

2.18 O IMPACTO DAS BARREIRAS NA CRIAÇÃO DE NOVAS ORGANIZAÇÕES EM FUNÇÃO DO GÉNERO

António Oliveira & Orlando Lima Rua

RESUMO

O objetivo deste estudo é contribuir para o debate explicativo da ausência de Ação Empreendedora em função do género – gender entrepreneurial intention-action gap. Simultaneamente é ainda nosso objetivo avaliar a existência de eventuais relações entre a nova organização criada, a long term entrepreneurial survival rate e a existência de diferenças em função do género.

Adotámos uma abordagem metodológica quantitativa com recurso a técnicas de estatística descritiva e inferencial a partir de uma amostra Intermittent Working Life. Como técnicas para a recolha de dados, foram utilizadas a Análise de Bases Documentais, a Entrevista Telefónica Semiestruturada e a Triangulação de Dados. Como método estatístico de estimação, utilizamos o Chi-square Automatic Identifier Detector – CHAID. Os resultados obtidos permitem-nos concluir que o género condiciona o impacto das diferentes barreiras, mas não na entrepreneurial survival rate.

Palavras-chave: Gendre barrier, entrepreneurial intention-action gap, long term entrepreneurial survival rate

INTRODUÇÃO

Este estudo insere-se num outro de âmbito mais alargado com o objetivo de contribuir para o debate explicativo da ausência de Ação Empreendedora que decorre da interposição de barreiras no processo de criação de uma nova organização e que queremos alargar ao estudo condicionador da barreira de Género – gender entrepreneurial intention-action gap, e dos seus efeitos sobre a long term entrepreneurial survival rate. Entender a ausência de ação empreendedora que decorre da interposição de barreiras normativo-regulamentares; socioculturais e económico-financeiras no processo de criação de uma nova organização, em função do Género é crítico e oportuno.

As mulheres constituam 52% do total da população Europeia, mas representem apenas 34,4% do auto-emprego e 30% dos empreendedores iniciais (start-up entrepreneurs) (Comissão Europeia, 2018), o que indicia a existência de barreiras de Género.

Enquanto a discriminação (barreira) de género (e.g. Ascher, 2012; Fischer et al, 1993; Malach-Pines Schwartz, 2008; Lortie et al, 2017; Marlow & Di, 2018; Sauer et al, 2018; Singh, & Chauhan, 2016) e a entrepreneurial survival (e.g. Cabrer-Borrás & Belda, 2018; Cochran, 1981; Strotmann, 2007; Walsh et al, 2016) têm atraído a atenção dos investigadores, menos atenção tem sido dada ao efeito conjunto destas duas realidades (e.g. Coleman, 2015; Kalleberg & Leicht, 1991; Rey-Martí et al, 2015), e até menos se sabe sobre este efeito conjunto com a taxa de prevalência no longo prazo, questões que nos pontos seguintes nos propomos desenvolver.

METODO

A Amostra

A base amostral é obtida partir dos registos da ANJE, consideraram-se todos os 323 inscritos em todos os cursos de empreendedorismo e criação de empresas promovidos pela associação de per si, amostra Intermittent Working Life: 1º período – de abril a maio de 2009, 2º período – de abril a maio de 2012 e 3º período – de abril a maio de 2015, 4º período – de abril a maio de 2018 (Tabela 1).

Tabela 1. Caracterização da amostra

Universo de análise – Potenciais empreendedores ANJE

Tipo de amostragem – Amostra não probabilística e de conveniência

Dimensão da população – 323 indivíduos	Dimensão total da amostra – 212 indivíduos
Masculina – 187 indivíduos (57.9% do Total)	Masculina – 98 indivíduos (46.2% da Amostra)
Feminina – 136 indivíduos (42.1% do Total)	Feminina – 114 indivíduos (53.8% da Amostra)
Taxa de resposta – 65.6%	

Do ponto de vista técnico, a amostra resulta de uma técnica de amostragem conveniente, sendo garantida a aleatoriedade estrita, condicionada pela não aleatoriedade subjacente à técnica de amostragem referida (Marôco 2007).

Instrumento e medida das variáveis

O inquérito foi construído a partir de Martins et al. (2004). Na recolha de dados utilizamos, de forma complementar, técnicas de Análise de Bases Documentais, de Entrevista Telefónica Semiestruturada e de Triangulação de Dados (Berg, 2001; Creswell, 2009), como forma de maximizar o “grau de relevância, validade e fiabilidade dos dados recolhidos” (Berg, 2001, p.191) e, conseqüentemente, o nível de confiança nos resultados obtidos.

Destes procedimentos resultou um questionário composto por cinco questões fechadas. As respostas foram validadas pela análise dos elementos constantes das Bases Documentais e por Triangulação. Os dados são expressos numa escala nominal (Marôco, 2007).

No ponto seguinte apresentamos e discutimos os resultados obtidos e computados em software SPSS v.24. Começamos por avaliar a confiabilidade dos dados, de seguida os testes de independência e, finalmente, os resultados que decorrem da aplicação do método de segmentação e de estimação CHAID – Chi-square Automatic Indentificator Detector.

Operacionalização e recolha de dados

A recolha de dados ocorreu ao longo de quatro períodos: 1º período – de abril a maio de 2009, 2º período – de abril a maio de 2012 e 3º período – de abril a maio de 2015, 4º período – de abril a maio de 2018. O que garantiu o acompanhamento periódico, que possibilitou o desenvolvimento do trabalho de acordo com uma abordagem comparativa de grupos. Na base inicial foi considerado o período de 10 anos – 1996 a 2006, porque correspondia a um período homogéneo que garantia a comparabilidade de dados.

RESULTADOS

Confiabilidade

A avaliação da consistência interna das medidas das variáveis da amostra: (1) Organizações criadas Não criadas, (2) Tempo necessário para criar a organização e, (3) Forma de financiamento; foi efetuada com recurso ao cálculo do Alfa de Cronbach e, de acordo com o critério estabelecido para os valores de referência, o valor obtido de 0.865 é bom, Devemos ainda referir que a variável associada ao Género é, de acordo com a classificação de Gnyawali & Fogel (1994), uma barreira invisível, razão pela qual não é considerada variável explicativa.

Teste de independência

Com base no teste do Qui-Quadrado, testamos a independência de cada uma das variáveis relativamente ao Género do Indivíduo a que pertence a observação. Podendo concluir, com um nível de confiança de 95.0%, que o Género do Indivíduo a que pertence a observação condiciona todas as relações.

Discussão de Resultados

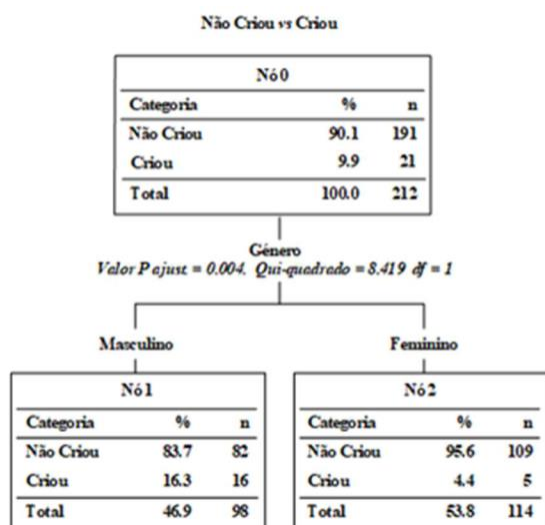


Fig. 1. Diagrama CHAID de relacionamento entre o ato de Criar ou Não Criar por Género

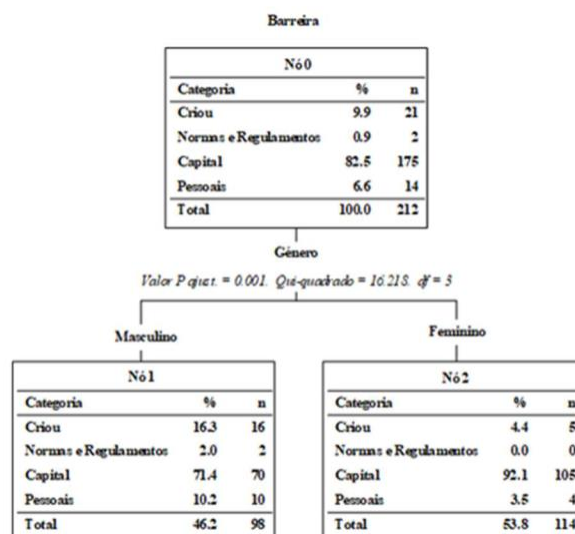


Fig. 2. Diagrama CHAID de relacionamento entre as Barreiras e o Género

De acordo com os valores estatísticos obtidos, podemos concluir que 9.9% dos potenciais empreendedores com intenção empreendedora expressa criaram uma organização e 90.1% não a criaram (Fig. 1.), valores que estão de acordo com a literatura (e.g. Blanchflower, et al.; 2001; Grilo Irigoyen, 2006; Townsend et al., 2010; Wilson & Martin, 2015). Todavia os valores são substancialmente diferentes quando consideramos a partição por Género. Como podemos constatar, 16.3% dos potenciais empreendedores masculinos criaram uma organização, enquanto apenas 4.4% dos potenciais empreendedores femininos a criaram, o que empiricamente evidencia o efeito Género e ceteris paribus, configura o valor da barreira de Género (e.g. Ascher, 2012; Fischer et al, 1993; Malach-Pines & Schwartz, 2008; Lortie et al, 2017; Marlow & Di, 2018; Sauer et al, 2018; Singh, Chauhan, 2016).

A principal barreira que se interpõe entre a intenção e a ação empreendedora é a Barreira Financeira (Fig. 2.), condicionando a Não Criação em 58.8%. das observações. No âmbito deste trabalho, interessa salientar que hierarquização das barreiras não difere em função do Género. Todavia, o valor do impacto da Barreira Financeira é muito mais acentuado no Género Feminino – 92.1%, do que no Género Masculino – 71.4%, o que evidencia a barreira de Género (e.g. Ascher, 2012; Coleman, 2015; Singh & Chauhan, 2016).

Constatamos ainda que (Fig. 3.), 90.5% das novas organizações foram, em média, criadas até 2 anos após a conclusão dos respetivos cursos. Por outras palavras, os resultados empíricos permitem constatar que, de acordo com a literatura, a criação da nova organização não é uma tarefa imediata é um objetivo intencional que se concretiza a médio/longo prazo (Heckhausen, 2007; Krueger, 2000).

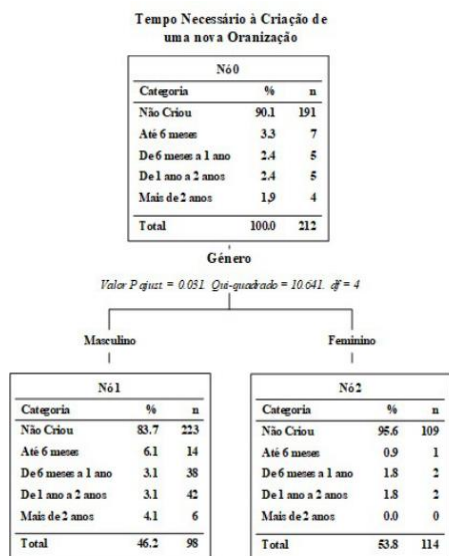


Fig.3. Diagrama CHAID de relacionamento entre o Tempo Necessário para a Criação de uma nova Organização e o Gênero

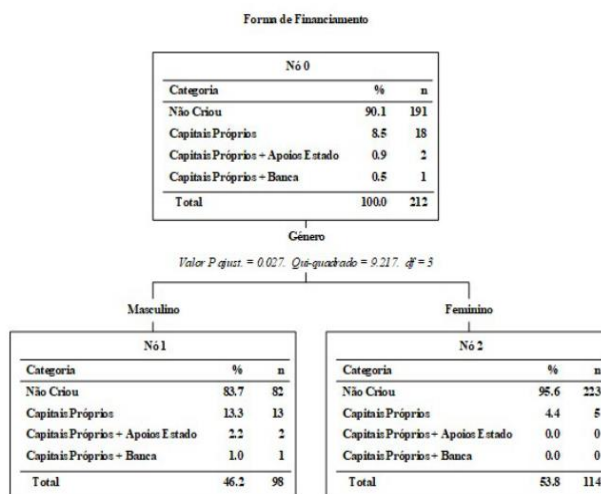


Fig. 4. Diagrama CHAID de relacionamento entre a Forma de Financiamento e o Gênero

Finalmente, verificamos que (Fig. 4.), 85.71% das novas organizações foram exclusivamente financiadas com Capital Próprio (100% no Gênero feminino). Apesar de este resultado estar de acordo com a literatura (e.g. Kalleberg & Leicht, 1991; Lortie et al, 2017; Malach-Pines & Schwartz, 2008; Sauer et al, 2018), emerge uma questão cuja resposta não cabe no âmbito deste trabalho: Qual a razão para uma tão baixa taxa de financiamento com recurso a Apoios do Estado, comum aos dois Gêneros?, sendo que, no período em análise, esses apoios estavam disponíveis e a sua atribuição era coordenada, entre outras instituições, pela ANJE. Acresce-se que, como vimos anteriormente (Fig. 2.), a principal barreira que se interpõe entre a intenção e a ação empreendedora é a barreira financeira.

Relativamente à entrepreneurial survival rate, o período temporal e o seguimento periódico da nossa amostra permitiria testar esse efeito, porém a composição final não, uma vez que das 212 observações individuais, de um universo de 323 potenciais empreendedores com intenção empreendedora expressa; foram criadas 21 organizações e apenas 14 organizações continuavam ativas em abril-maio de 2018. Destas 10 pertencem a empreendedores masculinos e 4 pertencem a empreendedores femininos (1 das quais não regista atividade em 2018), ou seja entre 66.6% e 62.0% das empresas estão ativas, de acordo com a literatura uma long term entrepreneurial survival rate elevada (Cabrer-Borrás & Belda, 2018).

A análise de correlações permite-nos ainda verificar que não existe evidência estatística suficiente (pamostral=0.494) para afirmar que o Gênero condiciona a Situação atual da organização criada (e.g. Coleman, 2015; Evans, 2013; Lortie et al, 2017; Malach-Pines & Schwartz, 2008), conclusão que reforça as análises anteriores e evidencia a existência de uma Barreira de Gênero ex-ante: a Situação atual da organização criada não depende do Gênero. Finalmente verificamos que não existe evidência estatística suficientes (pamostral=0.560) para afirmar que a Forma de financiamento condiciona a Situação atual da organização (e.g. Andersen & Nielsen, 2012; Holtz-Eakin et al, 1994). Esta conclusão deve ser entendida com o cuidado de perceber que (Fig. 4.), em 85.71% das novas organizações a Forma de financiamento foi exclusivamente o Capital Próprio; 81.25% no Gênero masculino e 100% no Gênero feminino.

CONCLUSÕES

Neste trabalho propusemo-nos estudar o efeito condicionador da barreira do género – gender entrepreneurial intention-action gap, e os seus efeitos sobre a long term entrepreneurial survival rate. Os resultados permitem-nos concluir que apenas 9.9% dos potenciais empreendedores com intenção empreendedora expressa criaram uma organização. Os valores são substancialmente diferentes quando consideramos a partição por Género, 16.3% dos potenciais empreendedores masculinos criaram uma organização, enquanto apenas 4.4% dos potenciais empreendedores femininos a criaram, o que empiricamente evidencia a barreira de Género. A hierarquização das barreiras não difere em função do Género.

A principal barreira identificada é a Barreira Financeira, condicionando a Não Criação em 58.8%. das observações. Todavia, verificamos que o valor do impacto é muito mais acentuado nos potenciais empreendedores femininos, em média, 92.1% contra 71.4% nos potenciais empreendedores masculinos. A perceção da Barreira Género ainda mais se clarifica face aos resultados obtidos, quanto à forma de financiamento das novas organizações: 81.25% dos empreendedores masculinos financiaram-se exclusivamente com Capital Próprio, contra 100% dos empreendedores femininos.

Relativamente ao tempo para a criação da nova organização verificamos que, 90.5% das novas organizações foram criadas até 2 anos após a conclusão dos respetivos cursos, não se verificando Barreira Género.

Finalmente podemos verificar uma long term entrepreneurial survival rate elevada, não dependente do Género. Consideramos que é importante validar este resultado, para que possibilite um outro entendimento sobre o fenómeno.

BIBLIOGRAFÍA

Andersen, S., & Nielsen, K. M. (2012). Ability or finances as constraints on entrepreneurship? evidence from survival rates in a natural experiment. *The Review of Financial Studies*, 25(12), 3684-3710.

Ascher, J. (2012). Female entrepreneurship – An appropriate response to gender discrimination. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 8(4), 97-114.

Berg, B. (2001). *Qualitative Research Methods for the Social Sciences*. Allyn & Bacon Publications, Pearson Education Company, Massachusetts, 7ª Edition (2009). Blanchflower, D., Oswald, A., & Stutzer, A.: Latent entrepreneurship across nations. *European Economic Review*, 45(4), 680-691.

Cabrer-Borrás, B., & Belda, P. R. (2018). Survival of entrepreneurship in Spain. *Small Business Economics*, 51(1), 265-278.

Cochran, A. B. (1981). Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature. *Journal of Small Business Management* 19 (4), 50-59.

Coleman, S. (2015). Gender, entrepreneurship, and firm performance: recent research and considerations of context. In M. L. Connerley & J. Wu (Eds.), *Handbook on well-being of working women* (pp. 375-391). Dordrecht, The Netherlands: Springer.

Creswell, J. (2009). *Research Design Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. SAGE Publications, London, 3ª Edition.

European Commission Promoting Entrepreneurship: Retrieved from <http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/women/>. (last access 18/3/2019) (2018).

Evans, M. (2013). Women in leadership - a different story. *The Psychologist*, 26, 874-876.

Fischer, E. M., Reuber, A. R., & Dyke, L. S. (1993). A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(2), 151-168.

Gnyawali, D.R., & Fogel, D.S. (1994). Environment for Entrepreneurship Development, Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 43-62.

Grilo, I., & Irigoyen, J. M. (2006). Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be. *Small Business Economics*, 26(4), 305-318.

Heckhausen, J. (2007). The motivation-volition divide and its resolution in action-phase models of

developmental regulation. *Research in Human Development*, 4(3-4), 163-180.

Heilbrunn, S. (2004). Impact of gender on difficulties faced by entrepreneurs. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 5(3), 159-165.

Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D., & Rosen, H. S. (1994). Sticking it out: Entrepreneurial survival and liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 102(1), 53-75.

Kalleberg, A. L., & Leicht, K. T. (1991). Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success. *Academy of Management Journal*, 34(1), 136-161.

Krueger, N.F. (2000). The cognitive infrastructure of opportunity emergence. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 24(3), 5-23.

Lortie, J., Castrogiovanni, G. J., & Cox, K. C. (2017). Gender, social salience, and social performance: how women pursue and perform in social ventures. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(1-2), 155-173.

Magidson, J. (2005). *SI-CHAID 4.0 User's Guide*. Belmont, Massachusetts: Statistical Innovations Inc.

Magidson, J., Vermunt, J. (2005). An Extension of the CHAID Tree-based Segmentation Algorithm to Multiple Dependent Variables. In C. Weils & W. Gaul, (Eds.), *Classification – The Ubiquitous Challenge*, Springer Berlin, 176-183.

Malach-Pines, A., & Schwartz, D. (2008). Now you see them, now you don't: gender differences in entrepreneurship. *Journal of Managerial Psychology*, 23(7), 811-832.

Marlow, S., & Martinez Dy, A. (2018). Annual review article: Is it time to rethink the gender agenda in entrepreneurship research?. *International Small Business Journal*, 36(1), 3-22.

Marôco, J. (2007). *Análise Estatística*. Edições Sílabo, Lisboa, 3ª Edição.

Martins, S., Couchi, C., Parat, L., Federico, C., Doneddu, R., Salmon, M. (2004). Barriers entrepreneurship and business creation. *European Entrepreneurship Cooperation*, Project n° EEC/Act04/02, European Social Fund.

Rey-Martí, A., Porcar, A. T., & Mas-Tur, A. (2015). Linking female entrepreneurs' motivation to business survival. *Journal of Business Research*, 68(4), 810-814.

Sauer, R. M., & Wiesemeyer, K. H. (2018). Entrepreneurship and gender: differential access to finance and divergent business value. *Oxford Review of Economic Policy*, 34(4), 584-596.

Singh, A. K., & Chauhan, H. (2016). Entrepreneurship and Gender Discrimination. *Amity Business Review*, 17(2).

Strotmann, H. (2007). Entrepreneurial survival. *Small business economics*, 28(1), 87-104.

Townsend, D.M., Busenitz, L.W., & Arthurs, J.D. (2010). To start or not to start: Outcome and ability expectations in the decision to start a new venture. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 192-202.

Walsh, G. S., & Cunningham, J. A. (2016). Business failure and entrepreneurship: Emergence, evolution and future research. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 12(3), 163-285.

Wilson, N., & Martin, L. (2015). Entrepreneurial opportunities for all? Entrepreneurial capability and the Capabilities Approach. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 16(3), 159-169.