eventos em conjunto, disponibilizam aplicativos etc.

#### 4.2.3 Estatística Descritiva do Constructo de Empreendedorismo – Barreiras do empreendedorismo feminino

A Tabela 10 apresenta informações com os resultados referentes as Barreiras do empreendedorismo feminino.

**Tabela 10 - Estatística Descritiva do Constructo - Barreiras do empreendedorismo feminino**

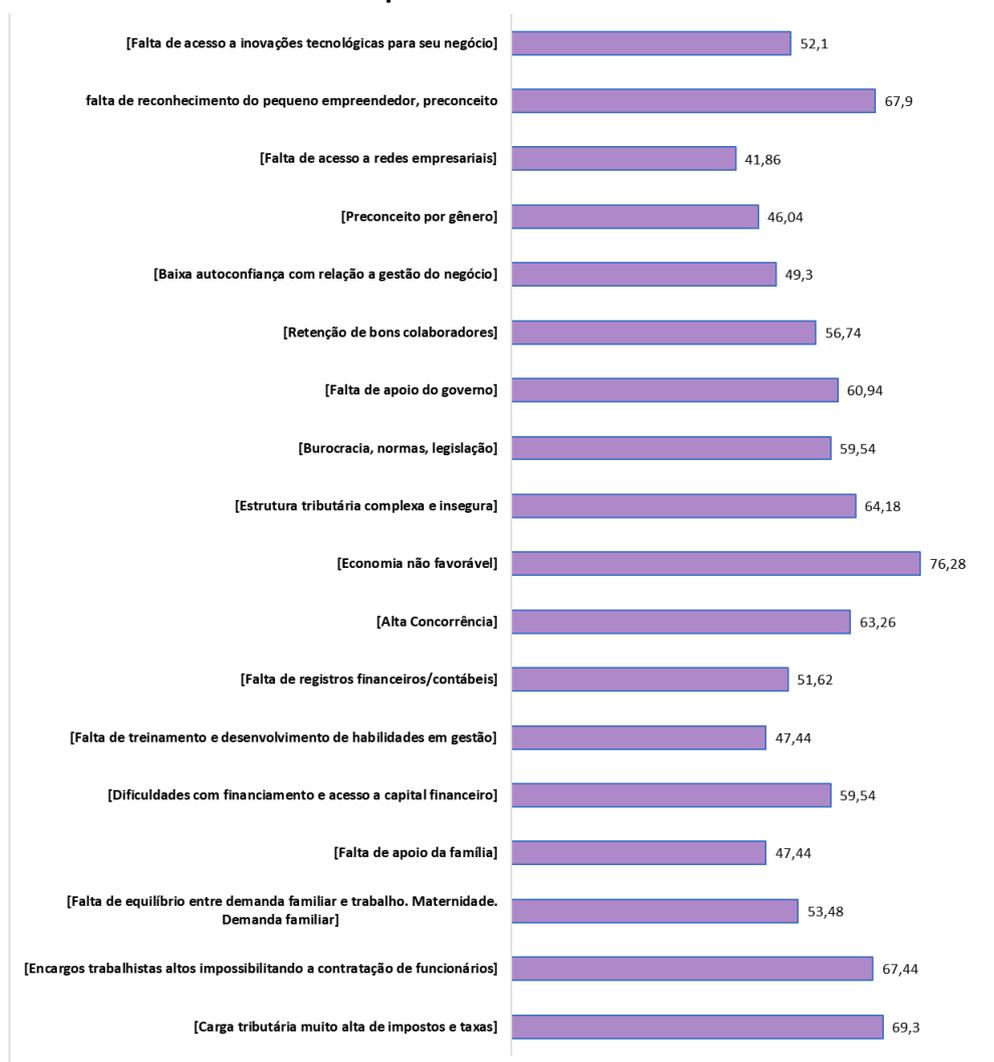
Domínios	Questões	Amplitude	Min	Máx	Média	Desvio Padrão	Variância
Acesso a redes	[Falta de acesso a redes empresariais]	4,0	1,0	5,0	2,093	1,0423	1,086
Encargos e Impostos	[Carga tributária muito alta de impostos e taxas]	4,0	1,0	5,0	3,465	1,3336	1,779
	[Encargos trabalhistas altos impossibilitando a contratação de funcionários]	4,0	1,0	5,0	3,372	1,5739	2,477
Familiar	[Falta de equilíbrio entre demanda familiar e trabalho. Maternidade. Demanda familiar]	4,0	1,0	5,0	2,674	1,4755	2,177
	[Falta de apoio da família]	4,0	1,0	5,0	2,372	1,4479	2,096
Financeiro	[Dificuldades com financiamento e acesso a capital financeiro]	4,0	1,0	5,0	2,977	1,1647	1,357
Gestão	[Falta de treinamento e desenvolvimento de habilidades em gestão]	4,0	1,0	5,0	2,372	1,0241	1,049
	[Falta de registros financeiros/contábeis]	4,0	1,0	5,0	2,581	1,2580	1,583
	[Retenção de bons colaboradores]	4,0	1,0	5,0	2,837	1,2522	1,568
Macro e micro ambiente	[Alta Concorrência]	4,0	1,0	5,0	3,163	1,3080	1,711
	[Economia não favorável]	4,0	1,0	5,0	3,814	1,2584	1,584
Empoderamento	[Baixa autoconfiança com relação a gestão do negócio]	4,0	1,0	5,0	2,465	1,2218	1,493
Políticas públicas	[Estrutura tributária complexa e insegura]	4,0	1,0	5,0	3,209	1,2451	1,550
	[Burocracia, normas, legislação]	4,0	1,0	5,0	2,977	1,1231	1,261

	[Falta de apoio do governo]	4,0	1,0	5,0	3,047	1,2335	1,522
Social e Cultural	[Preconceito por gênero ser mulher]	4,0	1,0	5,0	2,302	1,3190	1,740
	Falta de reconhecimento do pequeno empreendedor, preconceito	4,0	1,0	5,0	3,395	1,1980	1,435
Tecnológico	[Falta de acesso a inovações tecnológicas para seu negócio]	4,0	1,0	5,0	2,605	1,3299	1,769

Fonte: Autoria própria (2020)

Na Tabela 10 foi possível notar que não houve variações entre os itens com relação as amplitudes. Isto representa que as respostas variaram do 1 ao 5 na escala likert. Com base nos valores de média, foi possível construir o Gráfico 17.

**Gráfico 17 - Médias por faceta em % - Constructo Barreiras do Empreendedorismo Feminino**

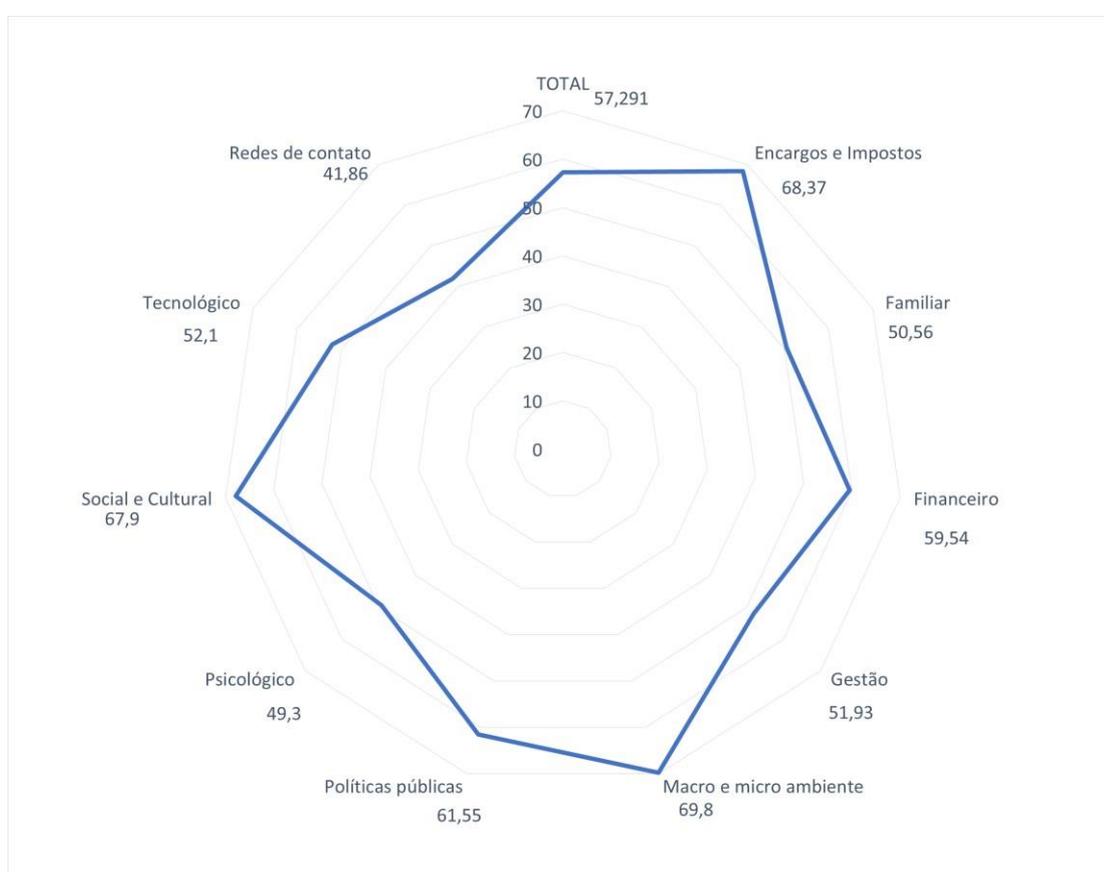


Fonte: Autoria própria (2020)

No Gráfico 17 pode-se observar o quanto as barreiras interferem na vida das mulheres empreendedoras. Pontos a serem destacados, são a barreira da economia não favorável com 76,28% sendo a barreira com o maior valor apresentado. Foi identificado o item carga tributária e impostos elevados, com 69,3%, em terceiro lugar está a falta de reconhecimento do pequeno empreendedor, com 67,9%. Encargos trabalhistas elevados aparece em quarto lugar com 67,44%.

No gráfico 18 é possível realizar uma análise separada das barreiras por domínios.

**Gráfico 18 - Domínios - Barreiras do Empreendedorismo Feminino**



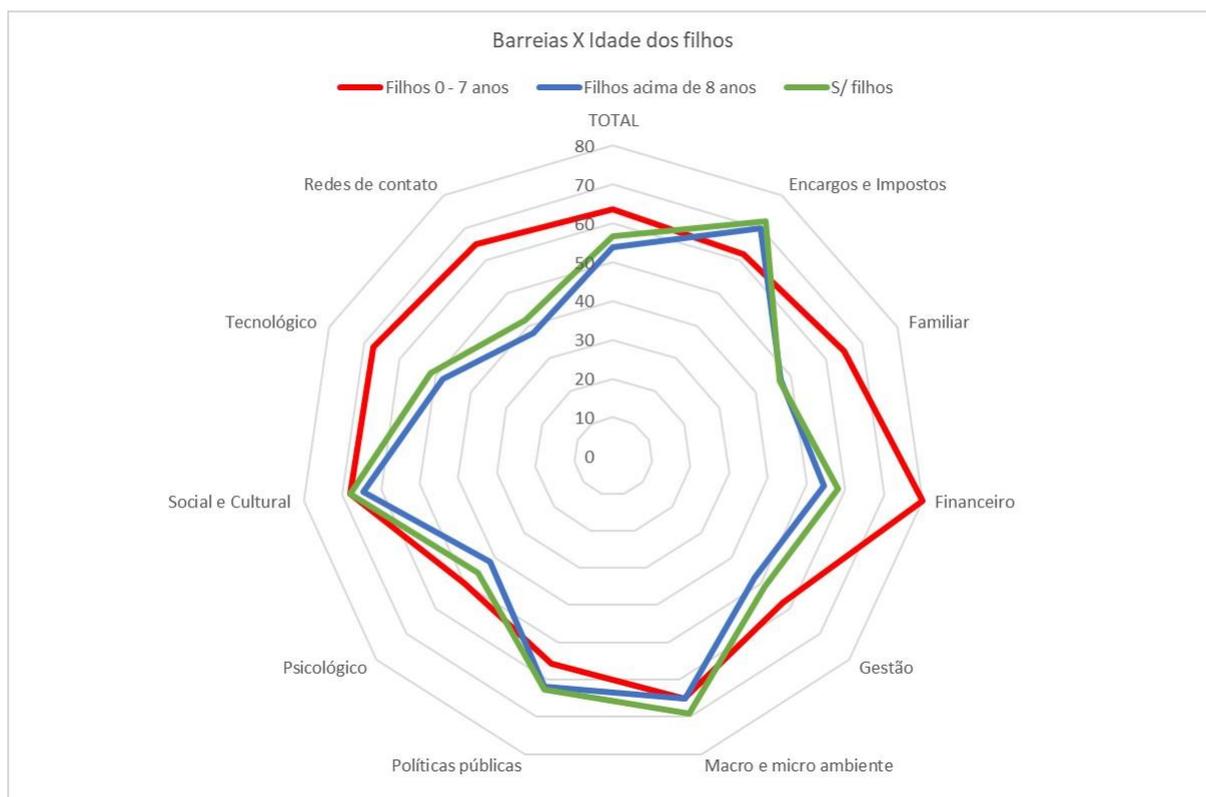
**Fonte: Autoria própria (2020)**

No Gráfico 18 é possível analisar as barreiras que interferem nos negócios das mulheres empreendedoras pertencentes a rede, em que, quanto maior for o valor do percentual maior é o impacto negativo da barreira sobre o empreendimento. Os domínios (I) Encargos e impostos, (II) Social e Cultural, (III) Interferências do macro e microambiente (economia, concorrência) e (IV) Políticas públicas,

apresentam uma maior representatividade, apresentando um impacto acima de 60% das respectivas barreiras.

No Gráfico 19 são analisados os domínios referentes as barreiras do empreendedorismo e a idade dos filhos.

**Gráfico 19 - Comportamento das Barreiras conforme a idade dos filhos**



Fonte: Autoria própria (2020)

Ao analisar a idade dos filhos é notório o comportamento dos resultados relacionados as empreendedoras com filhos entre zero e sete anos em relação as demais. Tais mulheres sofrem impacto não somente do ambiente familiar, mas em outros domínios, como, financeiro, acesso a redes de contato, tecnológico, psicológico e gestão, os quais apresentaram uma diferença percentual ao comparar com as mulheres que não têm filhos e mulheres com filhos acima de oito anos.

Mulheres com filhos pequenos apresentam maiores dificuldades financeiras, pois o tempo de dedicação ao empreendimento é prejudicado, interferindo na renda da mulher empreendedora.

Identifica-se que a barreira familiar apresenta uma diferença significativa conforme a idade dos filhos, pois o percentual aumenta de 46% para 68% referente

a dificuldade para equilibrar a demanda familiar e trabalho. Ramadani, Hisrich e Gërguri-Rashiti (2015), citam que os principais obstáculos enfrentados por mulheres empreendedoras estão relacionados com dificuldades em estabelecer o equilíbrio entre as obrigações familiares e compromissos de trabalho. Aquelas que dedicam a maior parte do seu tempo disponível para o seu negócio, podem enfrentar problemas no cumprimento das suas responsabilidades como esposas e mães. Patrick, Stephens e Weinstein (2016) e Welsh, Kaciak e Shamah (2018), apontam em seus estudos que a sobrecarga familiar com crianças pequenas é maior do que com crianças mais velhas, tendo em vista que filhos mais velhos requerem menos atenção, e que a situação geral da família é mais estável.

Cabe ressaltar que no domínio da barreira familiar está a faceta relacionada a apoio que a empreendedora recebe da família, que no caso, as mulheres com filhos pequenos apresentam a percepção que recebem menos apoio da família, por exemplo na divisão de tarefas com o cônjuge. Neste sentido, Gupta e Mirchandani (2018), sugerem que as mulheres empreendedoras devem receber mais apoio, não só em termos de finanças, mas também em termos de infraestrutura e apoio moral da família, visando a sua realização profissional no empreendedorismo.

Solesvik, Iakovleva e Trifilova (2019), revelam em seu estudo que os homens na Rússia, geralmente trabalham períodos mais longos e assim fazem menos trabalho em casa do que as mulheres, limitando assim a capacidade das mulheres russas para progredirem em suas carreiras.

Outra diferença entre as empreendedoras com filhos pequenos e empreendedoras com filhos acima de 8 anos e empreendedoras sem filhos, ocorre em relação ao domínio, Redes de contato, onde o percentual com relação a esta barreira se eleva de 39% para 65%, pois mulheres com os filhos pequenos tentam a se afastarem das redes, possivelmente devido às demandas dos filhos.

O domínio tecnológico também é afetado para as empreendedoras com filhos pequenos, decorrente também da falta de tempo para acesso a novas tecnologias, neste caso o percentual tem um aumento de 49% para 69%.

Tais resultados, referentes a maternidade corroboram com o estudo de Sullivan e Meek (2012), que afirma: as mulheres apresentam maiores responsabilidades para as atividades de assistência à infância do que os homens, sendo assim, empreendedoras maduras apresentam maior facilidade para equilibrar

o trabalho com a demanda familiar. Neste contexto Joona (2018), observou em seu estudo que a presença de crianças pequenas tem um impacto negativo no desempenho do trabalho autônomo.

Apesar de as mulheres com filhos pequenos serem empurradas para o empreendedorismo devido a “flexibilidade” de horários e a percepção de que é mais fácil para a empreendedora conciliar a demanda da maternidade concomitantemente com seu empreendimento, as mulheres acabam sofrendo o impacto de outras barreiras decorrentes da barreira familiar.

Por meio da estatística descritiva foi possível realizar uma comparação do resultado obtido com a literatura. Para facilitar a realização das comparações, incorporou-se pontuações a cada barreira identificadas por meio da literatura. Cada autor que citou determinada barreira associou-se um ponto a essa competência. Assim, pode-se contabilizar quais competências foram mais citadas e conseqüentemente, relevantes para a literatura. A Tabela 15 apresenta as pontuações de cada barreira.

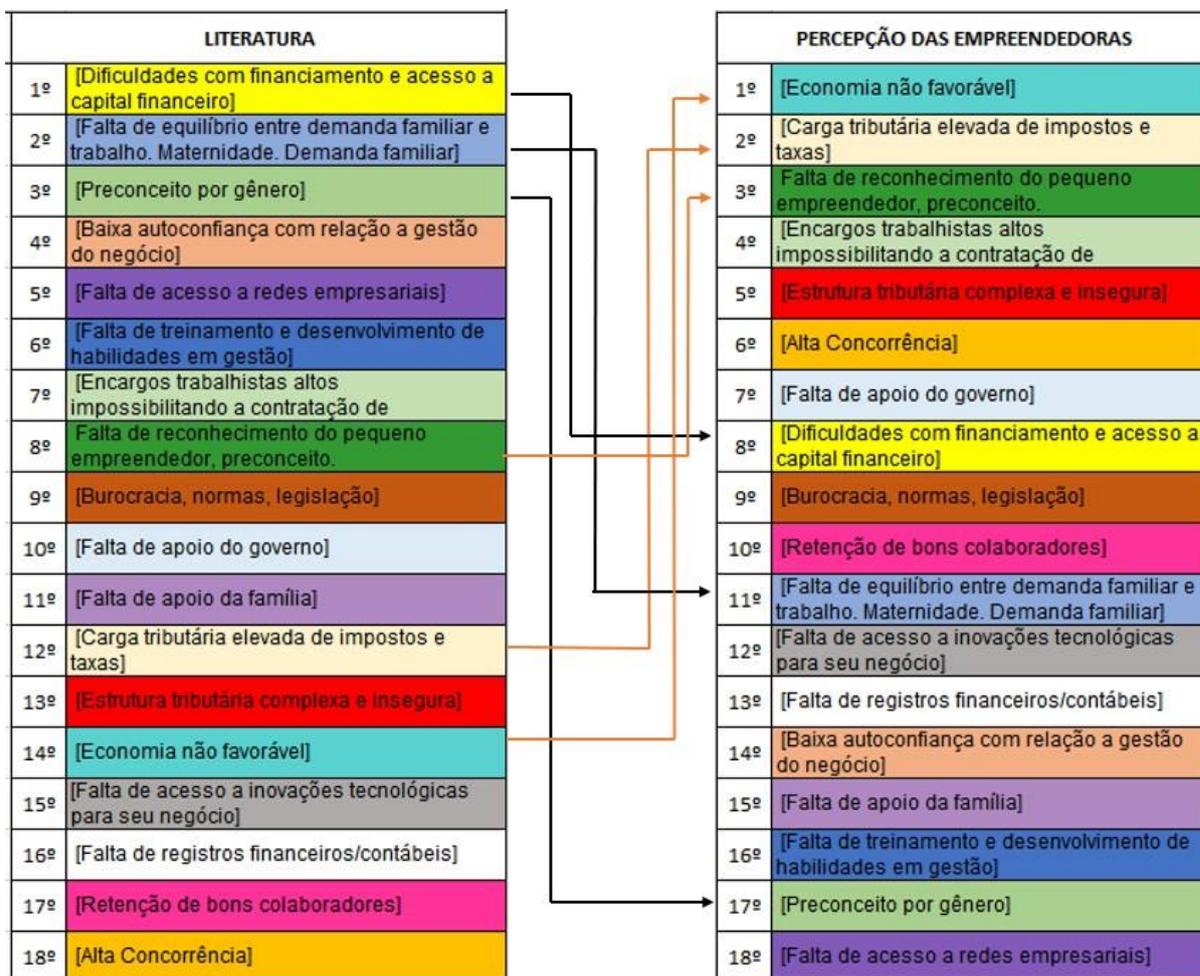
**Tabela 11 - Pontuações por barreira**

<b>Barreira</b>	<b>Pontuação</b>
[Dificuldades com financiamento e acesso a capital financeiro]	25
[Falta de equilíbrio entre demanda familiar e trabalho. Maternidade. Demanda familiar]	23
[Preconceito por gênero]	18
[Baixa autoconfiança com relação a gestão do negócio]	10
[Falta de acesso a redes empresariais]	8
[Falta de treinamento e desenvolvimento de habilidades em gestão]	6
[Encargos trabalhistas altos impossibilitando a contratação de funcionários]	4
falta de reconhecimento do pequeno empreendedor, preconceito.	4
[Burocracia, normas, legislação]	3
[Falta de apoio do governo]	3
[Falta de apoio da família]	3
[Carga tributária muito alta de impostos e taxas]	3
[Estrutura tributária complexa e insegura]	3
[Economia não favorável]	2
[Falta de acesso a inovações tecnológicas para seu negócio]	2
[Falta de registros financeiros/contábeis]	2
[Retenção de bons colaboradores]	1
[Alta Concorrência]	1

**Fonte: Autoria própria (2020)**

Pode-se identificar as barreiras mais recorrentes, para a literatura, no cenário do empreendedorismo Feminino. Assim, das 18 competências identificadas, as três mais pontuadas foram: Dificuldades com financiamento e acesso a capital financeiro, Falta de equilíbrio entre demanda familiar e trabalho / Maternidade / Demanda familiar e Preconceito por gênero. As comparações entre literatura, serão focadas nas três primeiras colocadas na literatura e na percepção das empreendedoras, conforme a Figura 7.

Figura 7- Comparações da literatura com a percepção das empreendedoras



Em uma análise preliminar, nota-se que há divergências entre as barreiras ao comparar a quantidade de publicações na literatura com relação a percepção das mulheres pertencentes a amostra da rede. A barreira que apresenta menor diferença na análise é, Falta de acesso ao capital financeiro, corroborando com os resultados das correlações e análises de estatística descritiva. A barreira referente a demanda familiar, caiu da posição 2ª para 11ª, mostrando que para a amostra pesquisada tal barreira não apresenta forte influência sobre o empreendedorismo, contrário ao que foi explanado na literatura. A barreira, preconceito por gênero, apresenta uma queda significativa, da 3ª posição para a 17ª, evidenciando que as mulheres pertencentes a esta rede, sofrem baixa influência do preconceito por gênero. As barreiras que apresentaram maior influência para as mulheres são, economia não favorável, provavelmente devido ao período que o Brasil vem enfrentando com a crise

econômica, em 2ª posição está a carga tributária elevada de impostos e em 3º a falta de reconhecimento do pequeno empreendedor.

#### 4.3 ANÁLISES DE CORRELAÇÕES

No teste de normalidade de Kolmogorov-Smirnov, os dados apresentaram distribuição não normal. Para tanto foi utilizado o coeficiente de correlação de Spearman indicado para dados não paramétricos, não normais. Na correlação de Spearman os resultados estatísticos significativos foram considerados com  $p < 0,05$ .

##### 4.3.1 Análise de correlação do questionário para caracterização: participação na rede

Ao analisar estatisticamente as correlações no que tange a participação na rede, tem-se os seguintes números:

- Quanto maior for a participação na rede, mais as empreendedoras recebem indicações das outras associadas ( $p=0,682$ ;  $\text{Sig} < 0,0001$ ), correlação moderada.
- Quanto mais as mulheres divulgam seus produtos e serviços, mais elas recebem indicações das outras associadas ( $p=0,727$ ;  $\text{Sig} < 0,0001$ ), correlação alta.
- Quanto maior for a participação na rede, mais elas fazem negócios e parcerias entre si ( $p=0,632$ ;  $\text{Sig} < 0,0001$ ), correlação moderada.

##### 4.3.2 Análise De Correlação Do Instrumento De QV - WHOQOL-Bref

Foram correlacionados 26 itens instrumento WHOQOL-bref, a fim de analisar quais as variáveis correlacionadas interferem na QV das mulheres empreendedoras. Optou-se por destacar as correlações fortes para a realização da análise.

Na tabela 13 estão as correlações fortes entre os itens do instrumento de QV- Instrumento WHOQOL-bref.

Tabela 12 - Correlações Fortes – Instrumento WHOQOL-bref

Variável 1 - QV	Variável 2 - QV	Coefficiente de correlação	Significância	Análise
10. Você tem energia suficiente para seu dia-a-dia?	5. O quanto você aproveita da vida?	0,716	0,000	Quanto mais as empreendedoras têm energia o suficiente para o dia-a-dia, mais elas aproveitam a vida.
16. Quão satisfeito(a) você está com o seu sono?	17. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade de desempenhar as atividades do seu dia-a-dia?	0,706	0,000	Quanto mais as empreendedoras estão satisfeitas com o seu sono, mais estão satisfeitas para desempenhar as atividades do dia-a-dia.
17. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade de desempenhar as atividades do seu dia-a-dia?	10. Você tem energia suficiente para seu dia-a-dia?	0,733	0,000	Quanto mais as empreendedoras têm energia suficiente para o dia-a-dia, mais estão satisfeitas para desempenhar as atividades do dia-a-dia.
17. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade de desempenhar as atividades do seu dia-a-dia?	18. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade para o trabalho?	0,759	0,000	Quanto mais as empreendedoras estão satisfeitas para desempenhar as atividades do dia-a-dia, mais estão satisfeitas com a capacidade para o trabalho.
19. Quão satisfeito(a) você está consigo mesmo?	18. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade para o trabalho?	0,754	0,000	Quanto mais as empreendedoras estão satisfeitas com a capacidade para o trabalho, mais ficam satisfeitas com elas mesmas.

Fonte: Autoria própria (2020)

A variável, satisfação com o sono, apresenta uma correlação forte (0,706) com capacidade de desempenho das atividades do dia-a-dia, ou seja, quanto melhor for a qualidade do sono, mais elevada é a capacidade de desempenho de suas atividades.

Conforme os dados obtidos para caracterização da amostra, 60% destas mulheres apontou que se dedicam mais de 30 horas por semana ao empreendimento, sendo assim as variáveis relacionadas a: energia para desenvolver as atividades diárias; satisfação com a capacidade para o trabalho; satisfação com a capacidade para realizar as atividades do dia-a-dia, elevam a QV e a satisfação com elas mesmas. De acordo com Putman (2001), pessoas felizes não

ficam satisfeitas com a ociosidade, mas com a atividade relacional em fazerem as coisas acontecerem e poderem usar suas competências e recursos para cumprir com o trabalho (PUTMAN, 2001).

Observa-se que a variável tem relação com o empoderamento feminino, segundo Rowlands (1995, p. 104) apontam que o empoderamento é “um processo pelo qual as mulheres se tornam capazes de ser organizar para aumentar a sua própria autoconfiança”. Portanto o empoderamento das mulheres, exerce uma influência positiva na QV, destas mulheres.

Foram correlacionados 26 itens instrumento WHOQOL-bref, com a média geral da QV, a fim de analisar quais as variáveis apresentam relação com a QV. Optou-se por destacar as correlações moderadas e fortes para a realização da análise, conforme a Tabela 12.

**Tabela 13 - Correlações da Média Geral da QV e itens do instrument de QV - WHOQOL-bref**

<b>Faceta analisada: Média da QV</b>		
<b>Perguntas</b>	<b>Coefficiente de correlação</b>	<b>Significância</b>
[1. Como você avaliaria sua qualidade de vida?]	0,481	0,001
[2. Quão satisfeito(a) você está com a sua saúde?]	0,451	0,002
[5. O quanto você aproveita a vida?]	0,706	0,000
[6. Em que medida você acha que a sua vida tem sentido?]	0,554	0,000
[7. O quanto você consegue se concentrar?]	0,448	0,003
[8. Quão seguro(a) você se sente em sua vida diária?]	0,570	0,000
[10. Você tem energia suficiente para seu dia-a-dia?]	0,818	0,000
[11. Você é capaz de aceitar sua aparência física?]	0,746	0,000
[12. Você tem dinheiro suficiente para satisfazer suas necessidades?]	0,665	0,000
[13. Quão disponíveis para você estão as informações que precisa no seu dia-a-dia?]	0,558	0,000
[14. Em que medida você tem oportunidades de atividade de lazer?]	0,579	0,000
[16. Quão satisfeito(a) você está com o seu sono?]	0,511	0,000
[17. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade de desempenhar as atividades do seu dia-a-dia?]	0,751	0,000
[18. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade para o trabalho?]	0,782	0,000
[19. Quão satisfeito(a) você está consigo mesmo?]	0,685	0,000
[20. Quão satisfeito(a) você está com suas relações pessoais (amigos, parentes, conhecidos, colegas)?]	0,711	0,000
[21. Quão satisfeito(a) você está com sua vida sexual?]	0,523	0,000
[22. Quão satisfeito(a) você está com o apoio que você recebe de seus amigos?]	0,577	0,000
[23. Quão satisfeito(a) você está com as condições do local onde mora?]	0,513	0,000
[25. Quão satisfeito(a) você está com o seu meio de transporte?]	0,459	0,002

**Fonte: Autoria própria (2020)**

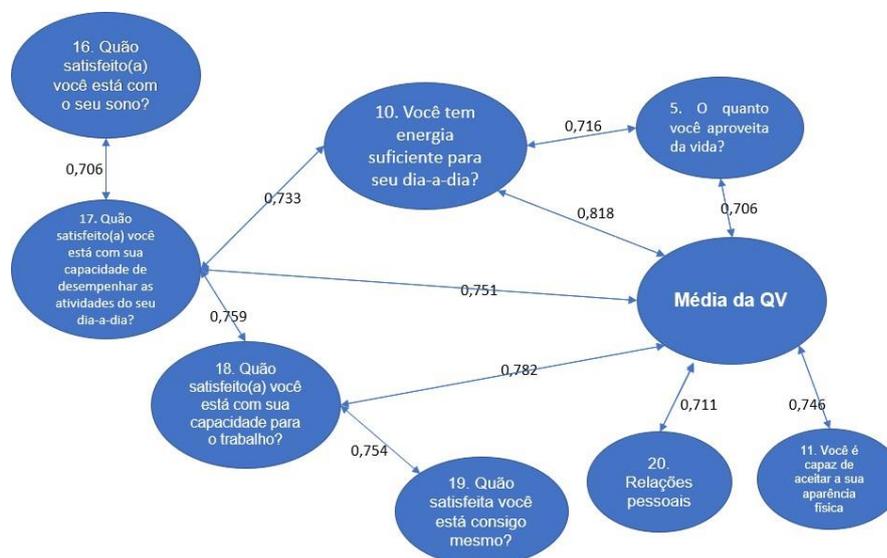
Na tabela é possível obter informações das correlações entre a média da QV e as demais variáveis. Nota-se que a QV apresenta 14 correlações moderadas e seis correlações fortes com as variáveis do instrumento de QV, WHOQOL-bref.

Destacam-se as correlações fortes que estão relacionadas as facetas: vida e lazer, energia para o dia-a-dia, segurança para a vida diária, aparência física, capacidade de desempenho para as atividades diárias, capacidade com o trabalho e satisfação com as relações pessoais. Neste âmbito os autores, Croson e Minniti (2012), Douglas e Pastor (2000) destacam que há recompensas não monetárias na escolha da profissão apontando: autonomia para o trabalho, satisfação, felicidade e o bem-estar, que são características do empreendedorismo. Corroborando com estes autores, Hytti *et al.* (2013), enfatizam que atuar no próprio negócio oferece maior autonomia e maiores oportunidades de autorrealização, do que trabalhar em um ambiente organizacional.

Os resultados da tabela corroboram com Shen *et al.* (2018), os quais apontam como variáveis do bem-estar: motivação empresarial, sazonalidade, desempenho financeiro, experiência, relaxamento (lazer), satisfação com o trabalho, bem-estar, atividades físicas e sociais, atividades domésticas e *hobbies*. Peters, Kallmuenzer e Buhalis (2018), destacam que pequenos empreendedores associam a QV com a alegria de agir de forma independente e com criatividade. Os autores enfatizam que é necessário o equilíbrio entre crescimento das empresas e a QV, representado pelo equilíbrio trabalho-vida.

Na Figura 8 está a síntese das correlações entre as variáveis da QV.

**Figura 8 - Correlações fortes entre as variáveis do instrumento WHOQOL-Bref**



**Fonte: Autoria Própria (2020)**

Nota-se uma predominância das variáveis relacionadas a capacidade e energia para desempenhar as atividades do dia-a-dia e do trabalho, as quais são provenientes da atividade empreendedora, portanto sugere-se com este resultado que mulheres empreendedoras possuem QV elevada desde que tenham energia e capacidade para desenvolverem suas atividades. Visto que mais de 60% das mulheres empreendedoras desta amostra, dependem totalmente do empreendimento, ou os tem como principal fonte de renda, conforme apontado nos dados de caracterização da rede, isso evidencia o quanto é importante ter energia para elevar a QV das empreendedoras.

#### 4.3.3 Análise De Correlação Entre O Instrumento De QV - WHOQOL-Bref E Questionário De Caracterização.

Foram correlacionados 26 fatores relacionadas ao questionário de QV e a média geral da QV com as variáveis obtidas por meio do questionário para caracterização (Idade, nível de escolaridade, estado civil, quantidade de filhos, idade dos filhos, tempo de experiência como empreendedora, realização de cursos e treinamentos e atualização, desempenho da empresa, quantidade de horas dedicadas ao empreendedorismo, responsabilidade financeira familiar, engajamento ao empreendimento, quadro societário, tempo de empresa, tipo de empresa (produto ou serviço), motivação (oportunidade ou necessidade), distância do empreendimento com a residência, localização da empresa e atividades de lazer.

Na tabela 13 estão as correlações moderadas entre QV e dados de caracterização da rede.

**Tabela 14 - correlações moderadas e fortes entre QV e dados de caracterização da rede**

Variável da QV	Variável Questionário socioeconômico	Coefficient e de correlação	Significância	Análise
5. O quanto você aproveita a vida?	Crescimento do lucro	0,407	0,007	Quanto mais as empresas apresentam um crescimento no lucro, mais aproveitam a vida.
11. Você é capaz de aceitar sua aparência física?	Crescimento do lucro	0,539	0,000	Quanto mais as empresas apresentam um crescimento no lucro, mais são capazes de aceitar a aparência física.
12. Você tem dinheiro suficiente para satisfazer suas	Crescimento do lucro	0,408	0,007	Quanto mais as empresas apresentam um crescimento no lucro,

necessidades?				mais dinheiro tem para satisfazer as necessidades.	
25. Quão satisfeito(a) você está com o seu meio de transporte?	Crescimento do lucro	do	0,423	0,005	Quanto mais as empresas apresentam um crescimento no lucro, mais estão satisfeitas com o meio de transporte.
10. Você tem energia suficiente para seu dia-a-dia?	Crescimento do lucro	do	0,533	0,000	Quanto mais as mulheres têm energia para o dia-a-dia maior é o crescimento do lucro.
Média da QV	Crescimento do lucro	no	0,549	0,000	Quanto mais as empresas apresentam um crescimento no lucro, maior é a QV das mulheres.
25. Quão satisfeito(a) você está com o seu meio de transporte?	Crescimento da participação no mercado	da no	0,498	0,001	Quanto mais as empresas apresentam um crescimento na participação no mercado, mais estão satisfeitas com o meio de transporte.
6. Em que medida você acha que a sua vida tem sentido	Idade dos filhos		-0,404	0,020	Quanto mais novos são os filhos, mais consideram que a vida tem sentido. À medida que os filhos crescem, menos a vida tem sentido.
[17. Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade de desempenhar as atividades do seu dia-a-dia?]	Idade		0,438	0,003	Quanto mais elevada é a idade das mulheres, maior é a capacidade de desempenharem as atividades do dia-a-dia.
19. Quão satisfeito(a) você está consigo mesmo?	Ramo de atividade (1=produto / 2=serviço)		0,401	0,011	Mulheres que atuam nos ramos de serviços tendem a serem mais satisfeitas com elas mesmas.

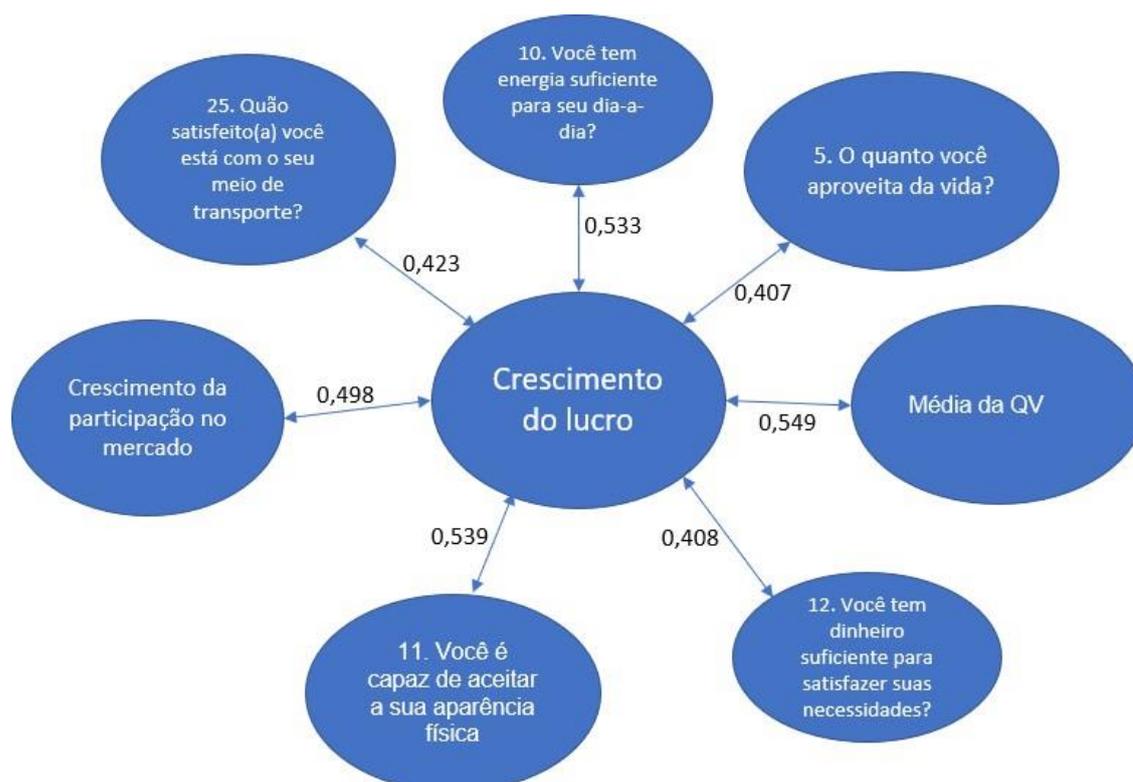
Fonte: Autoria própria (2020)

Os resultados expressivos identificados na tabela, estão relacionados ao crescimento do lucro da empresa, pois apresenta correlações com seis variáveis da QV, sendo essas: satisfação com o meio de transporte, energia para as atividades do dia-a-dia, dinheiro suficiente para satisfazer as necessidades, aceitação da aparência física, aproveitamento da vida e a média geral da QV. Neste sentido, Melese (2018), aponta em seu estudo que uma proporção significativa (32%) de mulheres empreendedoras deseja ser rica e melhorar a QV. Abreu *et al.* (2018) apontam em sua pesquisa que a maioria dos empreendedores relataram

baixa satisfação com relação a renda incerta nos negócios, porém desfrutam de mais lazer devido a horários de trabalho mais flexíveis que eleva a QV.

Na Figura 10 está representada em imagem as correlações moderadas com a variável crescimento do lucro.

**Figura 9 - Correlações moderadas entre o instrumento WHOQOL-Bref e variáveis da caracterização da amostra**



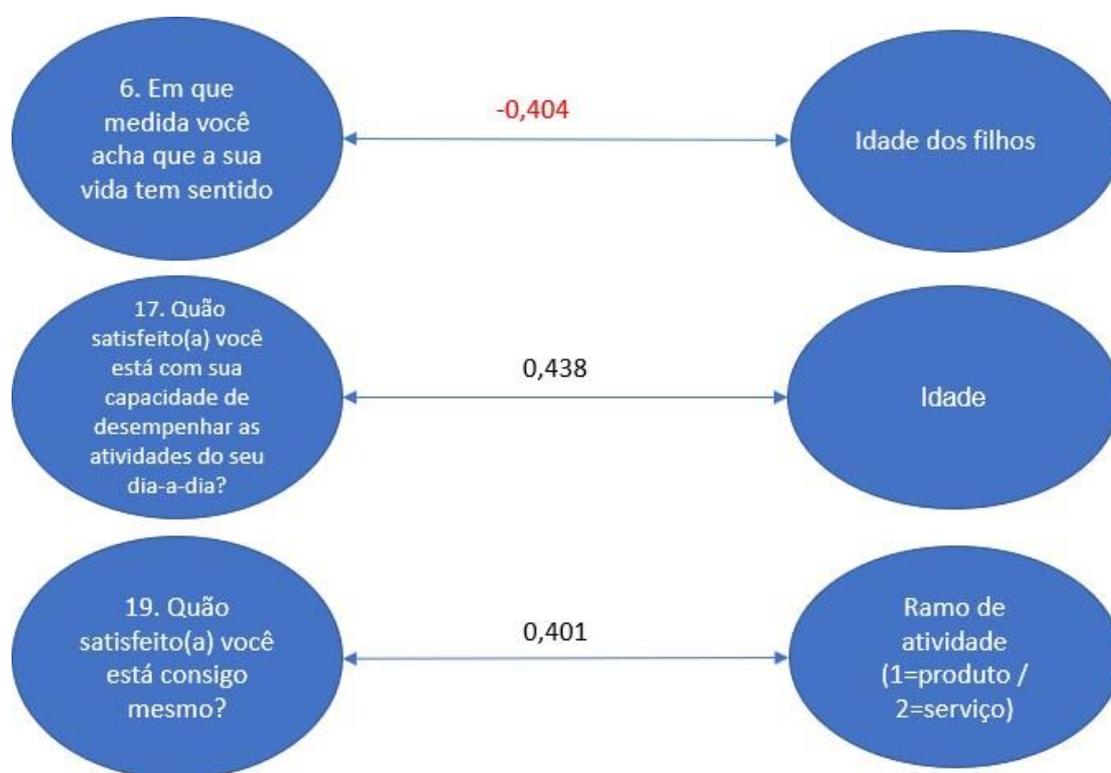
**Fonte: Autoria própria (2020)**

É possível observar na Figura 10 a importância que o crescimento do lucro da empresa apresenta sobre as variáveis da QV. Portanto quanto mais elevado for o crescimento do lucro da empresa, mais elevada é a QV das mulheres empreendedoras, pois nesta amostra o crescimento no lucro apresenta correlações com seis variáveis da QV. Este resultado corrobora com Jonathan (2005), o qual observou em sua análise qualitativa que as empreendedoras são autoconfiantes apesar de preocupadas com a questão financeira e com o crescimento da empresa. Porém o resultado do presente estudo não corrobora com o estudo de Prashar, Vijay e Parsad (2018), o qual sugere que as mulheres empreendedoras são mais

propensas a medir o sucesso de seus empreendimentos com base nos resultados de ações relacionadas ao aumento e melhoria da QV e dependem menos de indicadores de desempenho financeiros, pois nesta amostra ficou evidente que as mulheres dependem do crescimento do lucro e de bons resultados financeiros para obter QV.

Entre as correlações dos dados da caracterização da amostra e a QV, crescimento no lucro, foi a variável que apresentou o número mais elevado de correlações. As demais variáveis decorrentes dos dados da caracterização da amostra apresentaram somente uma correlação conforme mostra a Figura 11.

**Figura 10 - Correlações moderadas entre o Instrumento WHOQOL-Bref e dados para caracterização da amostra**



**Fonte: Autoria própria (2020)**

Na Figura 11 é possível observar as correlações entre as variáveis de QV e dados obtidos da caracterização da amostra, as quais mostram resultados interessantes, como por exemplo, as mulheres com filhos pequenos consideram que suas vidas têm mais sentido do que as mulheres com filhos mais velhos ou sem

filhos. Isto mostra que apesar dos filhos pequenos demandarem mais atenção e tempo, influenciando negativamente no empreendedorismo, os filhos pequenos elevam a QV das mulheres empreendedoras referente a faceta “sentido da vida”.

Outra correlação está relacionada a idade das empreendedoras, em que, as mulheres de mais idade estão mais satisfeitas com a capacidade de desempenhar as atividades do dia-a-dia do que as mulheres mais jovens. Talvez porque estejam mais estáveis em seus empreendimentos.

E por fim a correlação a última correlação identificada nesta análise é referente ao tipo de empreendimento (produto ou serviço), a qual apresenta correlação com a faceta da QV, satisfação consigo mesmo, a correlação mostra que as mulheres que vendem serviços estão mais satisfeitas com elas mesmas do que as mulheres que vendem produtos. Talvez porque a venda de produtos, geralmente, exige que as mulheres permaneçam em seus empreendimentos no horário do comércio, já na venda de serviços a questão do tempo é mais flexível. De acordo com Jonathan (2011), o exercício de empreender para as mulheres proporciona prazer e bem-estar, para tanto precisam utilizar estratégias que equilibrem as demandas pessoais, familiares e profissionais.

#### 4.3.4 Análise De Correlação Entre Os Instrumentos WHOQOL-Bref E Inventário De Barreiras E Facilitadores Do Empreendedorismo

Foram realizadas as correlações entre a média da QV das mulheres empreendedoras e os 40 itens do instrumento IBFE, conforme Tabela 14. Optou-se pela seleção das correlações moderadas e fortes.

**Tabela 15 - Correlações entre a Média da QV e fatores do empreendedorismo (IBFE)**

<b>Item analisado: Média da QV</b>			
	<b>Facetas</b>	<b>Coefficiente de correlação</b>	<b>Significância</b>
Fator: Risco	V2c. Correr riscos em um negócio é algo inevitável, mas eu enfrento os riscos.	0,403	0,007
	V2e. Tenho disposição a correr riscos relacionados aos negócios.	0,404	0,007
	V2b. Sou corajosa e não tive medo de abrir um negócio, mesmo com todo o risco	0,405	0,007
Fator: Acesso a capital	V3b. Conheço pessoas que poderiam me ajudar com dinheiro para eu abrir um novo negócio.	0,489	0,001

	V3a. Percebo a possibilidade de ter acesso à capital ou recursos para abrir um novo negócio.]	0,588	0,000
	[V3d. Tenho contatos que financiariam meu negócio caso necessário]	0,476	0,001
	[V3e. Tenho como conseguir um empréstimo para abrir um novo negócio.]	0,432	0,004
Fator: Inovação	[V4e. Sou uma pessoa Inovadora]	0,574	0,000
	[V4c. Sou uma pessoa com muita imaginação.]	0,453	0,002
Fator: Oportunidade	[V5b. Consigo detectar as possíveis oportunidades do mercado.]	0,524	0,000
	[V5c. Tenho a capacidade de obter lucro ao identificar uma oportunidade de negócio.]	0,567	0,000
	[V5a. Consigo identificar a oportunidade de um negócio lucrativo.]	0,620	0,000
Fator: Liderança e gerenciamento	[V6b. Sou capaz de motivar as pessoas a realizarem tarefas difíceis.]	0,450	0,002
Fator: Rede de relacionamento	[V7a. Sei a quem posso recorrer para abrir um novo negócio.]	0,433	0,004
	[V7e. Procuo manter redes de relacionamentos com as pessoas que sei que podem ser úteis para mim.]	0,437	0,003
	[V7b. Possuo uma rede de contatos que poderia me auxiliar na abertura de um novo negócio.]	0,566	0,000
	[V7d. Se eu fosse abrir um NOVO negócio, saberia exatamente com quem eu entraria em contato para ser meu sócio.]	0,492	0,001
Fator: Paixão	[V8b. Executo meu trabalho com paixão.]	0,544	0,000
	[V8c. Sinto-me envolvida pelo trabalho que realizo.]	0,518	0,000
	[V8a. Apaixonono-me pelos trabalhos que realizo.]	0,407	0,007

**Fonte: Autoria própria (2020)**

A média geral da QV apresenta 20 correlações moderadas com as variáveis do empreendedorismo, que englobam os fatores do instrumento IBFE, com exceção do fator - intenção de empreender. Desta forma sugere-se que o empreendedorismo apresenta influência na QV das mulheres, em especial ao se tratar de oportunidades de negócios, em que as variáveis apresentaram os valores mais elevados de correlação (0,524, 0,567, 0,620), sendo assim, percebe-se que quanto mais as mulheres têm oportunidades de negócio, mais elevada é a sua QV.

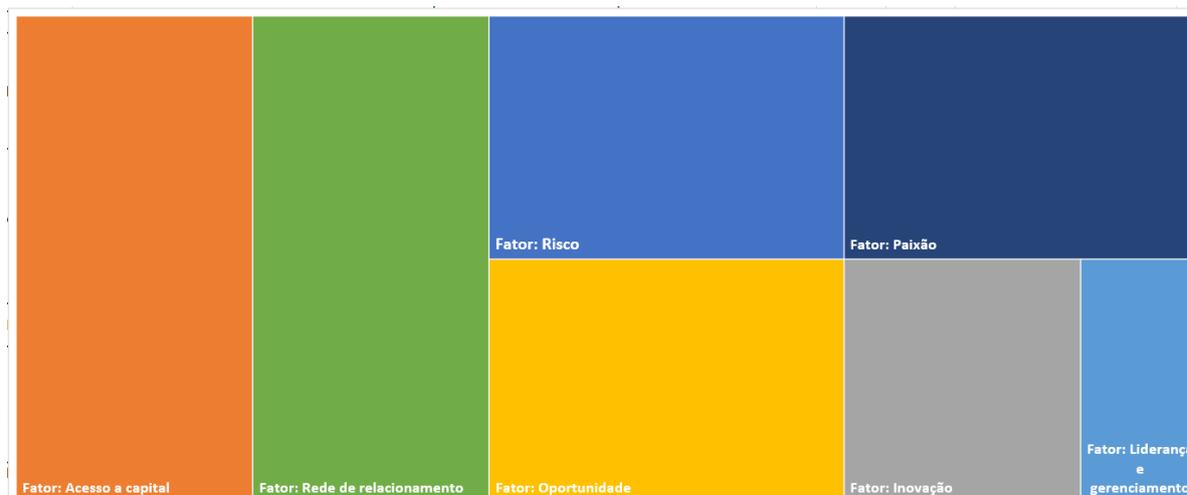
Destaca-se também o fator, paixão pelo trabalho, em que os coeficientes são: 0,407, 0,544 e 0,518. Neste sentido, Carter *et al.* (2003) estudaram os motivos para o Empreendedorismo Feminino como a autorrealização, que está relacionado a paixão e corrobora com este resultado. Dornelas (2004, p.16), destaca que o empreendedor é “Um indivíduo possui uma motivação singular, é apaixonado pelo que faz e que não quer ser igual aos seus pares”. Bygrave (2004, p. 25) afirma, o empreendedor é “Um indivíduo dedicado e devoto ao trabalho”. Jonathan e Silva

(2007), apontam que o Empreendedorismo Feminino, traz diversos conflitos, entretanto a trajetória das empreendedoras é pautada pela busca da autorrealização, sentindo mais satisfação do que culpa no exercício do empreendedorismo.

Outro fator está relacionado ao acesso ao capital, o qual apresenta correlações com quatro itens deste fator. Os valores de correlação são: 0,588, 0,489, 0,476 e 0,432. Trata-se então de uma variável representativa, pois, quanto mais as mulheres tiverem acesso a capital, melhor é a QV delas. Neste sentido, Zhu, Kara e Zhu (2019), aponta que a restrição financeira é um desafio compartilhado por mulheres empreendedoras em economias em transição. Proprietários de pequenas empresas e, especialmente, as empreendedoras mulheres são percebidas com falta habilidades para os negócios e incapazes de trabalhar com riscos financeiros. Este grupo ao solicitarem empréstimos bancários normalmente são obrigados a apresentarem garantias para pagamento. Neste contexto, Basu (2006), aponta que o empoderamento feminino proporciona independência econômica, aumento do bem-estar e desenvolvimento social e político. O autor destaca que é possível fomentar o empoderamento feminino, oferecendo-lhes acesso a poupança e crédito, que promove maior segurança na tomada de decisão, otimizando o bem-estar do grupo familiar.

A proporção referente a quantidade de correlações de cada fator está representada na Gráfico 20.

**Gráfico 20 - Proporção referente a quantidade de correlações por fator**



Fonte: Autoria própria (2020)

Ao analisar o Gráfico 20, destacam-se fatores do empreendedorismo que exercem maior influência na QV, considerando a quantidade de correlações por fator. Sendo os fatores com maior incidência: Acesso a capital e Rede de relacionamento. Com resultado intermediário estão: Risco, Oportunidades de negócio e Paixão. Já os fatores que apresentaram menos correlações são: Inovação e Liderança.

Os resultados gerais destas correlações corroboram com Shah e Saurabh (2015), os quais destacam que os níveis mais elevados de satisfação de empreendedores são devido aos traços de personalidade como: otimismo, confiança, baixos níveis de aversão ao risco, e aos fatores relacionados a liberdade, autonomia e maior variedade de tarefas. Corroborando também com os resultados do estudo de Ramadani (2015), o qual identificou que apenas 2% das mulheres empreendedoras entrevistadas na Albânia, identificaram a falta de autoconfiança como uma barreira. Shah e Saurabh (2015) concluem que existe uma relação positiva entre satisfação no trabalho e empreendedorismo, explicada pela característica de personalidade uma vez que empreendedores apresentam menores níveis de depressão. Petrova e Kozlova (2018), enfatizam que desenvolvimento profissional do empreendedor está focado na implementação do autodesenvolvimento e em padrões de QV, satisfação no trabalho e bem-estar, que envolve a flexibilidade profissional, orientação para o futuro e compromisso com a própria trajetória de vida.

A QV das mulheres empreendedoras se correlaciona com o fator – Inovação do empreendedorismo, apresentando os seguintes escores (0,574 e 0,453), neste sentido, Gundolf, Jaouen e Gast (2018), abordam em seu estudo que os empreendedores criativos e inovadores apresentam um perfil orientado para a felicidade pessoal, equilíbrio entre trabalho e vida, satisfação pessoal com o trabalho, são focados em QV e prazer.

Apesar do estresse associado com empreendedorismo, os empreendedores são geralmente mais satisfeitos do que os assalariados, possivelmente por serem mais independentes. Indivíduos assalariados podem ser satisfeitos, contudo é mais provável que isso ocorra se forem inovadores e puderem tomar iniciativas, participar de tomadas de decisões, se sentirem respeitados e valorizados, em um ambiente de

trabalho que lhes proporcione espaço para crescer e se desenvolver (FREY, 2008; DIENER; BISWAS-DIENER, 2008).

Cabe destacar que há uma relação apontada em várias análises realizadas, que é o fator relacionado aos recursos financeiros. Há uma linha tênue entre a satisfação com o empreendedorismo que eleva a QV, e o retorno financeiro que o empreendimento traz. O estudo de Woodside, Bernal e Coduras (2016), ressalta que a economia e a cultura do país interferem na QV de empreendedores, destacando os países com problemas econômicos como a Grécia e Brasil apresentam resultados de baixa QV, devido a influência da economia instável.

A Figura 11 apresenta a síntese das correlações moderadas entre o Instrumento de QV e o Instrumento de Empreendedorismo – IBFE, considerando os valores de correlação acima de 0,500.

**Figura 11- Correlações moderadas (acima de 0,500) entre o Instrumento de QV e IBFE**



**Fonte: Autoria própria (2020)**

Na Figura 11 é possível verificar as variáveis do empreendedorismo que apresentam correlações acima de 0,500 com a média geral da QV, destacam-se as

facetas do domínio oportunidades, que do total de cinco, três apresentaram correlações com a QV, sendo assim uma variável representativa para a QV das mulheres empreendedoras. Outro destaque refere-se a paixão por empreender com duas facetas correlatas com a média da QV, confirmando mais uma vez que as mulheres apresentam QV elevada por estarem envolvidas pelo trabalho que realizam, corroborando com o resultado do IBFE, o qual apontou um nível de 91% relacionado a paixão por empreender.

#### 4.4 RESULTADO REFERENTE AS HIPÓTESES

No Quadro 9, estão os resultados das confirmações das hipóteses.

**Quadro 9 - Confirmações das hipóteses do estudo**

Objetivos	HIPÓTESES (H)	RESULTADO
OG	HP: Mulheres empreendedoras apresentam QV elevada, mesmo diante de barreiras e fatores que atuam negativamente na QV.	HP: Confirmada. As mulheres apresentaram escore de 72,29% da QV, sendo assim uma QV satisfatória. Isso se dá pelo fato de que são apaixonadas pelo que fazem, mesmo sofrendo influência em um grau mais elevado (acima de 60%) das barreiras: falta de reconhecimento do pequeno empreendedor, falta de políticas públicas, estrutura tributária complexa e insegura, economia não favorável, carga tributária elevada.
OE1	HS1: Entre as principais barreiras está o preconceito por gênero.	HS1 - Refutada A barreira - Preconceito por gênero, é uma das menos influentes entre as barreiras.
OE2	HS2: Entre os principais fatores que interferem na QV está o equilíbrio entre as demandas familiares e o trabalho.	HS2 - Confirmada parcialmente A barreira apresenta maior impacto para as mulheres com filhos de idade entre 0-7anos, portanto é mais influente para este recorte na amostra.
OE3	HS3: As mulheres da rede têm QV superior a 60%, supostamente, por atuarem em uma atividade que gostam.	HS3 - Confirmada. As empreendedoras apresentaram uma média na QV de 72,29%, e apesar de enfrentarem barreiras, apresentaram um elevado percentual no quesito: paixão pelo que fazem, com percentual de 91,8%.
OE4	HS4: Entre os principais facilitadores do Empreendedorismo Feminino está a paixão por empreender.	HS4: Confirmada. Paixão por empreender apresenta o maior percentual entre os facilitadores do empreendedorismo com 91,8%.

Fonte: Autoria própria (2020)

Quanto a hipótese refutada HS1 - “Entre as principais barreiras está o preconceito por gênero”, vale ressaltar que preconceito por gênero depende de aspectos culturais, políticos e sociais de cada região ou grupo estudado. Por meio do referencial teórico foi possível constatar que o preconceito por gênero é uma barreira presente no empreendedorismo feminino, evidenciada em vários estudos (AHL; NELSON, 2015; KUSCHEL *et al.*, 2017); PHAM; TALAVERA, 2018); EDDLESTON *et al.*, 2016; PANDA, 2018; RUBIO-BAÑÓN; ESTEBAN-LLORET, 2016; DY; MARLOW; MARTIN, 2017; HYTTI *et al.*, 2017; GIAZITZOGLU; DOWN, 2017; XHENETI; MADDEN; THAPA, 2019, MONTEITH; CAMFIELD, 2019; JURIK *et al.*, 2019; MATHEW, 2019; MERSHA; SRIRAM, 2019; NAIDU; CHAND, 2017; PETTERSSON *et al.*, 2017; NGOASONG; KIMBU, 2019; AHL *et al.*, 2014).

Na amostra, objeto deste estudo, o preconceito por gênero não apresentou resultado significativo, pois o grupo de mulheres estudado apresenta características próprias de acordo com a região, classe social e cultura em que as mulheres estão inseridas, não podendo o resultado desta hipótese ser generalizado para outros grupos. De acordo com Naidu e Chand (2017), as barreiras do Empreendedorismo Feminino se diferem com base na idade, cultura, região geográfica, educação, estado civil e etnia.

Na sequência, é apresentada a conclusão desta pesquisa.

## 5 CONCLUSÃO

A presente pesquisa apresentou como objetivo: Avaliar as relações existentes entre o Empreendedorismo Feminino e QV, para tal teve como objeto de estudo uma rede composta por mulheres empreendedoras de Ponta Grossa – cidade localizada no Paraná.

Quanto ao objetivo geral, identificou-se que as mulheres apresentam uma QV satisfatória (72,29%) e mesmo sofrendo as interferências negativas das barreiras (acima de 60%) como: falta de acesso ao capital, falta de reconhecimento do pequeno empreendedor, falta de políticas públicas, estrutura tributária complexa e insegura, economia não favorável, carga tributária elevada, apresentaram um elevado percentual relacionado a paixão pelo que fazem (91,8%) e um elevado percentual referente ao domínio psicológico (74,81%) o qual está relacionado a sentimentos positivos; autoestima; imagem corporal; espiritualidade e crenças pessoais, que contribuíram de forma positiva para elevar a QV. Um achado preocupante, que influencia negativamente na QV das empreendedoras é a falta de qualidade do sono a qual apresenta uma correlação forte com a capacidade de desempenho das atividades do dia-a-dia (0,706). Outra variável preocupante é a falta de recursos financeiros. Neste sentido os dados da pesquisa mostram que o crescimento no lucro da empresa apresenta correlações que interferem na QV: satisfação com o meio de transporte, energia para as atividades do dia-a-dia, dinheiro suficiente para satisfazer as necessidades, aceitação da aparência física, aproveitamento da vida e com a média QV (geral).

Outro achado referente ao objetivo geral, é a correlação entre a QV e as variáveis do empreendedorismo, a qual apresentou 20 correlações moderadas, as quais englobam sete dos oito fatores do instrumento, IBFE. Destaca-se nesta análise, o fator oportunidades de negócios, fator paixão pelo trabalho e o fator acesso ao capital.

A pesquisa teve como objetivos específicos (I) Identificar as principais barreiras do Empreendedorismo Feminino; (III) Analisar a QV das mulheres empreendedoras participantes da rede; (IV) Identificar barreiras e facilitadores ao empreendedorismo das mulheres empreendedoras participantes da rede.

Quanto ao objetivo específico (I) - Identificar as principais barreiras do Empreendedorismo Feminino foi possível destacar as principais barreiras do empreendedorismo feminino: Economia não favorável, Falta de reconhecimento do pequeno empreendedor e Carga tributária elevada.

Quanto ao objetivo (II) - Identificar os fatores do empreendedorismo que interferem na QV de mulheres empreendedoras; destacam-se os fatores: Acesso a capital financeiro, redes de contato, oportunidades de negócio, inovação, autorrealização, paixão e satisfação pelo trabalho que realizam.

Quanto ao objetivo III – Analisar a QV de vida das mulheres empreendedoras, identificam-se os achados: As mulheres apresentam uma QV satisfatória que apresenta correlação forte com: Energia suficiente para o dia-a-dia (0,818); Aceitação da aparência física (0,746), Aproveitamento da vida (lazer) (0,706); Satisfação com a capacidade para desempenhar as atividades do dia-a-dia (0,751); Satisfação com a capacidade para o trabalho (0,782) e satisfação com as relações pessoais (0,711).

Em relação ao objetivo IV, este foi atingido ao analisar os dados do instrumento IBFE e o constructo complementar, barreiras do empreendedorismo feminino. Os achados desta análise são: O resultado do instrumento IBFE apresentou um escore satisfatório, sendo este 80,6%. Os domínios que apresentaram escores mais baixos, foram: Acesso a capital com 66,6%, rede de relacionamento com 75,2% e oportunidades com 76%, corroborando com o resultado do instrumento WHOQOL-bref, o qual apresentou baixos scores no quesito financeiro e também no quesito redes de contato. Quanto ao domínio paixão, as mulheres apresentam o maior percentual, 91,8%.

Outro achado da pesquisa, relacionado as barreiras do empreendedorismo feminino, aponta para o fato de que as mulheres com filhos pequenos (0-7anos) sofrem impacto não somente no equilíbrio entre a demanda familiar e trabalho, mas apresentam um aumento no percentual das barreiras relacionadas aos domínios: financeiro, redes de contato, tecnológico, psicológico e gestão, em comparação com as mulheres que não têm filhos e mulheres com filhos acima de 8 anos.

No Brasil e no mundo as mulheres vem conquistando o seu espaço no empreendedorismo, mas ainda existe muito a ser feito, as mulheres empreendedoras precisam de acesso ao capital facilitado, precisam do apoio das

redes formais e informais, precisam de apoio da família, para que assim consigam minimizar as barreiras, obter melhores resultados no negócio e conseqüentemente obter uma melhor QV.

No que tange a contribuição do estudo, a pesquisa pode servir como base para o desenvolvimento de ações na própria rede por meio de programas específicos voltado a QV das empreendedoras que causem impacto positivo nos fatores do empreendedorismo feminino, como por exemplo projetos para o fortalecimento das parcerias na rede, ações voltadas para minimizar o impacto das barreiras do empreendedorismo, ações voltadas para o empoderamento da mulher, programas voltados para atividades de lazer e bem estar, e programas que visem o fomento do comércio, que impacta na questão financeira.

Os resultados do estudo podem contribuir também para a elaboração de políticas públicas, como por exemplo: (I) facilitar o acesso capital financeiro; (II) promover ações de fomento ao comércio de produtos e serviços de pequenos empreendedores e desta forma aumentar a renda/lucro das mulheres; (III) promover ações que minimizem os entraves sociais como, preconceito ao pequeno empreendedor e preconceito por gênero; (IV) estimular a participação em redes de empreendedores locais; (V) diminuir encargos e impostos fiscais e trabalhistas, (VI) implementação de programas que visem o empoderamento da mulher, o qual trata-se de uma variável importante (psicológica) para elevar a QV das mulheres.

As limitações da pesquisa estão pautadas na validação do constructo que foi elaborado voltado para as barreiras do empreendedorismo feminino, o mesmo foi validado estatisticamente pelo Alpha de Cronbach, porém não foi realizado o procedimento de pré-teste. Há também a limitação com relação a amostra a qual representou 52% da população da rede, objeto deste estudo. Outra limitação refere-se ao não aprofundamento do referencial teórico no tema “redes”, o qual poderá ser abordado em trabalhos futuros.

Conclui-se que o presente estudo cumpriu o objetivo de analisar a relação entre a QV e o empreendedorismo feminino, entregando à academia conhecimentos quantitativos e qualitativos referentes a QV de mulheres empreendedoras, preenchendo assim uma lacuna na literatura. Logo, sugere-se pesquisas comparando a QV de mulheres que trabalham registradas e QV das mulheres empreendedoras. Sugere-se também estudos levando em conta a dimensão do

empreendedorismo e gênero por meio de uma análise da dimensão histórica, política e social, abordando inclusive políticas públicas. Mais uma sugestão para pesquisas futuras é a elaboração e validação de um instrumento voltado especificamente para o empreendedorismo feminino. Outra sugestão é replicar a metodologia utilizada em diferentes regiões a fim de comparar os resultados do presente estudo.

## REFERÊNCIAS

- ABREU, Maria *et al.* Well-being effects of self-employment: A spatial inquiry. **Journal of Business Venturing**, v. 34, n. 4, p. 589-607, 2019.
- AGARWAL, Sucheta; LENKA, Usha. Managing Organization Effectiveness Through E-Human Resource Management Tool-E-Learning: Indian Cases A Qualitative Approach. **PEOPLE: International Journal of Social Sciences**, v. 4, n. 1, 2018.
- AHL, Helene *et al.* Do feminismo ao feminismo: Sobre a relação desconfortável entre feminismo, empreendedorismo e o estado de bem-estar nórdico. **Revista Internacional de Empreendedorismo e Gestão**, v. 12, n. 2, p. 369-392, 2014.
- AHL, Helene; NELSON, Teresa. How policy positions women entrepreneurs: A comparative analysis of state discourse in Sweden and the United States. **Journal of Business Venturing**, v. 30, n. 2, p. 273-291, 2015.
- AKEHURST, Gary; SIMARRO, Enrique; MAS-TUR, Alicia. Women entrepreneurship in small service firms: motivations, barriers and performance. **The Service Industries Journal**, v. 32, n. 15, p. 2489-2505, 2012.
- AMOROSO, Sara; LINK, Albert N. Under the AEGIS of knowledge-intensive entrepreneurship: employment growth and gender of founders among European firms. **Small Business Economics**, v. 50, n. 4, p. 899-915, 2018.
- AMRITA, Kumari; GARG, Chandra Prakash; SINGH, Saumya. Modelling the critical success factors of women entrepreneurship using fuzzy AHP framework. **Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies**, v. 10, n. 1, p. 81-116, 2018.
- ARROYO, Matilde Ruiz; FUENTES, María del Mar Fuentes; JIMÉNEZ, Jenny María Ruiz. Um estudo internacional sobre os fatores que explicam a expectativa de alto crescimento em novos empreendimentos: uma perspectiva de gênero. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 18, n. 60, p. 171-190, 2016.
- ASPARA, Jaakko *et al.* Strategic management of business model transformation: lessons from Nokia. **Management Decision**, v. 49, n. 4, p. 622-647, 2011.
- BERGER, Elisabeth SC; KUCKERTZ, Andreas. Female entrepreneurship in startup ecosystems worldwide. **Journal of Business Research**, v. 69, n. 11, p. 5163-5168, 2016.
- BHATTACHARJEE, Sharmistha. Self Help Groups an Empowerment and Financial Model for Women in Nadia District, West Bengal. **Pertanika Journal of Social Sciences & Humanities**, v. 24, n. 1, 2016.
- BIANCHI, Marina; PARISI, Valentino; SALVATORE, Renato. Female entrepreneurs: motivations and constraints. An Italian regional study. **International Journal of Gender and Entrepreneurship**, v. 8, n. 3, p. 198-220, 2016.

BIRD, Miriam; WENBERG, Karl. Why family matters: The impact of family resources on immigrant entrepreneurs' exit from entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 31, n. 6, p. 687-704, 2016.

BOATENG, Bernard; SILVA, Mauricio; SEAMAN, Claire. Financing decisions of migrant family businesses: the case of a Ghanaian-owned shop in Kent. **Journal of Family Business Management**, v. 9, n. 1, p. 24-39, 2019.

BRUSH, Candida G.; GREENE, Patricia G. Empreendedorismo Feminino. **Wiley Encyclopedia of Management**, p. 1-5 de 2015.

BUI, Anh Tuan *et al.* Liderança feminina e restrições de empréstimos: Evidências de uma economia emergente. **Revisão Internacional de Análise Financeira**, 2019.

BURJORJEE, Deena; JENNINGS, Mary. Microfinance Gender Study: A Market Study of Women Entrepreneurs in Yemen. **Sana'a: Social Fund for Development**, 2008.

BYRNE, Janice; FATTOUM, Salma; DIAZ GARCIA, Maria Cristina. Role models and women entrepreneurs: Entrepreneurial superwoman has her say. **Journal of Small Business Management**, v. 57, n. 1, p. 154-184, 2019.

CACCIOTTI, Gabriella *et al.* A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 31, n. 3, p. 302-325, 2016.

CACCIOTTI, Gabriella; HAYTON, James C. Fear and entrepreneurship: A review and research agenda. **International Journal of Management Reviews**, v. 17, n. 2, p. 165-190, 2015.

CAMARGO, Raquel Adriano Momm Maciel de; LOURENÇO, Mariane Lemos; FERREIRA, Jane Mendes. Mulheres empreendedoras no Brasil: quais seus medos? **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 20, n. 2, p. 178-193, 2018.

CAMELO-ORDAZ, Carmen; DIÁNEZ-GONZÁLEZ, Juan Pablo; RUIZ-NAVARRO, José. The influence of gender on entrepreneurial intention: The mediating role of perceptual factors. **BRQ Business Research Quarterly**, v. 19, n. 4, p. 261-277, 2016.

CAMPOPIANO, Giovanna *et al.* Women's involvement in family firms: Progress and challenges for future research. **Journal of Family Business Strategy**, v. 8, n. 4, p. 200-212, 2017.

CARRIJO, Michele de Castro.; FERREIRA, Sara Regina Rizza. Empreendedorismo Feminino no Brasil: uma análise a partir de dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM). **Empreendedorismo, Gestão e Negócios**, v. 6, n. 6, p. 200-225, 2017.

CARTER, Sara *et al.* Barriers to ethnic minority and women's enterprise: Existing evidence, policy tensions and unsettled questions. **International Small Business Journal**, v. 33, n. 1, p. 49-69, 2015.

CARVALHO, Jorgete Freire de *et al.* A Cooperação Entre Redes De Pequenas Empresas: Antecedentes, Etapas E Resultados Da Estratégia De Intercooperação (The Cooperation Among Small-Firm Networks: Antecedents, Steps and Outcomes of the Intercooperation Strategy). **Revista de empreendedorismo e gestão de pequenas empresas**, v. 7, n. 1, p. 35-70, 2018.

CHATTERJEE, Chirantan; RAMU, Swapnika. Gender and its rising role in modern Indian innovation and entrepreneurship. **IIMB Management Review**, v. 30, n. 1, p. 62-72, 2018.

CODURAS, Alicia; CLEMENTE, José Antonio; RUIZ, Jesús. A novel application of fuzzy-set qualitative comparative analysis to GEM data. **Journal of Business Research**, v. 69, n. 4, p. 1265-1270, 2016.

CRITTENDEN, Victoria L.; CRITTENDEN, William F.; AJJAN, Haya. Empowering women micro-entrepreneurs in emerging economies: The role of information communications technology. **Journal of Business Research**, v. 98, p. 191-203, 2019.

CUETO, Begoña; PRUNEDA, Gabriel. Satisfação no emprego de trabalhadores assalariados e trabalhadores independentes. As preferências de trabalho fazem a diferença? **Pesquisa Aplicada em Qualidade de Vida**, v. 12, n. 1, p. 103-123, 2017.

DE ANCA, Celia; ARAGÓN, Salvador. Spanish women's career inhibitors: 2007-2017. **Academia Revista Latinoamericana de Administración**, v. 31, n. 1, p. 73-90, 2018.

DE ANCA, Celia; ARAGÓN, Salvador. Spanish women's career inhibitors: 2007-2017. **Academia Revista Latinoamericana de Administración**, v. 31, n. 1, p. 73-90, 2018.

DE JAGER, Ward *et al.* Fit for self-employment? An extended Person–Environment Fit approach to understand the work–life interface of self-employed workers. **Journal of Management & Organization**, v. 22, n. 6, p. 797-816, 2016.

DE VITA, Luisa; MARI, Michela; POGGESI, Sara. Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. **European Management Journal**, v. 32, n. 3, p. 451-460, 2014.

DUTTA, Arijita; BANERJEE, Sharmistha. Does microfinance impede sustainable entrepreneurial initiatives among women borrowers? Evidence from rural Bangladesh. **Journal of rural studies**, v. 60, p. 70-81, 2018.

DY, Angela Martinez; MARLOW, Susan; MARTIN, Lee. Uma teia de oportunidades ou a mesma velha história? Mulheres empreendedoras digitais e teoria da interseccionalidade. **Relações Humanas**, v. 70, n. 3, p. 286-311, 2017.

EDDLESTON, Kimberly A. *et al.* Do you see what I see? Signaling effects of gender and firm characteristics on financing entrepreneurial ventures. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 40, n. 3, p. 489-514, 2016.

ENG, Teck Yong. A visão de um praticante de competências empreendedoras: Uma entrevista com Bernard Charnwut Chan, Presidente do GBS, JP, Asia Financial Holdings e Asia Insurance, e Hong Kong Vice do Congresso Nacional do Povo da República Popular da China. **Revista de Administração Geral**, v. 42, n. 1, p. 101-105, 2016.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DO PARANÁ. Manual da Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios da Fecomércio Paraná – CMEG. Curitiba: [s.n.], 2017.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DO PARANÁ. Minuta de regimento interno da Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios da Fecomércio do Paraná. Curitiba: [s.n.], 2017.

FERREIRA, Gisélia F.; BASTOS, Sérgio AP; D'ANGELO, Marcia J. A look at women's transition from formal labor to self-employment based on endogenous stimuli. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 19, n. 2, 2018.

FERREIRA, Jane Mendes; NOGUEIRA, Eloy Eros Silva. Mulheres e suas histórias: razão, sensibilidade e subjetividade no Empreendedorismo Feminino. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 17, n. 4, p. 398-417, 2013.

FLECK, Marcelo *et al.* Application of the Portuguese version of the abbreviated instrument of quality life WHOQOL-Bref. **Revista de saúde pública**, v. 34, n. 2, p. 178-183, 2000.

FLECK, Marcelo Pio de Almeida. O instrumento de avaliação de qualidade de vida da Organização Mundial da Saúde (WHOQOL-100): características e perspectivas. **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 5, p. 33-38, 2000.

GAWLIK, Remigiusz; JACOBSEN, Gorm. Work-life balance decision-making of Norwegian students: implications for human resources management. **Entrepreneurial Business and Economics Review**, v. 4, n. 4, p. 153, 2016.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor "O Empreendedorismo no Brasil. 2016." Curitiba: **IBPQ/SEBRAE**, 2017.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil. Sumário Executivo. **IBPQ/SEBRAE/IEL**. 2015.

GHOSH, Saibal; VINOD, Dharmarajan. What constrains financial inclusion for women? Evidence from Indian microdata. **World Development**, v. 92, p. 60-81, 2017.

GIAZITZOGLU, Andreas; DOWN, Simon. Performing entrepreneurial masculinity: An ethnographic account. **International small business journal**, v. 35, n. 1, p. 40-60, 2017.

GILLARD, Hazel *et al.* “Mulheres desaparecidas”: gênero, TICs e a formação da economia global. **Tecnologia da informação para o desenvolvimento**, v. 14, n. 4, p. 262-279, 2008.

GIMÉNEZ, Daniela; CALABRÒ, Andrea. The salient role of institutions in Women’s entrepreneurship: A critical review and agenda for future research. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 14, n. 4, p. 857-882, 2018.

GIMENEZ, F. A. P. Trajetórias empresariais femininas: estudo comparativo entre empreendedoras e sucessoras de empresas familiares (Projeto de Pesquisa CNPQ). **Curitiba, PR, Brasil**, 2010.

GIMENEZ, Fernando Antonio Prado; FERREIRA, Jane Mendes; RAMOS, Simone Cristina. Empreendedorismo Feminino No Brasil: Gênese E Formação De Um Campo De Pesquisa (Female Entrepreneurship in Brazil: Genesis and Formation of a Research Field). **Gimenez, F., Ferreira, J., & Ramos, S. (2017). Empreendedorismo Feminino no Brasil: Gênese e Formação de Um Campo de Pesquisa. REGEPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 6, n. 1, p. 40-74, 2017.

GOEL, Nidhi; MADAN, Pankaj. Benchmarking financial inclusion for women entrepreneurship—a study of Uttarakhand state of India. **Benchmarking: An International Journal**, v. 26, n. 1, p. 160-175, 2019.

GREENBERG, Jason; MOLLICK, Ethan. Activist choice homophily and the crowdfunding of female founders. **Administrative Science Quarterly**, v. 62, n. 2, p. 341-374, 2017.

GREENE, Ross W. *et al.* Comprometimento social em meninas com TDAH: padrões, comparações de gênero e correlatos. **Jornal da Academia Americana de Psiquiatria da Criança e do Adolescente**, v. 40, n. 6, p. 704-710, 2001.

GREENHAUS, Jeffrey H.; ALLEN, Tammy D. Equilíbrio trabalho-família: uma revisão e extensão da literatura. 2011.

GUNDOLF, Katherine; JAOUEN, Annabelle; GAST, Johanna. Motives for strategic alliances in cultural and creative industries. **Creativity and Innovation Management**, v. 27, n. 2, p. 148-160, 2018.

GUPTA, Namrata; MIRCHANDANI, Anita. Investigating entrepreneurial success factors of women-owned SMEs in UAE. **Management Decision**, v. 56, n. 1, p. 219-232, 2018.

HARRISON, Christian; BURNARD, Kevin; PAUL, Stuart. Entrepreneurial leadership in a developing economy: a skill-based analysis. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 25, n. 3, p. 521-548, 2018.

HARRISON, Richard T; MASON, Colin M. O gênero importa? Anjos de negócios femininos e oferta de financiamento empresarial. **Teoria e Prática do Empreendedorismo**, v. 31, n. 3, p. 445-472, 2007.

HENRY, Colette; FOSS, Lene; AHL, Helene. Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches. **International Small Business Journal**, v. 34, n. 3, p. 217-241, 2016.

HENRY, Colette; KENNEDY, Sarah. In search of a new Celtic tiger. **New perspectives on women entrepreneurs**, v. 3, p. 203, 2003.

HSU, Dan K. *et al.* Entrepreneurial exit intentions and the business-family interface. **Journal of Business Venturing**, v. 31, n. 6, p. 613-627, 2016.

HYTTI, Ulla *et al.* Navigating the family business: A gendered analysis of identity construction of daughters. **International Small Business Journal**, v. 35, n. 6, p. 665-686, 2017.

JENNINGS, Jennifer E.; MCDUGALD, Megan S. Experiências de interface trabalho-família e estratégias de enfrentamento: Implicações para a pesquisa e a prática do empreendedorismo. **Academia de revisão de gestão**, v. 32, n. 3, p. 747-760, 2007.

JIANG, Wenbo *et al.* Green entrepreneurial orientation for enhancing firm performance: A dynamic capability perspective. **Journal of cleaner production**, v. 198, p. 1311-1323, 2018.

JOHNSON, Michael A.; STEVENSON, Regan M.; LETWIN, Chaim R. A woman's place is in the... startup! Crowdfunder judgments, implicit bias, and the stereotype content model. **Journal of Business Venturing**, v. 33, n. 6, p. 813-831, 2018.

JONATHAN, Eva G. Mulheres empreendedoras: o desafio da escolha do empreendedorismo e o exercício do poder. **Psicologia Clínica**, v. 23, n. 1, p. 65-85, 2011.

JONATHAN, Eva G.; SILVA, TMR da. Empreendedorismo Feminino: tecendo a trama de demandas conflitantes. **Psicologia & Sociedade**, v. 19, n. 1, p. 77-84, 2007.

JONATHAN, Eva Gertrudes. Mulheres empreendedoras: medos, conquistas e qualidade de vida. **Psicologia em Estudo**, v. 10, n. 3, p. 373-382, 2005.

JOONA, Pernilla Andersson. How does motherhood affect self-employment performance? **Small Business Economics**, v. 50, n. 1, p. 29-54, 2018.

JURIK, Nancy C. *et al.* Blending, credit, context: Doing business, family and gender in Czech and US copreneurships. **International Small Business Journal**, p. 0266242618825260, 2019.

KAUTONEN, Teemu; KIBLER, Ewald; MINNITI, Maria. Late-career entrepreneurship, income and quality of life. **Journal of Business Venturing**, v. 32, n. 3, p. 318-333, 2017.

KELLEY, Donna J. **Global entrepreneurship monitor: 2010 Women's Report**. Center for Women's Leadership at Babson College, 2013.

- KIRKWOOD, Jodyanne. Is a lack of self-confidence hindering women entrepreneurs? **International Journal of Gender and Entrepreneurship**, v. 1, n. 2, p. 118-133, 2009.
- KIRSCHENMANN, Karolin. Credit rationing in small firm-bank relationships. **Journal of financial Intermediation**, v. 26, p. 68-99, 2016.
- KOBEISSI, Nada. Fatores de gênero e empreendedorismo feminino: evidências internacionais e implicações políticas. **Revista de empreendedorismo internacional**, v. 8, n. 1, p. 1-35, 2010.
- KOT, Sebastian *et al.* O papel moderador do desastre ambiental em relação aos serviços não financeiros da microfinança e à sustentabilidade dos produtos empresariais das mulheres. **Revista de Assuntos de Segurança e Sustentabilidade**, v. 8, n. 3, 2019.
- KUSCHEL, K. *et al.* **Funding challenges of Latin American women start-up founders in the technology industry**. *Cross Cultural and Strategic Management*, v. 24, n. 2, p. 310–331, 2017.
- KUSCHEL, Katherina *et al.* Funding challenges of Latin American women start-up founders in the technology industry. **Cross Cultural & Strategic Management**, v. 24, n. 2, p. 310-331, 2017.
- KWAPISZ, Agnieszka; HECHAVARRÍA, Diana M. As mulheres não perguntam: uma investigação sobre o financiamento inicial e o gênero. **Venture Capital**, v. 20, n. 2, p. 159-190, 2018.
- LAURIE, Nina *et al.* As geografias mutantes da feminilidade e do trabalho de emergência no Peru N IN LAU RIE. In: **Geografias de Novas Femininidades** Routledge, 2014. p. 81-104.
- LERNER, Daniel A.; HUNT, Richard A.; DIMOV, Dimo. Action! Moving beyond the intendedly-rational logics of entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 33, n. 1, p. 52-69, 2018.
- LERNER, Daniel; HUNT, R. Procura de sensações e comportamento empreendedor na economia formal e informal. In: **Academy of Management Proceedings** Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management, 2012. p. 10057
- LI, Changhong *et al.* Religious beliefs, socially responsible investment, and cost of debt: Evidence from entrepreneurial firms in India. **Emerging Markets Review**, v. 38, p. 102-114, 2019.
- MACHADO, Hilka Pelizza Vier; NASSIF, Vânia Maria Jorge. Réplica- Empreendedores: reflexões sobre concepções históricas e contemporâneas. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, n. 6, p. 892-899, 2014.
- MAES, Johan; LEROY, Hannes; SELS, Luc. Diferenças de gênero nas intenções empreendedoras: Uma análise multi-grupo TPB no nível de fator e indicador. **European Management Journal**, v. 32, n. 5, p. 784-794, 2014.

MAHADEA, Darma; RAMROOP, Shaun. Influences on happiness and subjective well-being of entrepreneurs and labour: Kwazulu-Natal case study. **South African Journal of Economic and Management Sciences**, v. 18, n. 2, p. 245-259, 2015.

MARLOW, S.; CARTER, S. L.; BUTLER, John E. Accounting for change: Professionalism as a challenge to gender disadvantage in entrepreneurship. In: **New perspectives on women entrepreneurs**. 2003. p. 181-202.

MARTIN, Lynn. More jobs for the boys? Succession planning in SMEs. **Women in Management Review**, v. 16, n. 5, p. 222-231, 2001.

MATHEW, Viju. Women Entrepreneurship in Gulf Region: Challenges and Strategies In GCC. **International Journal of Asian Business and Information Management (IJABIM)**, v. 10, n. 1, p. 94-108, 2019.

MAYER, Heike; MEILI, Rahel. New highlander entrepreneurs in the Swiss Alps. **Mountain Research and Development**, v. 36, n. 3, p. 267-276, 2016.

MELIOU, Elina; EDWARDS, Tim. Relational practices and reflexivity: Exploring the responses of women entrepreneurs to changing household dynamics. **International Small Business Journal**, v. 36, n. 2, p. 149-168, 2018.

MERSHA, Tigineh; SRIRAM, Ven. Gender, entrepreneurial characteristics, and success: Evidence from Ethiopia. **Thunderbird International Business Review**, v. 61, n. 2, p. 157-167, 2019.

MOLETTA, Sirlei; Produção e emancipação em casa: a experiência das mulheres nos APLs de Imbituva e Terra Roxa, 2019.

MONTEITH, William; CAMFIELD, Laura. Business as family, family as business: Female entrepreneurship in Kampala, Uganda. **Geoforum**, v. 101, p. 111-121, 2019.

MORO, Andrea; WISNIEWSKI, Tomasz Piotr; MANTOVANI, Guido Massimiliano. Does a manager's gender matter when accessing credit? Evidence from European data. **Journal of Banking & Finance**, v. 80, p. 119-134, 2017.

MOSS, Todd W. *et al.* Funding the story of hybrid ventures: Crowdfunder lending preferences and linguistic hybridity. **Journal of Business Venturing**, v. 33, n. 5, p. 643-659, 2018.

MOTTAEVA, An B. Basic priorities of innovative development Russian regions. **International Journal of Applied Engineering Research**, v. 11, n. 9, p. 6808-6816, 2016.

MUELLER, Stephen L.; DATO-ON, Mary Conway. Um estudo transcultural de orientação de papéis de gênero e autoeficácia empreendedora. **Revista Internacional de Empreendedorismo e Gestão**, v. 9, n. 1, p. 1-20 de 2013.

MUNDIAL, Banco. Relatório sobre o desenvolvimento mundial de 2012: igualdade de gênero e desenvolvimento. **Washington: Banco Mundial**, p. 7778105-1299699968583, 2012.

NAIDU, Suwastika; CHAND, Anand. National culture, gender inequality and women's success in micro, small and medium enterprises. **Social Indicators Research**, v. 130, n. 2, p. 647-664, 2017.

NGOASONG, Michael Zisuh; KIMBU, Albert Nsom. Why Hurry? The Slow Process of High Growth in Women-Owned Businesses in a Resource-Scarce Context. **Journal of Small Business Management**, v. 57, n. 1, p. 40-58, 2019.

NIEMELA, Tarja *et al.* Predicting Education Effects on Entrepreneur's Strategic Choices and Life Quality. **Eurasian Journal of Business and Management**, v. 3, n. 4, p. 55-62, 2015.

ORHAN, Muriel; SCOTT, Don. Why women enter into entrepreneurship: an explanatory model. **Women in management review**, v. 16, n. 5, p. 232-247, 2001.

OZKAZANC-PAN, Banu; CLARK MUNTEAN, Susan. Networking towards (in) equality: Women entrepreneurs in technology. **Gender, Work & Organization**, v. 25, n. 4, p. 379-400, 2018.

PAGANI, Regina Negri; KOVALESKI, João Luiz; RESENDE, Luis Mauricio. Méthodi Ordinatio: a proposed methodology to select and rank relevant scientific papers encompassing the impact factor, number of citation, and year of publication. **Scientometrics**, v. 105, n. 3, p. 2109-2135, 2015.

PALALIC, Ramo; RAMADANI, Veland; DANA, Leo Paul. Empreendedorismo na Bósnia e Herzegovina: foco no gênero. **European Business Review**, v. 29, n. 4, p. 476-496, 2017.

PANDA, Swati. Constraints faced by women entrepreneurs in developing countries: review and ranking. **Gender in Management: An International Journal**, v. 33, n. 4, p. 315-331, 2018.

PARASURAMAN, Saroj; SIMMERS, Claire A. Type of employment, work-family conflict and well-being: a comparative study. **Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior**, v. 22, n. 5, p. 551-568, 2001.

PATHAK, Saurav; GOLTZ, Sonia; W. BUCHE, Mari. Influences of gendered institutions on women's entry into entrepreneurship. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**, v. 19, n. 5, p. 478-502, 2013.

PATRICK, Carlianne; STEPHENS, Heather; WEINSTEIN, Amanda. Where are all the self-employed women? Push and pull factors influencing female labor market decisions. **Small Business Economics**, v. 46, n. 3, p. 365-390, 2016.

PAULA, JOÃO ANTÔNIO DE; CERQUEIRA, HUGO EA DA GAMA; ALBUQUERQUE, EDUARDO DA MOTTA E. O empresário na teoria econômica. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 24, n. 4, p. 571-593, 2004.

PEDROSO, Bruno *et al.* Cálculo dos escores e estatística descritiva do WHOQOL-Bref através do Microsoft Excel. **Revista brasileira de qualidade de vida**, v. 2, n. 1, 2010.

PEDROSO, Bruno *et al.* Construction and validation of TQWL-42: a quality of work life measurement instrument. **Revista de Salud Publica**, v. 16, n. 6, p. 885-896, 2014.

PEDROSO, Bruno *et al.* Whoqol-SRPB-Bref, Whoqol-Old-Bref e Whoqol-Age: análise das novas versões abreviadas dos instrumentos Whoqol. **Revista ESPACIOS| Vol. 36 (Nº 19) Año 2015**.

PEDROSO, Bruno; PILATTI, Luiz Alberto; DOS REIS, Dálcio Roberto. Cálculo dos escores e estatística descritiva do WHOQOL-100 utilizando o Microsoft Excel. **Revista Brasileira de Qualidade de vida**, v. 1, n. 1, 2009.

PERGELOVA, Albená *et al.* Democratizing Entrepreneurship? Digital Technologies and the Internationalization of Female-Led SMEs. **Journal of Small Business Management**, v. 57, n. 1, p. 14-39, 2019.

PETERS, David J. *et al.* Using entrepreneurial social infrastructure to understand smart shrinkage in small towns. **Journal of Rural Studies**, v. 64, p. 39-49, 2018.

PETERS, Mike; KALLMUENZER, Andreas; BUHALIS, Dimitrios. Hospitality entrepreneurs managing quality of life and business growth. **Current Issues in Tourism**, p. 1-20, 2018.

PETROVA, Valeria N.; KOZLOVA, Natalia. Professional development in changing world: strategy of life implementation. **Sibirskiy psikhologicheskiy zhurnal-siberian journal of psychology**, n. 70, p. 59-74, 2018.

PETTERSSON, Katarina *et al.* Em nome das mulheres? Leituras feministas de políticas para o Empreendedorismo Feminino na Escandinávia. **Jornal Escandinavo de Administração**, v. 33, n. 1, p. 50-63, 2017.

PHAM, Tho; TALAVERA, Oleksandr. Discriminação, capital social e restrições financeiras: o caso do Vietnã. **Desenvolvimento Mundial**, v. 102, p. 228-242, 2018.

PINAZO-DALLENBACH, Pablo; MAS-TUR, Alicia; LLORIA, Begoña. Using high-potential firms as the key to achieving territorial development. **Journal of Business Research**, v. 69, n. 4, p. 1412-1417, 2016.

PINKOVETSKAIA, Iuliia *et al.* Sectoral concentration and regional specialisation of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Russia: Application of Krugman Index. **Journal of Contemporary Issues in Business and Government, The**, v. 23, n. 1, p. 20, 2017.

POGGESI, Sara; MARI, Michela; DE VITA, Luisa. What's new in female entrepreneurship research? Answers from the literature. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 12, n. 3, p. 735-764, 2016.

PRASHAR, Sanjeev; VIJAY, T. Sai; PARSAD, Chandan. Empreendedorismo Feminino na Índia: uma revisão de barreiras e fatores motivacionais. **Revista Internacional de Gestão de Empreendedorismo e Inovação**, v. 22, n. 3, p. 206-219, 2018.

RADOVIĆ-MARKOVIĆ, Mirjana *et al.* E-learning as a tool for empowering entrepreneurship. **JWEE**, n. 3-4, p. 65-72, 2017.

RAGHUVANSHI, Juhi; AGRAWAL, Rajat; GHOSH, PK Análise de barreiras ao empreendedorismo feminino: a abordagem DEMATEL. **The Journal of Entrepreneurship**, v. 26, n. 2, p. 220-238, 2017.

RAMADANI, Veland. The woman entrepreneur in Albania: an exploratory study on motivation, problems and success factors. **Journal of Balkan and Near Eastern Studies**, v. 17, n. 2, p. 204-221, 2015.

RAMADANI, Veland; HISRIC, Robert D.; GËRGURI-RASHITI, Shqipe. Female entrepreneurs in transition economies: insights from Albania, Macedonia and Kosovo. **World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development**, v. 11, n. 4, p. 391-413, 2015.

RAUTH BHARDWAJ, Broto. Impacto da educação e do treinamento no desempenho de mulheres empresárias: um estudo em contexto de mercado emergente. **Revista de Empreendedorismo em Economias Emergentes**, v. 6, n. 1, p. 38-52, 2014.

REY-MARTÍ, Andrea; PORCAR, Ana Tur; MAS-TUR, Alicia. Linking female entrepreneurs' motivation to business survival. **Journal of Business Research**, v. 68, n. 4, p. 810-814, 2015.

RIBES-GINER, Gabriela *et al.* Domestic economic and social conditions empowering female entrepreneurship. **Journal of Business Research**, v. 89, p. 182-189, 2018.

ROBICHAUD, Yyes; CACHON, Jean-Charles; MCGRAW, Egbert. Gender Comparisons In Success Evaluation And Sme Performance In Canada. **Journal of Developmental Entrepreneurship**, v. 23, n. 01, p. 1850004, 2018.

RUBIO-BANON, Alicia; ESTEBAN-LLORET, Nuria. Cultural factors and gender role in female entrepreneurship. **Suma de Negocios**, v. 7, n. 15, p. 9-17, 2016.

SAVITCH, Harold V. *et al.* **Cidades no mercado internacional: A economia política do desenvolvimento urbano na América do Norte e Europa Ocidental**. Imprensa da Universidade de Princeton, 2002.

SCHIMANSKI, E. Tópicos especiais em assistência social I – Ciclos de vida e políticas específicas para juventude, idosos, mulher, deficientes, negros, índios e orientações sexuais diversas. In: SCHIMANSKI, E. Tópicos Especiais em Assistência Social. Ponta Grossa: UEPG/NUTEAD, 2014. p. 7-52.

SCHUMPETER, J. (1950) *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 3rd edition, Harper and Row, New York, 1950.

SCOTT, Joan. Gênero: uma categoria útil de análise histórica. 2012.

SEBRAE, Por que é fundamental estimular o Empreendedorismo Feminino? **Sebrae Nacional**, 2019. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/por-que-e-fundamental-estimular-o-empreendedorismofeminino,ca96df3476959610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

SHAH, Hina; SAURABH, Punit. Women entrepreneurs in developing nations: Growth and replication strategies and their impact on poverty alleviation. **Technology Innovation Management Review**, v. 5, n. 8, p. 34, 2015.

SHARAUNGA, S.; MUDHARA, M.; BOGALE, A. Conceptualisation and Measurement of Women's Empowerment Revisited. **Journal of Human Development and Capabilities**, v. 20, n. 1, p. 1-25, 2019.

SHEN, Ruyi et al. Work or/and life? an exploratory study of respite experience of bed and breakfast innkeepers. **Journal of Hospitality & Tourism Research**, v. 42, n. 1, p. 142-165, 2018.

SOLESVIK, Marina; IAKOVLEVA, Tatiana; TRIFILOVA, Anna. Motivation of female entrepreneurs: a cross-national study. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, 2019.

SOUZA, Gustavo Henrique Silva de et al. Inventário de barreiras e facilitadores ao empreendedorismo: construção e validação de uma medida psicométrica. 2014.

STANIEWSKI, Marcin W.; AWRUK, Katarzyna. Entrepreneurial success and achievement motivation—A preliminary report on a validation study of the questionnaire of entrepreneurial success. **Journal of Business Research**, 2019.

STEAD, Valerie. Belonging and women entrepreneurs: Women's navigation of gendered assumptions in entrepreneurial practice. **International Small Business Journal**, v. 35, n. 1, p. 61-77, 2017.

STEARNS, P.N. História das relações de gênero. São Paulo: Contexto, 2007.

STROBBE, Francesco; ALIBHAI, Salman. Financiamento de mulheres empresárias na Etiópia. SME Finance Community of Practice, 2015.

TEARE, Gené; DESMOND, Ned. The first comprehensive study on women in venture capital and their impact on female founders. **TechCrunch.com**, 2016.

TREVOR-ROBERTS, Edwin; PARKER, Polly; SANDBERG, Jorgen. How uncertainty affects career behaviour: A narrative approach. **Australian Journal of Management**, v. 44, n. 1, p. 50-69, 2019.

TSAI, Kuen-Hung; CHANG, Hui-Chen; PENG, Chen-Yi. Refining the linkage between perceived capability and entrepreneurial intention: Roles of perceived opportunity, fear of failure, and gender. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 12, n. 4, p. 1127-1145, 2016.

UKANWA, Irene; XIONG, Lin; ANDERSON, Alistair. Experiencing microfinance: Effects on poor women entrepreneurs' livelihood strategies. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 25, n. 3, p. 428-446, 2018.

VARGAS-HERNÁNDEZ, José G. Empreendedorismo Feminino para Melhorar a Qualidade de Vida Através das Melhores Práticas em Microbusiness Rural. **Revisão EMC-Časopis ZA Ekonomiju**, v. 11, n. 1 de 2016.

WANG, Qing et al. Work-family policy and female entrepreneurship: Evidence from China's subsidized child care program. **China Economic Review**, v. 54, n. C, p. 256-270, 2019.

WEF, Foro Económico Mundial. The Global Gender Gap Report 2013.

WELSH, Dianne HB et al. Japanese women entrepreneurs: implications for family firms. **Journal of Small Business Management**, v. 52, n. 2, p. 286-305, 2014.

WELSH, Dianne HB; KACIAK, Eugene; SHAMAH, Rania. Determinants of women entrepreneurs' firm performance in a hostile environment. **Journal of Business Research**, v. 88, p. 481-491, 2018.

WELSH, Dianne HB; MEMILI, Esra; KACIAK, Eugene. An empirical analysis of the impact of family moral support on Turkish women entrepreneurs. **Journal of Innovation & Knowledge**, v. 1, n. 1, p. 3-12, 2016.

WIELAND, Alice M. et al. Gendered cognitions: a socio-cognitive model of how gender affects entrepreneurial preferences. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 31, n. 3-4, p. 178-197, 2019.

WILLIAMS, Colin C.; SHAHID, Muhammad S.; MARTÍNEZ, Alvaro. Determinants of the level of informality of informal micro-enterprises: Some evidence from the city of Lahore, Pakistan. **World Development**, v. 84, p. 312-325, 2016.

WILSON, Fiona; KICKUL, Jill; MARLINO, Deborah. Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. **Entrepreneurship theory and practice**, v. 31, n. 3, p. 387-406, 2007.

WINKLER, Ingo. Identity work and emotions: A review. **International journal of management reviews**, v. 20, n. 1, p. 120-133, 2018.

WINN, Joan. Mulheres empreendedoras: podemos remover as barreiras? **Revista Internacional de Empreendedorismo e Gestão**, v. 1, n. 3, p. 381-397, 2005.

WOODSIDE, Arch G.; BERNAL, Pedro Mir; CODURAS, Alicia. The general theory of culture, entrepreneurship, innovation, and quality-of-life: Comparing nurturing versus thwarting enterprise start-ups in BRIC, Denmark, Germany, and the United States. **Industrial Marketing Management**, v. 53, p. 136-159, 2016.

WU, Juan; LI, Yaokuang; ZHANG, Daru. Identifying women's entrepreneurial barriers and empowering female entrepreneurship worldwide: a fuzzy-set QCA approach. **International Entrepreneurship and Management Journal**, p. 1-24, 2019.

XHENETI, Mirela; KARKI, Shova Thapa; MADDEN, Adrian. Negociando demandas empresariais e familiares dentro de uma sociedade patriarcal - o caso de mulheres empreendedoras no contexto nepalês. **Empreendedorismo e Desenvolvimento Regional**, v. 31, n. 3-4, p. 259-278, 2019.

YACUS, Amy M.; ESPOSITO, Saadet Elif; YANG, Yi. The Influence of Funding Approaches, Growth Expectations, and Industry Gender Distribution on High-Growth Women Entrepreneurs. **Journal of Small Business Management**, v. 57, n. 1, p. 59-80, 2019.

YOUSAFZAI, Shumaila Y.; SAEED, Saadat; MUFFATTO, Moreno. Institutional theory and contextual embeddedness of women's entrepreneurial leadership: Evidence from 92 countries. **Journal of Small Business Management**, v. 53, n. 3, p. 587-604, 2015.

ZAINOL, Noor Raihani; AL MAMUN, Abdullah. Competência empreendedora, vantagem competitiva e desempenho de microempresárias informais em Kelantan, Malásia. **Revista de Comunidades Empreendedoras: Pessoas e Lugares na Economia Global**, v. 12, n. 3, p. 299-321, 2018.

ZHU, Lei; KARA, Orhan; ZHU, Xiaowei. A comparative study of women entrepreneurship in transitional economies: The case of China and Vietnam. **Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies**, v. 11, n. 1, p. 66-80, 2019.

**APÊNDICE A - RESULTADO DA SELEÇÃO DE ARTIGOS APÓS A APLICAÇÃO  
DA ETAPA 7 DO *METHODI ORDINATIO* PARA IDENTIFICAÇÃO DAS  
BARREIRAS DO EMPREENDEDORISMO FEMININO**

Nº	Autor	Título	Ano	Periódico	JCR 2017	Citações	InOrdinatio
1	Henry, C, Foss, L, and Ahl, H,	Sexo e empreendedorismo pesquisa: Uma revisão de abordagens metodológicas	2016	International Small Business Journal	0,0000	165	235,000
2	Carter, S, Mwaura, S, Ram, M, Trehan, K, and Jones, T,	Barreiras à minoria étnica e empresarial das mulheres: as provas existentes, as tensões políticas e questões não resolvidas	2015	International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship	0,0000	116	176,000
3	Greenberg, J, and Mollick, E,	Ativista Escolha Homofilia e Crowdfunding de Fundadores fêmeas	2017	ADMINISTRATIVE SCIENCE QUARTERLY	5,8780	86	166,006
4	Cacciotti, G, and Hayton, J, C,	Medo e Empreendedorismo: Uma revisão e agenda de pesquisa	2015	International Journal of Management Reviews	6,4890	94	154,006
5	Ahl, H, and Nelson, T,	Como política posiciona mulheres empreendedoras : Uma análise comparativa do discurso estado na Suécia e nos Estados Unidos	2015	Journal of Business Venturing	6,0000	94	154,006
6	Ramadani, V, Hisrich, R, D, and Gërguri-Rashiti, S,	as mulheres empreendedoras em economias em transição: Insights da Albânia, Macedônia e Kosovo	2015	World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development	0,0000	88	148,000
7	Cacciotti, G, Hayton, J, C, Mitchell, J, R, and Giazitzoglu, A,	A reconceituação do medo do fracasso em empreendedorismo	2016	Journal of Business Venturing	6,0000	70	140,006
8	Eddleston, K, A, Ladge, J, J, Mitteness, C, and Balachandra, L,	Você vê o que eu vejo? Sinalizando efeitos do sexo e características da empresa sobre o financiamento Empresariais	2016	Entrepreneurship: Theory and Practice	0,0000	63	133,000

		Ventures					
9	Dy, A, M, Marlow, S, and Martin, L,	A Web de oportunidades ou a mesma velha história? Mulheres empreendedoras digitais e teoria intersectionality	2017	Human Relations	3,0430	47	127,003
10	Poggesi, S, Mari, M, and De Vita, L,	O que há de novo na pesquisa do Empreendedorismo Feminino? Respostas da literatura	2016	International Entrepreneurship and Management Journal	2,4060	55	125,002
11	Lerner, D, A, Hunt, R, A, and Dimov, D,	Ação! Indo além das lógicas intencionalmente racionais de empreendedorismo	2018	Journal of Business Venturing	6,0000	27	117,006
12	Rey-Martí, A., Tur Porcar, A. and, Mas-Tur, A.	Ligando motivação femininas dos empresários para a sobrevivência do negócio	2015	Journal of Business Research	3,354	57	117,003
13	Ramadani, V,	O empresário mulher na Albânia: Um estudo exploratório sobre motivação, problemas e fatores de sucesso	2015	Journal of Balkan and near Eastern Studies	0,4660	56	116,000
14	Winkler, I,	Trabalho Identidade e Emoções: Uma revisão	2018	International Journal of Management Reviews	6,4890	24	114,006
15	Patrick, C, Stephens, H, and Weinstein, A,	Onde estão todas as mulheres por conta própria? Empurrar e puxar fatores que influenciam as decisões do mercado de trabalho feminino	2016	Small Business Economics	2,8520	44	114,003
16	Kirschenmann, K,	racionamento de crédito nas relações empresa-banco pequeno	2016	Journal of Financial Intermediation	2,0980	44	114,002

17	Yousafzai, S, Y, Saeed, S, and Muffatto, M,	Teoria Institucional e Contextual situar os Liderança Empresarial das Mulheres: Evidências de 92 países	2015	Journal of Small Business Management	3,2480	53	113,003
18	Stead, V,	Pertença e mulheres empreendedores : navegação de Mulheres de pressupostos de gênero na prática empresarial	2017	International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship	0,0000	30	110,000
19	Hytti, U, Alsos, G, A, Heinonen, J, and Ljunggren, E,	Navegando o negócio da família: Uma análise de gênero de construção da identidade das filhas	2017	International Small Business Journal- Researching Entrepreneurship	3,9000	27	107,004
20	Ghosh, S, and Vinod, D,	O que Restringe Inclusão Financeira para as mulheres? Evidências de dados Indianos	2017	World Development	3,1660	25	105,003
21	Johnson, M, A, Stevenson, R, M, and Letwin, C, R,	O lugar da mulher é na, arranque! julgamentos Crowdfunder, preconceito implícito, e o modelo de conteúdo estereótipo	2018	Journal of Business Venturing	6,0000	14	104,006
22	Byrne, J, Fattoum, S, and Diaz Garcia, M, C,	Modelos e Mulheres empreendedoras : Empresarial Superwoman tem seu Say	2019	Journal of Small Business Management	3,2480	4	104,003
23	Ngoasong, M, Z, and Kimbu, A, N,	Por que pressa? O lento processo de crescimento elevado em empresas pertencentes a mulheres em um contexto de recursos escassos	2019	Journal of Small Business Management	3,2480	4	104,003
24	Giazitzoglu, A, and Down, S,	Realizando masculinidade empresarial:	2017	International Small Business Journal:	0,0000	23	103,000

		Uma conta etnográfica		Researching Entrepreneurship			
25	Raghuvanshi, J., Agrawal, R. and Ghosh, P.K.	Análise de Barreiras para Mulheres Empreendedoras: A Abordagem DEMATEL	2017	Journal of Entrepreneurship	0	13	103,000
26	Yacus, A, M, Esposito, S, E, and Yang, Y,	A Influência de abordagens de financiamento, as expectativas de crescimento e Indústria de Distribuição de Gênero em alto crescimento Mulheres empreendedoras	2019	Journal of Small Business Management	3,2480	2	102,003
27	Xheneti, M, Karki, S, T, and Madden, A,	Negociação demandas do negócio e da família dentro de uma sociedade-patriarcal caso de mulheres empreendedoras no contexto do Nepal	2019	Entrepreneurship and Regional Development	2,7910	2	102,003
28	Tsai, K, -H, Chang, H, -C, and Peng, C, -Y,	Refinando a ligação entre a capacidade percebida e intenção empreendedora: papéis de oportunidade percebida, medo do fracasso, e sexo	2016	International Entrepreneurship and Management Journal	2,4060	32	102,002
29	Xheneti, M, Madden, A, and Thapa Karki, S,	Valor de formalização de Mulheres empreendedoras em Desenvolvimento Contextos: Uma revisão e agenda de investigação	2019	International Journal of Management Reviews	6,4890	1	101,006
30	Pergelova, A, Manolova, T, Simeonova-Ganeva, R, and Yordanova, D,	Democratizar Empreendedorismo? Tecnologias Digitais e a internacionalização das PME Feminino-LED	2019	Journal of Small Business Management	3,2480	1	101,003

31	Amoroso, S, and Link, A, N,	Sob a égide do empreendedorismo de conhecimento intensivo: o crescimento do emprego e sexo dos fundadores entre as empresas europeias	2018	Small Business Economics	2,8520	11	101,003
32	Pham, T. and Talavera, O.	Discriminação, Capital Social e restrições financeiras: o caso do Vietname	2018	World Development	2,848	11	101,003
33	Wieland, A, M, Kimmelmeier, M, Gupta, V, K, and McKelvey, W,	cognições de gênero: um modelo sócio-cognitivo de como o gênero afeta as preferências empresariais	2019	Entrepreneurship and Regional Development	2,7910	1	101,003
34	Pettersson, K, Ahl, H, Berglund, K, and Tillmar, M,	Em nome das mulheres? leituras feministas de políticas para o Empreendedorismo Feminino na Escandinávia	2017	Scandinavian Journal of Management	1,3440	21	101,001
35	Pinkovetskaia, I, Campillo, D, F, A, Bahamon, M, J, R, Gromova, T, and Nikitina, I,	desenvolvimento do Empreendedorismo Feminino na Federação Russa	2019	Amazonia Investiga	0,0000	1	101,000
36	Solesvik, M, Iakovleva, T, and Trifilova, A,	Motivação das mulheres empreendedoras : um estudo nacional	2019	Journal of Small Business and Enterprise Development	0,0000	1	101,000
37	Zhu, L, Kara, O, and Zhu, X,	Um estudo comparativo de empreendedorismo das mulheres nas economias em transição: o caso da China e do Vietname	2019	Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies	0,0000	1	101,000
38	Hsu, D, K, Wiklund, J, Anderson, S, E, and Coffey, B, S,	intenções de saída empresariais e a interface negócio familiar	2016	Journal of Business Venturing	6,0000	30	100,006

39	Monteith, W, and Camfield, L,	Negócio como família, família, negócios: Empreendedoris mo Feminino em Kampala, Uganda	2019	Geoforum	2,5660	0	100,003
40	Patrick, C., Stephens, H. and Weinstein, A.	Onde estão todas as mulheres por conta própria? Empurrar e puxar fatores que influenciam as decisões do mercado de trabalho feminino	2016	Small Business Economics	2,421	30	100,002
41	Ahl, H, Berglund, K, Pettersson, K, and Tillmar, M,	Do Feminismo para Feminismo: Sobre a relação desconfortável entre o feminismo, o empreendedoris mo e o Estado-Providência nórdico	2014	International Entrepreneursh ip and Management Journal	2,4060	30	100,002
42	Wang, Q, and Lin, M,	política familiar, trabalho e Empreendedoris mo Feminino: Evidências do programa de cuidados infantis subsidiados da China	2019	China Economic Review	1,8000	0	100,002
43	Bui, A, T, Nguyen, C, V, Pham, T, P, and Phung, D, T,	liderança e de empréstimos do sexo feminino restrições: Evidências de uma economia emergente	2019	International Review of Financial Analysis	0,0000	0	100,000
44	Goel, N, and Madan, P,	Aferição inclusão financeira para as mulheres empreendedoris mo - um estudo do estado de Uttarakhand da Índia	2019	Benchmarking	0,0000	0	100,000
45	Jurik, N, C, Kříváková, A, Pospíšilová, M, and Cavender, G,	Mistura, de crédito, de contexto: Negócios, família e gênero na República Checa e dos EUA copreneurships	2019	International Small Business Journal: Researching Entrepreneursh ip	0,0000	0	100,000

46	Mathew, V,	Empreendedoris mo das mulheres na região do Golfo: desafios e estratégias no GCC	2019	International Journal of Asian Business and Information Management	0,0000	0	100,000
47	Mersha, T, and Sriram, V,	Sexo, características empreendedoras , e sucesso: Evidências da Etiópia	2019	Thunderbird International Business Review	0,0000	0	100,000
48	Wu, J, Li, Y, and Zhang, D,	Identificar barreiras empresariais das mulheres e capacitar o Empreendedoris mo Feminino em todo o mundo: uma abordagem QCA Fuzzy-set	2019	International Entrepreneursh ip and Management Journal	0,0000	0	100,000
49	Camelo-Ordaz, C, Diáñez-González, J, P, and Ruiz-Navarro, J,	A influência do gênero na intenção empresarial: o papel mediador de fatores perceptivos	2016	BRQ Business Research Quarterly	0,0000	30	100,000
50	Welsh, D, H, B, Memili, E, and Kaciak, E,	Uma análise empírica do impacto do apoio moral da família em mulheres empreendedoras turcas	2016	Journal of Innovation & Knowledge	0,0000	30	100,000
51	Berger, E, S, C, and Kuckertz, A,	Empreendedoris mo Feminino em ecossistemas de inicialização em todo o mundo	2016	Journal of Business Research	2,5090	29	99,003
52	Naidu, S. and Chand, A.	Cultura Nacional, a desigualdade de gênero e Sucesso das mulheres na Micro, Pequenas e Médias Empresas	2017	Social Indicators Research	1,743	8	98,000
53	Gupta, N, and Mirchandani, A,	Investigar os fatores de sucesso empresarial das PME de propriedade de mulheres nos Emirados Árabes	2018	Management Decision	1,5250	7	97,002

		Unidos					
54	Ukanwa, I, Xiong, L, and Anderson, A,	Experimentando microfinanças: Efeitos sobre estratégias de subsistência pobres mulheres empreendedoras	2018	Journal of Small Business and Enterprise Development	0,0000	7	97,000
55	Dutta, A. and Banerjee, S.	Será microfinanças impedir iniciativas empresariais sustentáveis entre mulheres mutuários? Evidências de Bangladesh rural	2018	Journal of Rural Studies	2,38	6	96,002
56	Moro, A, Wisniewski, T, P, and Mantovani, G, M,	Faz sexo de um gerente importa quando acesso ao crédito? Evidências de dados europeia	2017	Journal of Banking & Finance	1,9310	16	96,002
57	Camargo, R.A.M.M., Lourenço, M.L. and Ferreira, J.M.	Mulheres empreendedoras no Brasil: Quais medos SEUS? TT - Mulheres empreendedoras no Brasil: Quais são seus medos?	2018	Revista Brasileira de Gestão de Negócios	0,153	6	96,000
58	Kuschel, K, Lepeley, M, - T, Espinosa, F, and Gutiérrez, S,	desafios de financiamento de mulheres latino-americanas start-up fundadores no setor de tecnologia	2017	Cross Cultural and Strategic Management	0,0000	16	96,000
59	Palalic, R, Ramadani, V, and Dana, L, P,	Empreendedoris mo na Bósnia e Herzegovina: enfoque de gênero	2017	European Business Review	0,0000	16	96,000
60	Rubio-Bañón, A, and Esteban-Lloret, N,	Fatores culturais e papel do gênero no Empreendedoris mo Feminino	2016	Suma de Negocios	0,0000	26	96,000
61	Welsh, D, H, B, Kaciak, E, and Shamah, R,	Determinantes do desempenho das firmas mulheres empreendedoras em um ambiente hostil	2018	Journal of Business Research	2,5090	5	95,003

62	Ozkazanc-Pan, B, and Clark Muntean, S,	Networking em direção a (des) igualdade: empresários mulheres na tecnologia	2018	Gender, Work and Organization	0,0000	5	95,000
63	Kwapisz, A, and Hechavarria, D, M.	As mulheres não perguntar: uma investigação de financiamento e de gênero start-up	2018	Venture Capital	0,0000	5	95,000
64	Joonas, P, A,	Como é que a maternidade afeta o desempenho do autoemprego?	2018	Small Business Economics	2,8520	3	93,003
65	Panda, S.	Constrangimentos enfrentados por mulheres empreendedoras nos países em desenvolvimento: revisão e classificação	2018	Gender in Management	0	3	93,000
66	Chatterjee, C. and Ramu, S.	Gênero e seu papel crescente na inovação indiana moderna e empreendedorismo	2018	IIMB Management Review	0	3	93,000
67	Prashar, S., Vijay, T.S. and Parsad, C.	Empreendedorismo das mulheres na Índia: Uma revisão de barreiras e fatores motivacionais	2018	International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	0	0	90,000
68	Carrizo, M. de C.; ferreira, S. R. R.	Empreendedorismo Feminino no Brasil: uma análise a partir de dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	2017	Empreendedorismo, Gestão e Negócios	0	3	83,000
69	Bianchi, M., Parisi, V. and Salvatore, R.	Mulheres empreendedoras : motivações e constrangimentos. Um estudo regional italiana	2016	International Journal of Gender and Entrepreneurship	0	2	72,000
70	Strobbe, F., Alibhai, S.	Financiamento de mulheres empreendedoras na Etiópia.	2015	SME Finance Community of Practice,	0	1	61,000

**APÊNDICE B - RESULTADO DA SELEÇÃO DE ARTIGOS APÓS A APLICAÇÃO  
DA ETAPA 7 DO METHODI ORDINATIO PARA IDENTIFICAÇÃO DOS FATORES  
QUE INFLUENCIAM NA QV DE EMPREENDEDORES**

°	Autor	Título	Ano	Periódico	JCR	Cit.	InOrd.
1	Kautonen, T., Kibler, E. and Minniti, M.	Carreira empreendedorismo, renda e qualidade de vida	2017	Journal of Business Venturing	6,000	41	121
2	Woodside, A. G., Bernal, P. M., & Coduras, A.	A teoria geral da cultura, o empreendedorismo, a inovação e a qualidade de vida: comparando o cultivo versus o desencadeamento de novas empresas no BRIC, na Dinamarca, na Alemanha e nos Estados Unidos	2016	Industrial Marketing Management	3,678	33	103
3	LARSSON, Johan P.; THULIN, Per	Independent by necessity? The life satisfaction of necessity and opportunity entrepreneurs in 70 countries.	2019	Small Business Economic	3,555	6	
4	Brieger, S, A, and De Clercq, D,	dos empresários de recursos a nível individual e objetivos de criação de valor social: O papel moderador do contexto cultural	2019	International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research	0,0000	2	102,000
5	Hsu, Dan K. et al	Intenções de saída empresariais e a interface negócio familiar	2015	Journal of Business Venturing	6,000	32	102
6	Bahauovna, M.A. and Bahauovna, M.A.	Prioridades básicas de regiões russas de desenvolvimento inovador	2016	International Journal of Applied Engineering Research	0	30	100
7	AMRITA, K., GARG, C. P., SINGH, S.	Modelando os fatores críticos de sucesso do Empreendedorismo Feminino usando o framework AHP fuzzy.	2018	Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies	0	10	100
8	Peters, M., Kallmuenzer, A., & Buhalis, D.	Empresários da hospitalidade gerenciando a qualidade de vida e o crescimento	2018	Current Issues in Tourism	3,462	3	93

		dos negócios					
9	Shen, R., Miao, L., Lehto, X. and Zhao, X.	Trabalhar e / ou vida? Um Estudo Exploratório de Respite Experiência de Bed and Breakfast Innkeepers	2018	Journal of Hospitality and Tourism Research	0	3	93
10	Gundolf, K., Jaouen, A. and Gast, J.	Motivos para alianças estratégicas nas indústrias culturais e criativas	2018	Creativity and innovation management	1,553	2	92
11	Agarwal, S. and Lenka, U.	Por que a pesquisa é necessária no empreendedorismo das mulheres na Índia: um ponto de vista	2018	International Journal of Social Economics	0	1	91
12	Ferreira, G. F.; Bastos, S. AP; D'Angelo, M. J. A	Um olhar sobre a transição das mulheres do trabalho formal para o auto-emprego com base em estímulos endógenos	2018	RAM. Revista de Administração Mackenzie	0	1	91
13	Prashar, S., Vijay, T.S. and Parsad, C.	Empreendedorismo das mulheres na Índia: Uma revisão de barreiras e fatores motivacionais	2018	International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	0	0	90,000
14	Petrova, V.N. and Kozlova V, N.	Desenvolvimento profissional em um mundo em transformação: ESTRATÉGIA DE IMPLEMENTAÇÃO DE VIDA	2018	Sibirskiy psikhologicheskiy zhurnal-siberian journal of psychology	0	0	90
15	Abreu, M., Oner, O., Brouwer, A. and van Leeuwen, E.	Efeitos de auto-emprego bem-estar: Um inquérito espacial	2018	Journal of Business Venturing	0	0	90
16	Cueto, B. and Pruneda, G.	Satisfação no trabalho dos salários e trabalhadores independentes. Fazer	2017	Applied Research in Quality of Life	1,025	3	83

		Preferências trabalho fazer a diferença?					
17	Shah, H. and Saurabh, P.	Mulheres empreendedoras nos países em desenvolvimento: Crescimento e Estratégias de replicação e seu impacto na redução da pobreza	2015	Technology Innovation Management Review, pp. 34-43	0	23	83
18	Gawlik, R. and Jacobsen, G.	Equilíbrio trabalho-vida de tomada de decisão de estudantes noruegueses: Implicações para a Gestão de Recursos Humanos	2016	Entrepreneurial business and economics review	0	5	75
19	Mayer, H. and Meili, R.	Novas Highlander Empresários nos Alpes suíços	2016	Mountain Research and Development	1,216	4	74
20	de Jager, W., Kelliher, C., Peters, P., Blomme, R. and Sakamoto, Y.	Ajuste para o auto-emprego? Uma abordagem Pessoa-Ambiente Fit estendido para entender a interface entre vida profissional de trabalhadores independentes	2016	Journal of Management & Organization	1,189	3	73
21	Bianchi, M., Parisi, V. and Salvatore, R.	Mulheres empreendedoras: motivações e constrangimentos . Um estudo regional italiana	2016	International Journal of Gender and Entrepreneurship	0	2	72
22	Bhattacharjee, S.	Grupos de auto-ajuda de um modelo capacitação e financeira para as mulheres no distrito de Nadia, West Bengal	2016	Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities	0	1	71
23	Mahadea, D. and Ramroop, S.	Influências sobre a felicidade e bem-estar subjetivo de empresários e de trabalho: estudo de caso Kwazulu-	2015	South African Journal of Economic and Management Sciences	0,505	6	66

		natal					
24	Niemela, T. (2015).	Prevendo os efeitos da educação nas escolhas estratégicas e na qualidade de vida do empreendedor	2015	Eurasian Journal of Business and Management	0	0	60

**APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO PARA IDENTIFICAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO  
DA AMOSTRA**

**1. INFORMAÇÕES DA EMPREENDEDORA:**

Nome: \_\_\_\_\_

Data de nascimento: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Nível educacional:

 Fundamental  Médio completo  Superior completo Qual: \_\_\_\_\_ Pós Graduação Qual: \_\_\_\_\_

Com relação a sua participação em cursos de curta duração / palestras / treinamentos / responda:

<b>Cursos</b>	<b>Nunca realizei</b>	<b>Raramente</b>	<b>Às vezes</b>	<b>Quase sempre</b>	<b>Sempre</b>
Cursos de gestão empresarial					
Cursos / treinamentos técnicos referente a sua área					
Cursos referente a novas tecnologias na sua área					
Cursos para área de vendas / marketing					
Assisto vídeos na internet para me atualizar					

Tempo de experiência como empreendedora no total (independente do ramo atual): \_\_\_\_\_

Tempo de experiência profissional total (com registro+empreendedora): \_\_\_\_\_

Estado civil:  Casada / União estável  Solteira / Divorciada / Viúva

Quantidade de filhos: \_\_\_\_\_

Idade dos filhos:  0 a 3 anos  de 4 a 7 anos  de 8 a 13 anos  de 14 a 17 anos  acima de 18  Não tenho filhos

Atividade empreendedora:

 Dependo totalmente do meu empreendimento o qual é minha única fonte de renda (

) Empreender é minha atividade principal, mas tenho outras atividades remuneradas (

Trabalho registrada e Empreender é minha atividade secundária

 Tenho outras fontes de renda (pensão, aluguel, renda do cônjuge, outros) e não dependo da atividade empreendedora (

) A atividade de empreender para mim é um passatempo

Quantas horas por semana você dedica ao seu empreendimento em média? Exceto em períodos sazonais como férias/feriados/outros.

 menos de 5h por semana de 6 horas à 20 horas por semana de 21 horas à 30 horas por semana de 31 horas à 40 horas por semana mais de 40 horas por semana

Quantas vezes por semana você pratica atividades físicas (academia/ caminhadas/ corrida/ bicicleta / dança/ prática de esporte):

 Não pratico / irregular  1 x por semana  de 2 a 3 x por semana  de 4 a 6x por semana  todos os dias da semana

Responsabilidade Financeira

 Sou responsável em 100% pelo sustento da minha família Sou a principal responsável pelo sustento da minha família. Meu cônjuge / familiar /filho contribui com uma parte. Sou responsável por metade do sustento da minha família Não sou a principal responsável pelo sustento da família, mas contribuo com uma parte Minha renda é para suprir minhas necessidades particulares e não tenho responsabilidade com o sustento da família**2. DADOS DA EMPRESA:**

Nome: \_\_\_\_\_

Tempo de atuação da empresa:  Menos de 1 ano  De 1 a 2 anos  De 3 a 5 anos  De 6 a 10 anos  De 11 a 20 anos  Mais de 21 anosRegião:  Central/muito movimento  ( ) Central/ pouco movimento  Bairro / muito movimento  Bairro/pouco movimentoLocal da empresa:  Em casa/home office  Próximo da residência  Afastado da residência

Tipo de empresa: ( ) Formal / com CNPJ ( ) MEI (Micro Empreendedor Individual) ( ) Autônoma / com alvará ( ) Informal / sem CNPJ ( ) Representação ( ) Franquia ( ) Outro

Quantidade de colaboradores:

	nenhum	1	2 a 5	6 a 10	11 ou mais
Colaboradores registrados					
Estagiários					
Prestadores de serviço PJ					
Sócio (a)					
Vendedores comissionados sem registro					
Voluntários/parentes					

Origem da empresa: ( ) Foi idealizada e estabelecido por mim ( ) Foi idealizada por mim e meu sócio (a) na mesma proporção ( ) Foi adquirida/comprada de outro proprietário ( ) Recebi de herança ( ) Foi solicitada a abertura por exigência da empresa onde presto serviço ( ) Outro

Com relação a sociedade:

- ( ) Tenho sócio (a) no papel mas sou eu que administro e tomo as principais decisões  
 ( ) Tenho sócio (a) mas NÃO estou a frente da administração e das decisões importantes  
 ( ) Tenho sócio (a) e dividimos as responsabilidades e tomamos decisões juntos  
 ( ) Não tenho sócio (a) no papel, mas antes de tomar alguma decisão consulto (esposo/parente/pais, etc)  
 ( ) Não tenho sócios, administro e tomo todas decisões sozinha.  
 ( ) Tenho um sócio investidor o qual reporto as decisões da empresa

Ramo de atividade da empresa:

- ( ) Comerciais: são aquelas que vendem mercadorias diretamente ao consumidor – no caso do comércio varejista – ou aquelas que compram do produtor para vender ao varejista – comércio atacadista.  
 ( ) Prestação de serviços: são aquelas onde as atividades não resultam na entrega de mercadorias, mas da oferta do próprio trabalho ao consumidor.  
 ( ) Industriais: são aquelas que transformam matérias-primas, manualmente ou com auxílio de máquinas e ferramentas, fabricando mercadorias. Abrangem desde o artesanato até a moderna produção de instrumentos eletrônicos.

Qual é a atividade principal da empresa. Por exemplo: Restaurante / Comércio de roupas e acessórios / Consultorias / Artesanato...: \_\_\_\_\_

Desempenho da empresa	Muito abaixo da média	Abaixo da média	Na média	Acima da média	Muito acima da média
Crescimento das vendas					
Crescimento na participação do mercado					
Crescimento no lucro					
Crescimento da produtividade					

Comente se necessário: \_\_\_\_\_

Qual foi a motivação para abertura da empresa

- ( ) Por necessidade (não tinha outra opção e fui obrigada a empreender)  
 ( ) Por oportunidade (tinha outras opções de emprego, porém visualizei uma oportunidade para iniciar meu próprio negócio)

### 3. PARTICIPAÇÃO NA REDE:

Tempo de participação na rede: \_\_\_\_\_

	Sempre	Quase sempre	Às vezes	Quase nunca	Nunca	Ingressei a pouco tempo
Participo das reuniões da CMEG						
Participo dos treinamentos e						

cursos da CMEG						
Participo dos eventos da CMEG						
Faço negócios com as demais associadas (compro, vendo, parcerias)						
Compartilho ideias e sugestões na CMEG						
Divulgo meus produtos e Serviços na CMEG						
Faço indicações das mulheres da CMEG						
Recebo indicações das mulheres da CMEG						

Caso necessário deixe seu comentário ou justificativa com relação a participação na CMEG:

---

---

---

**APÊNDICE D – CONSTRUCTO – BARREIRAS DO EMPREENDEDORISMO  
FEMININO**

### 1. BARREIRAS DO EMPREENDEDORISMO FEMININO:

Assinale a alternativa considerando as barreiras que impendem o desenvolvimento do seu negócio:

Barreira	Sempre	Quase sempre	As vezes	Quase nunca	Nunca
Falta de equilíbrio entre demanda familiar e trabalho. Maternidade. Demanda familiar.					
Dificuldades com financiamento e acesso a capital financeiro					
Preconceito por gênero (poderia relatar alguma situação?)					
Baixa autoconfiança com relação a gestão do negócio					
Falta de acesso a redes empresariais					
Aspecto culturais (machismo, preconceito)					
Falta de treinamento e desenvolvimento de habilidades em gestão					
Burocracia, normas, legislação					
Falta de apoio do governo					
Falta de apoio familiar					
Retenção de bons colaboradores					
Alta Concorrência					
Economia não favorável					
Falta de acesso a inovações tecnológicas para seu negócio					
Falta de registros financeiros/contábeis					
Estrutura tributária complexa e insegura					
Encargos trabalhistas altos impossibilitando a contratação de funcionários					
Carga tributária muito alta de impostos e taxas					
Falta de apoio da família					

Caso necessário deixe seu comentário ou justificativa com relação as Barreiras que impedem o crescimento do seu negócio:

---



---



---

**ANEXO A - QUESTÕES DO WHOQOL - BREF**

<b>Domínios</b>	<b>Questões</b>
<b>Domínio I -Físico</b>	Em que medida você acha que sua dor (física) impede você de fazer o que você precisa?
	Você tem energia suficiente para seu dia-a-dia?
	Quão satisfeito(a) você está com o seu sono?
	Quão bem você é capaz de se locomover?
	Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade de desempenhar as atividades do seu dia-a-dia?
	O quanto você precisa de algum tratamento médico para levar sua vida diária?
	Quão satisfeito(a) você está com sua capacidade para o trabalho?
<b>Domínio II – Psicológico</b>	O quanto você aproveita a vida?
	O quanto você consegue se concentrar?
	Em que medida você acha que a sua vida tem sentido?
	Você é capaz de aceitar sua aparência física?
	Com que frequência você tem sentimentos negativos tais como mau humor, desespero, ansiedade, depressão?
	Quão satisfeito(a) você está consigo mesmo?
<b>Domínio III – Relações Sociais</b>	Quão satisfeito(a) você está com suas relações pessoais (amigos, parentes, conhecidos, colegas)?
	Quão satisfeito(a) você está com o apoio que você recebe de seus amigos?
	Quão satisfeito(a) você está com sua vida sexual?
<b>Domínio IV – Meio – ambiente</b>	Quão seguro(a) você se sente em sua vida diária?
	Quão satisfeito(a) você está com as condições do local onde mora?
	Você tem dinheiro suficiente para satisfazer suas necessidades?

	Quão satisfeito(a) você está com o seu acesso aos serviços de saúde?
	Quão disponíveis para você estão as informações que precisa no seu Dia-a-dia?
	Em que medida você tem oportunidades de atividade de lazer?
	Quão saudável é o seu ambiente físico (clima, barulho, poluição, atrativos)?
	Quão satisfeito(a) você está com o seu meio de transporte?
<b>Qualidade de vida global e percepção geral da saúde</b>	Como você avaliaria sua qualidade de vida?
	Quão satisfeito(a) você está com a sua saúde?

Fonte: Adaptado de Grupo WHOQOL (1998)

**ANEXO B - 40 ITENS EMBARALHADOS DO INVENTÁRIO DE BARREIRAS E  
FACILITADORES AO EMPREENDEDORISMO**

---

V8b - Executo meu trabalho com paixão.

---

V4e - Sou uma pessoa inovadora.

---

V1a - Tenho um desejo de um dia abrir meu próprio negócio.

---

V6a - Sinto que possuo a habilidade de gerenciar pessoas.

---

V2c - Correr riscos em um negócio é algo inevitável, mas eu enfrento os riscos.

---

V4a - Sinto prazer em atividades que exigem imaginação/criatividade.

---

V7c - Consigo encontrar pessoas que possam facilitar a realização dos meus projetos.

---

V8e - Sinto prazer em fazer o meu trabalho de forma bem feita.

---

V6e - Geralmente, prefiro liderar os grupos que faço parte.

---

V2a - Eu abriria um negócio inovador apesar da insegurança.

---

V3c - Percebo uma facilidade em obter capital rapidamente.

---

V5b - Consigo detectar as possíveis oportunidades do mercado.

---

V6b - Sou capaz de motivar as pessoas a realizarem tarefas difíceis.

---

V1d - Eu gostaria de investir em mais negócios, se eu tivesse dinheiro e recursos.

---

V2b - Sou corajoso (a) e não tenho medo de arriscar

---

V7a - Sei a quem posso recorrer para abrir um negócio.

---

V4d - Sou apaixonado por novas ideias.

---

V3b - Conheço pessoas que poderiam me ajudar com dinheiro para eu abrir meu negócio.

---

V2d - Eu faria uma dívida de longo prazo para investir em uma oportunidade de negócio.

---

V5c - Tenho a capacidade de obter lucro ao identificar uma oportunidade de negócio.

---

V3a - Percebo a possibilidade de ter acesso à capital ou recursos para abrir um negócio.

---

V6d - Tenho capacidade de estimular pessoas a trabalharem em grupo.

---

V4c - Sou uma pessoa com muita imaginação.

---

V3d - Tenho contatos que financiariam meu próprio negócio.

---

V2e - Tenho disposição a correr riscos relacionados aos negócios.

---

V5a - Consigo identificar a oportunidade de um negócio lucrativo.

---

---

V8c - Sinto-me envolvido pelo trabalho que realizo.

---

V6c - Acredito ser capaz de organizar as tarefas de um grupo.

---

V5e - Encaro as necessidades alheias (dos outros), como oportunidades de negócio.

---

V7e - Procuo manter redes de relacionamentos com as pessoas que sei que podem ser úteis para mim.

---

V1b - Sinto-me empolgado com a ideia de ter meu próprio negócio.

---

V8a - Apaixono-me pelos trabalhos que realizo.

---

V7b - Possuo uma rede de contatos que poderia me auxiliar na abertura de um negócio.

---

V1e – Caso fosse lucrativo, eu teria a intenção de iniciar um negócio.

---

V3e - Tenho como conseguir um empréstimo para abrir um novo negócio.

---

V4b - Sinto-me bem criando coisas novas.

---

V5d - Sinto-me atraído a identificar oportunidades de negócio.

---

V8d - Realizo com dedicação os meus trabalhos.

---

V1c - Tenho vontade de transformar minhas ideias em negócios.

---

V7d - Se eu fosse abrir um novo negócio, saberia exatamente com quem eu entraria em contato para ser meu sócio.

---

**Fonte: Adaptado de Souza (2014)**