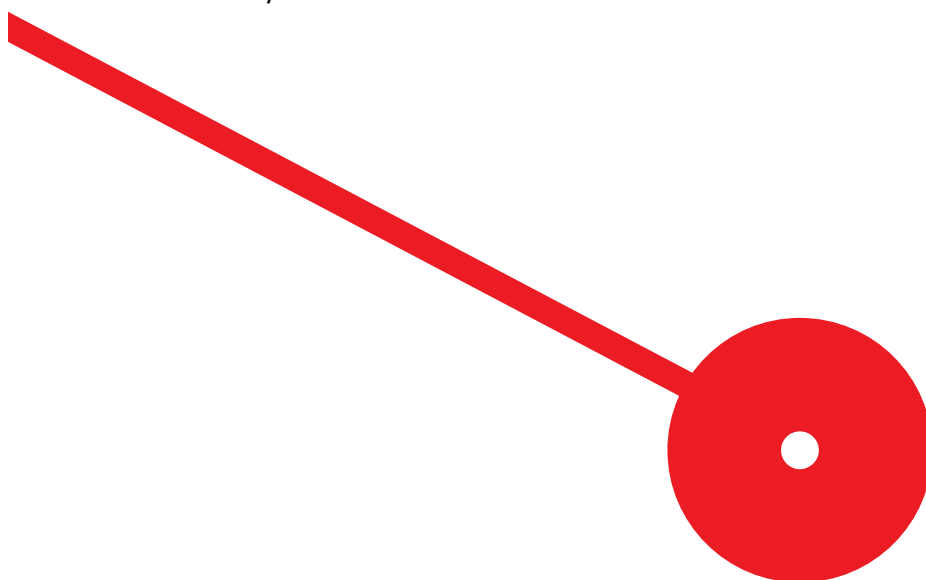


Avaliação da Barreira de Género no Processo Empreendedor: Análise *Post-Factum* - Portugal 2019-2023

Cláudia Patrícia Pinto Vilaça

06/2026

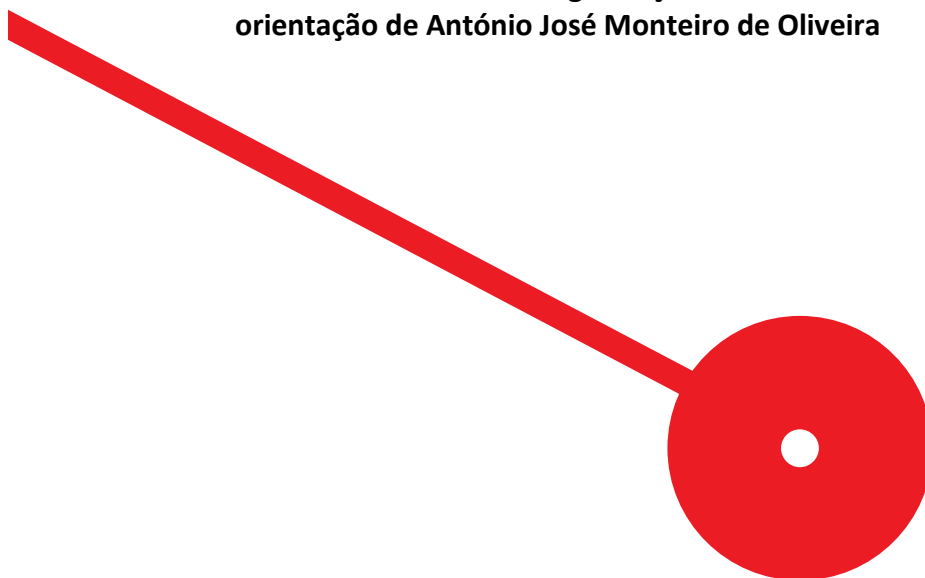




Avaliação da Barreira de Género no Processo Empreendedor: Análise *Post-Factum* - Portugal 2019-2023

Cláudia Patrícia Pinto Vilaça

Dissertação de Mestrado apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para a obtenção do grau de Mestre em Gestão das Organizações - Ramo Gestão de Empresas, sob orientação de António José Monteiro de Oliveira



Agradecimentos

Em primeiro lugar, ao meu orientador, Professor Doutor António Oliveira, por todo o apoio, disponibilidade e acompanhamento constante ao longo deste percurso. A sua orientação, experiência e rigor científico foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho, contribuindo de forma decisiva para a sua qualidade.

À minha família, pelo apoio incondicional, pela compreensão, por serem sempre o meu maior pilar e por me permitirem sonhar alto e alcançar os meus objetivos. Um agradecimento muito especial à minha mãe por toda a paciência, pelos jantares tardios, e por todas as lamentações ouvidas. Aos meus avós, pelo carinho, pelos valores transmitidos e por me ensinarem que a vida se constrói com trabalho e dedicação.

Aos meus amigos, a família que eu escolhi, por todo o incentivo, pelas palavras de motivação, por celebrarem cada conquista minha como se fosse deles e por serem uma presença constante, especialmente nos momentos mais exigentes. Espero estar à altura do orgulho que sinto por cada um de vocês.

À Jéssica, amiga e parceira, por ter partilhado comigo este percurso académico, por todo o apoio, companheirismo, entreaajuda e desabafos. Obrigada por tornares este percurso mais leve e especial.

Por fim, ao meu namorado, pelo apoio, pela paciência, pela compreensão demonstrada ao longo desta etapa, bem como por todas vezes que aturou as minhas frustrações e as horas infinitas em frente ao computador.

A todos, o meu mais sincero obrigada.

Resumo:

O estudo tem como objetivo analisar a influência do género no empreendedorismo em Portugal, procurando identificar barreiras associadas à criação de novas empresas. Enquadrada num paradigma pós-positivista e assente numa metodologia quantitativa, a investigação baseia-se numa amostra de conveniência composta por 388 empresas portuguesas criadas entre 2019 e 2023, análise *post-factum*. Os dados foram recolhidos da base de dados SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos. Procurou-se compreender de que forma se relacionam o género da pessoa fundadora (gestora ou sócia), o setor de atividade económica, a forma jurídica e o ano de constituição das empresas. A análise estatística foi realizada com recurso ao *software* SPSS, incluindo estatística descritiva, correlações de Spearman e Pearson, análise da consistência interna de Cronbach e modelos de segmentação CHAID. Os resultados evidenciam a persistência de padrões diferenciados na distribuição setorial e na forma jurídica das empresas em função do género, sugerindo a existência de condicionantes estruturais que continuam a moldar o ecossistema empreendedor. Ainda que algumas associações estatísticas apresentem intensidade moderada, os dados reforçam a relevância da dimensão de género enquanto variável explicativa no contexto empresarial português. Conclui-se que, apesar dos avanços registados na promoção da igualdade, subsistem assimetrias que justificam a necessidade de políticas públicas e estratégias organizacionais orientadas para a redução das barreiras estruturais no empreendedorismo feminino.

Palavras chave: Empreendedorismo Feminino; Barreiras ao Empreendedorismo Feminino; Disparidade Empreendedora entre Géneros

Abstract:

This study aims to analyze the influence of gender on entrepreneurship in Portugal, seeking to identify barriers associated with the creation of new businesses. Framed within a post-positivist paradigm and based on a quantitative methodology, the research uses a convenience sample of 388 Portuguese companies created between 2019 and 2023, using a post-factum analysis. The data were collected from the SABI database – Iberian Balance Sheet Analysis System. The study seeks to understand how gender relates to the gender of the founder (manager or partner), the sector of economic activity, the legal form, and the year of incorporation. Statistical analysis was performed using SPSS software, including descriptive statistics, Spearman and Pearson correlations, Cronbach's internal consistency analysis, and CHAID segmentation models. The results highlight the persistence of differentiated patterns in the sectoral distribution and legal form of companies according to gender, demonstrating the existence of structural constraints that continue to shape the entrepreneurial ecosystem. Although some statistics show moderate intensity, the data reinforce the relevance of the gender dimension as an explanatory variable in the Portuguese business context. It is concluded that, despite the progress made in promoting equality, asymmetries remain that justify the need for public policies and organizational strategies aimed at reducing structural barriers to female entrepreneurship.

Key words: Female Entrepreneurship; Barriers to Female Entrepreneurship; Gender Entrepreneurial Gap

Índice geral

Agradecimentos.....	iii
Resumo:	iv
Abstract:.....	v
Índice de Figuras	viii
Índice de Tabelas.....	ix
Lista de abreviaturas.....	x
Introdução	1
Capítulo I – Revisão de Literatura.....	4
1 Contextualização	5
1.1 Enquadramento do Empreendedorismo Feminino	5
1.2 Ecossistema Empreendedor	11
1.2.1 Conceito de Ecossistema Empreendedor	11
1.2.2 Caracterização do Ecossistema Empreendedor	12
1.3 Perspetiva de Género no Empreendedorismo	16
1.3.1 Abordagens Teóricas	16
1.3.2 Barreiras na Concretização do Processo Empreendedor Feminino	20
1.3.3 Impactos e Consequências	24
1.4 Segregação Setorial no Empreendedorismo Feminino	28
1.5 O Contexto do Empreendedorismo Feminino em Portugal	29
1.6 Enunciado das Questões de Investigação.....	30
Capítulo II – Metodologia.....	32
2 Enquadramento e Delimitação	33
2.1 Questões Metodológicas	33
2.1.1 Conceito Filosófico Estrutural.....	33
2.1.2 Método de Investigação	33
2.1.3 Metodologia de Investigação.....	34

2.1.4	<i>Design</i> de Investigação	34
2.2	Métodos Técnicos de Investigação Utilizados	35
2.2.1	Recolha e Análise de Dados Secundários	35
2.2.2	Triangulação de Dados.....	36
2.3	Modelo de Investigação	36
2.4	Caracterização da Amostra	38
2.4.1	Crítérios de Seleção da Amostra	38
2.4.2	Crítérios de Exclusão da Amostra	38
2.5	Caracterização das Variáveis	39
Capítulo III – Resultados.....		40
3	Resultados Empíricos do Estudo.....	41
3.1	Caracterização da Amostra	41
3.2	Resultados das Correlações de Pearson e de Spearman	43
3.3	Resultados das Testes do Qui-Quadrado	45
3.4	Resultados da Análise Multivariada – Modelo CHAID	47
3.5	Resultados do Alfa de Cronbach	51
Capítulo IV – Análise e Discussão de Resultados		52
Capítulo V – Conclusão		57
Referências Bibliográficas		60
Apêndices		71
Apêndice I – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2019		72
Apêndice II – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2020.....		73
Apêndice III – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2021.....		74
Apêndice IV – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2022		75
Apêndice V – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2023.....		76

Índice de Figuras

Figura 1: Modelo Concetual elaborado pela própria	37
Figura 2: Modelo Operacional elaborado pela própria.....	37
Figura 3: Fluxograma da Seleção da Amostra elaborado pela própria.....	38
Figura 4: Output do SPSS do Gráfico da Frequência da Variável Género	41
Figura 5: Output do SPSS do Gráfico da Frequência da Variável Forma Jurídica	42
Figura 6: Output do SPSS do Gráfico da Frequência da Variável Setor de Atividade .	42
Figura 7: Output do SPSS do Gráfico da Frequência da Variável Ano de Constituição	43
Figura 8: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Variável Género como Variável Dependente	48
Figura 9: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Variável Forma Jurídica como Variável Dependente	48
Figura 10: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Relação entre as Variáveis Género e Setor de Atividade.....	49
Figura 11: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Relação entre as Variáveis Setor de Atividade (Dependente) e Forma Jurídica (Independente).....	50
Figura 12: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Relação entre as Variáveis Setor de Atividade (Independente) e Forma Jurídica (Dependente)	50

Índice de Tabelas

Tabela 1: Design de Investigação	35
Tabela 2: Output do SPSS da Correlação de Pearson.....	44
Tabela 3: Output do SPSS da Correlação de Spearman.....	44
Tabela 4: Output do SPSS da Tabulação Cruzada entre as Variáveis Género e Setor ..	45
Tabela 5: Output do SPSS da Tabulação Cruzada entre as Variáveis Género e Ano ...	46
Tabela 6: Output do SPSS do Teste Qui-Quadrado entre as Variáveis Género e Setor de Atividade	46
Tabela 7: Output do SPSS do Teste Qui-Quadrado entre as Variáveis Género e Ano..	47
Tabela 8: Output do SPSS da Tabulação Cruzada entre as Variáveis Género e Forma Jurídica	47
Tabela 9: Output do SPSS do Alfa de Cronbach para as 4 Variáveis	51
Tabela 10: Output do SPSS do Alfa de Cronbach para Variáveis Compostas	51

Lista de abreviaturas

CHAID – Chi-square Automatic Interaction Detection

DL – Decreto Lei

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

PME – Pequenas e médias empresas

SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos

SPSS – Statistical Package for the Social Sciences

TAE – Taxa de Atividade Empreendedora

O empreendedorismo tem sido amplamente reconhecido como um motor fundamental de crescimento económico, inovação e criação de emprego, desempenhando um papel central na dinamização dos ecossistemas regionais e nacionais (Isenberg, 2010; Spigel, 2017; Stam, 2015). Contudo, apesar do seu carácter universal e potencialmente inclusivo, a participação na atividade empreendedora não se distribui de forma homogénea entre homens e mulheres. A literatura internacional tem vindo a demonstrar que o empreendedorismo é um fenómeno profundamente marcado por construções sociais, normas institucionais e dinâmicas culturais que influenciam o acesso a recursos, oportunidades e legitimidade (Ahl, 2006; Ahl & Marlow, 2012; Brush et al., 2019).

Nas últimas décadas, o empreendedorismo feminino ganhou centralidade no debate académico e político. No entanto, persiste uma disparidade significativa entre géneros (Dheer et al., 2019; GEM, 2019; Rietveld & Patel, 2022), tanto ao nível da taxa de participação como na estrutura, dimensão e crescimento dos negócios criados (Khattar et al., 2025; Marlow & McAdam, 2013; Robb & Coleman, 2010; Yousafzai et al., 2018). Esta desigualdade não se limita à decisão de empreender, mas manifesta-se de forma estrutural nas características organizacionais das empresas constituídas, sugerindo a presença de barreiras institucionais e sistémicas que moldam as trajetórias empreendedoras femininas (Ahl, 2006; Ahl & Marlow, 2012; Brush et al., 2019; Foss et al., 2019; Mustafa & Treanor, 2022).

A literatura identifica múltiplas barreiras que condicionam o percurso empreendedor feminino, nomeadamente constrangimentos económico-financeiros, limitações no acesso a redes de poder e financiamento, normas socioculturais restritivas e políticas públicas insuficientemente sensíveis ao género (Foss et al., 2019; Henry et al., 2016; Sendra-Pons et al., 2022). Estes fatores contribuem para o denominado *entrepreneurial intention–action gap*, isto é, o desfasamento entre a intenção de empreender e a concretização efetiva do negócio (Oliveira & Rua, 2018). Assim, a desigualdade de género no empreendedorismo não se manifesta apenas na decisão de iniciar um negócio, mas também nas condições estruturais sob as quais esse negócio é configurado e desenvolvido.

Em Portugal, apesar do aumento da escolarização feminina e da crescente integração das mulheres no mercado de trabalho, o fosso de género no empreendedorismo mantém-se visível. A literatura nacional aponta para a existência de constrangimentos económico-financeiros, socioculturais e regulatórios que limitam a transição da intenção

empreendedora para a ação concreta (Oliveira & Rua, 2018). Contudo, permanece insuficientemente explorado o modo como essas barreiras se refletem na configuração estrutural das empresas efetivamente constituídas.

É neste contexto que surge a presente investigação, cujo objetivo central consiste em avaliar a existência de barreiras de género no processo empreendedor em Portugal, através de uma análise *post-factum* de empresas constituídas entre 2019 e 2023. Em concreto, o estudo procura avaliar empiricamente se existem padrões diferenciados na constituição de empresas em Portugal, analisando a existência de paridade de género relativamente ao ano de constituição, ao setor de atividade económica e ao tipo jurídico das organizações.

A investigação adota uma abordagem quantitativa, sustentada no paradigma pós-positivista (Creswell & Creswell, 2023; Saunders et al., 2023), recorrendo à análise de dados secundários provenientes da base de dados SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos – e ao tratamento estatístico realizado com recurso ao *software* IBM SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) Statistics. Através da aplicação de análises descritivas, correlações, testes do qui-quadrado e modelos multivariados (CHAID – Chi-square Automatic Interaction Detection), procura-se identificar padrões estruturais associados ao género na constituição de empresas.

Ao focar-se na estrutura organizacional das empresas efetivamente criadas, esta dissertação contribui para o aprofundamento da compreensão do empreendedorismo feminino, deslocando o debate da esfera da intenção para a esfera da concretização, oferecendo evidência empírica que dialoga com abordagens críticas e feministas do empreendedorismo. Mais do que questionar se as mulheres empreendem menos, pretende-se compreender em que condições estruturais o fazem.

Assim, esta investigação parte de uma questão orientadora simples, mas estruturalmente complexa: o empreendedorismo não deveria ter género – mas terá?

Com esta abordagem, a dissertação pretende contribuir para a literatura acerca do empreendedorismo feminino, oferecendo evidência empírica quantitativa no contexto português.

CAPÍTULO I – REVISÃO DE LITERATURA

1 Contextualização

A presente revisão de literatura procura reunir e analisar os principais contributos sobre o empreendedorismo feminino e o ecossistema empreendedor, as barreiras de género no processo empreendedor e o papel dos ecossistemas empreendedores na perpetuação ou mitigação destas desigualdades.

A estrutura adota uma perspetiva crítica e integrada, organizada em quatro secções: na primeira, apresenta-se o enquadramento do empreendedorismo feminino e a sua evolução conceptual; de seguida, analisa-se o ecossistema empreendedor, abordando o seu conceito e características; posteriormente, aprofunda-se a perspetiva das abordagens de género no empreendedorismo, com particular ênfase, nas barreiras à concretização da intenção empreendedora e ainda, nos impactos e consequências resultantes das desigualdades de género identificadas; por fim e, em resultado desta reflexão, são formuladas as questões de investigação que orientam o nosso estudo.

Esta abordagem permite-nos, não apenas compreender quem são as mulheres empreendedoras, mas, sobretudo, como e por que razão o género continua a influenciar o acesso, a participação e o sucesso no contexto empreendedor.

1.1 Enquadramento do Empreendedorismo Feminino

O empreendedorismo feminino tem vindo a afirmar-se como uma temática central na agenda socioeconómica global (Maurya et al., 2025), sendo amplamente reconhecido pelo seu impacto no crescimento económico (Gulvira et al., 2024; Lopez et al., 2025; Noah & David, 2025), na criação de emprego (Deng et al., 2023; Quak et al., 2022) e no desenvolvimento social (Dheer et al., 2019; GEM, 2019; Lopez et al., 2025; Yoganand & Vijayasankar, 2024).

Apesar dessa relevância, as mulheres mantêm-se sub-representadas na atividade empreendedora, independentemente do nível de desenvolvimento económico dos países (GEM, 2019). Esta disparidade tem impulsionado a investigação académica para compreender os fatores estruturais, culturais e institucionais que limitam as oportunidades de participação das mulheres na atividade empreendedora, restringindo a criação e consolidação dos seus próprios negócios (Deng et al., 2023; Maurya et al., 2025; Naguib, 2024; Nevi et al., 2025).

Apesar de se verificar uma evolução significativa na investigação sobre empreendedorismo feminino nas últimas décadas (e.g. Deng et al., 2023; Dilli & Westerhuis, 2018; Duchek, 2017; Ettl & Welter, 2010; Marku & Zaitsava, 2023), parte da literatura mantém uma visão bastante centrada em modelos masculinos (Byrne et al., 2019; Calás et al., 2009), retratando o empreendedor como uma figura essencialmente masculina e negligenciando as construções sociais de género que influenciam atitudes, escolhas e comportamentos empreendedores (Ahl, 2006; Ahl & Marlow, 2012; Calás et al., 2009). Esta abordagem tende a comparar as mulheres com padrões de referência associados ao empreendedorismo masculino (Byrne et al., 2019), o que contribui para a perceção de que as mulheres são *menos empreendedoras* e, que os negócios liderados por mulheres são menos eficazes (Ahl, 2006; Köpke, 2025). Tais perspetivas ignoram as condições sociais, culturais e institucionais que moldam a forma como as mulheres acedem a oportunidades, mobilizam recursos e estruturam os seus negócios (Ahl, 2006; Ahl & Marlow, 2012; Henry et al., 2016; Jennings & Brush, 2013).

O papel das mulheres empreendedoras é amplamente reconhecido pelo seu impacto na economia e na sociedade (Deng et al., 2023; Dheer et al., 2019; GEM, 2019; Gulvira et al., 2024; Lopez et al., 2025; Yoganand & Vijayasankar, 2024). Porém, existem significativas lacunas no conhecimento sobre as particularidades do seu percurso, nomeadamente no que diz respeito às dinâmicas, motivações e contextos culturais que influenciam o seu envolvimento e sucesso na atividade empreendedora (Bourlès et al., 2024; Bullough et al., 2022; Naguib, 2024).

Ahl & Marlow (2012), acrescentam, que os estudos sobre empreendedorismo se centram numa visão meritocrática e individualista, obscurecendo as desigualdades de género (Ahl & Marlow, 2012). Reforça-se, assim, a necessidade de adotar abordagens mais inclusivas e críticas (Byrne et al., 2019; Calás et al., 2009), capazes de integrar fatores individuais e estruturais, e de reconhecer a diversidade de experiências femininas no empreendedorismo (Ahl & Marlow, 2012; Bullough et al., 2022; Naguib, 2024).

Uma compreensão mais abrangente deste fenómeno é essencial para o desenho de ecossistemas (Neumeyer et al., 2019), e políticas públicas (Arvidsson, 2025; Martínez-Rodríguez et al., 2022), que promovam uma participação mais equitativa e sustentável das mulheres no contexto empreendedor (Bullough et al., 2022; Kakeesh, 2024; Neumeyer et al., 2019). Nas palavras de Arvidsson (2025), não basta promover o

empowerment feminino, se não se assegurar o correspondente apoio que, de acordo com o autor, continua a ser muito reduzido (Arvidsson, 2025).

Persiste na literatura um debate crítico em torno da alegada subperformance feminina (Du Rietz & Henrekson, 2000; Köpke, 2025; Marlow & McAdam, 2013; Yousafzai et al., 2018), frequentemente utilizada como evidência de que os negócios liderados por mulheres seriam menos lucrativos, menos escaláveis ou menos orientados para o crescimento, tal como é salientado no trabalho de Köpke (2025).

Marlow & McAdam (2013) argumentam que esta narrativa não resulta de diferenças reais no desempenho, mas sim da aplicação de indicadores enviesados, concebidos com base em pressupostos masculinos (Marlow & McAdam, 2013). Métricas como crescimento acelerado, captação de capital de risco ou escalabilidade rápida refletem um ideal de empreendedorismo masculinizado, centrado em agressividade comercial e competição. Por sua vez, tais métricas ignoram outras dimensões de sucesso mais alinhadas com modelos femininos, como a estabilidade do negócio, sustentabilidade, impacto social e compatibilidade com responsabilidades familiares (Yousafzai et al., 2018). Desta forma, o conceito de subperformance feminina tende a reproduzir mitos e estereótipos, perpetuando uma visão deficitária das mulheres empreendedoras (Fauz et al. 2023; Marlow & McAdam, 2013), explicitamente e nas palavras dos autores: *“there is a significant difference between men and women entrepreneurs according to the literature”* (Fauz et al. 2023, p.61).

Lewis (2006) reforça esta crítica ao demonstrar que a figura do empreendedor ideal assentou historicamente em atributos associados à masculinidade hegemónica (ou a *entrepreneurial superwoman* de Byrne et al. (2019)), tornando invisíveis e desvalorizando práticas e competências empreendedoras femininas. Esta normalização do masculino como padrão estabelece avaliações assimétricas do desempenho e legitima discursos que posicionam o empreendedorismo feminino como algo marginal, complementar ou menos legítimo (Lewis, 2006). Klyver et al. (2013) acrescentam que este enquadramento simbólico exerce um impacto direto na perceção social, na legitimidade dos negócios liderados por mulheres e no modo como estas são recebidas por investidores ou instituições. Consequentemente, os discursos de subperformance não são neutros: reproduzem desigualdades estruturais, legitimam práticas discriminatórias e contribuem para a construção de ecossistemas empreendedores que favorecem trajetórias historicamente masculinas (Klyver et al., 2013).

No mesmo sentido, Jennings & Brush (2013) sintetizam três grandes contributos do estudo e desenvolvimento do empreendedorismo: 1) a necessidade de tornar as mulheres visíveis na literatura empreendedora; 2) a importância de contextualizar o empreendedorismo nas estruturas institucionais, culturais e familiares; e 3) o apelo à reflexividade teórica e metodológica (Jennings & Brush, 2013). As autoras defendem que o empreendedorismo feminino não deve ser visto como um nicho isolado, mas como um campo que desafia e enriquece a teoria geral do empreendedorismo (Jennings & Brush, 2013). Esta abordagem é reforçada por Ahl & Marlow (2012) e implica a adoção de perspetivas feministas pós-estruturalistas, que expõem os pressupostos masculinizados subjacentes à teoria empreendedora e de questionar as narrativas dominantes sobre sucesso, risco e autonomia (Ahl & Marlow, 2012). Desta forma, são introduzidas dimensões como a interseccionalidade, a conciliação entre papéis familiares e profissionais e o impacto das políticas públicas (Jennings & Brush, 2013).

A incorporação destas perspetivas interseccionais (e.g. Dy et al., 2017; Jennings & Brush, 2013; Muntean & Ozkazanc-Pan, 2015) tem vindo a ampliar significativamente a compreensão do empreendedorismo feminino. Muntean & Ozkazanc-Pan (2015) defendem que o género deve ser analisado como fenómeno relacional, incorporando simultaneamente classe, raça, idade, nacionalidade e outros marcadores sociais que moldam o acesso a recursos, oportunidades e legitimidade (Muntean & Ozkazanc-Pan, 2015). Esta abordagem reconhece que não existe uma experiência homogénea de ser mulher empreendedora; pelo contrário, diferentes combinações identitárias produzem desafios e trajetórias distintas (Ahl & Marlow, 2012; Bullough et al., 2022; Muntean & Ozkazanc-Pan, 2015; Naguib, 2024).

Dy et al. (2017), ao explorarem o empreendedorismo feminino no contexto digital, demonstram como mulheres racializadas, migrantes ou jovens enfrentam constrangimentos acrescidos na construção da sua credibilidade *online* e *offline*, mesmo em setores aparentemente mais igualitários, como é o caso do digital. A interseccionalidade evidencia que as desigualdades não operam isoladamente, mas antes se acumulam e reforçam mutuamente (Dy et al., 2017).

Do ponto de vista metodológico, Henry et al. (2016) reforçam esta crítica observando que, apesar da expansão do campo, a maioria dos estudos ainda se baseia em métodos quantitativos e comparativos: *gender as a variable* (Ahl, 2006; Henry et al., 2016). Esta metodologia tende a reduzir o género a uma categoria estática, negligenciando

a forma como ele é produzido nas práticas sociais e discursivas. Os autores propõem, por isso, uma diversificação metodológica que inclua abordagens qualitativas, longitudinais e críticas, capazes de captar os processos de construção do género e de compreender as suas implicações no comportamento empreendedor (Henry et al., 2016).

Foss et al. (2019) salientam o papel central das políticas públicas no ecossistema empreendedor, mas permanecem insuficientemente alinhadas com a teoria feminista. A sua revisão de 30 anos de literatura demonstra que as políticas dirigidas ao empreendedorismo feminino continuam a focar-se em corrigir as mulheres, através de programas de capacitação e formação, em detrimento da reforma das estruturas institucionais e culturais que reproduzem a desigualdade. As autoras defendem uma mudança de paradigma que reconheça o papel da política como componente estruturante do ecossistema, promovendo condições equitativas de acesso a recursos, financiamento e redes (Foss et al., 2019).

Paralelamente, Blasco et al. (2016), num estudo empírico em Espanha, sublinham que, embora muitas empresárias não experienciem discriminação direta no seu quotidiano profissional, reconhecem a sua prevalência social e identificam fatores estruturais – dificuldade de conciliação entre a vida familiar e profissional, desigualdade no acesso a financiamento e baixa representatividade em setores tecnológicos – como elementos que explicam a sub-representação feminina. Estes achados ilustram a complexidade entre perceção individual e condições institucionais, sugerindo que a ausência de reconhecimento explícito da discriminação pode, paradoxalmente, contribuir para a sua reprodução (Blasco et al., 2016).

Bullough et al. (2022), por sua vez, enfatizam a cultura como variável mediadora fundamental entre género e empreendedorismo. O estudo revela que as normas culturais e as expectativas de papéis de género influenciam quer a intenção, quer a capacidade de concretização da iniciativa empreendedora feminina. Em contextos que valorizam a igualdade de género e apoiam a iniciativa feminina, verifica-se uma maior probabilidade de criação de empresas por mulheres e um menor *gender gap* nas fases de crescimento (Bullough et al., 2022).

Complementarmente, Dheer et al. (2019) oferecem uma perspetiva transnacional ao demonstrar que a disparidade de género no empreendedorismo é modulada pelas dimensões culturais e institucionais específicas de cada país. Com base em dados de 45

nações, os autores concluem que fatores como a masculinidade cultural, a confiança social e o cumprimento institucional influenciam de forma diferenciada a probabilidade de mulheres e homens iniciarem novos negócios. A análise sublinha que contextos com maior igualdade institucional e confiança social equilibrada, promovem a redução da disparidade de género no empreendedorismo (Dheer et al., 2019).

As instituições desempenham também um papel determinante na definição das oportunidades empreendedoras femininas. Klyver et al. (2013) sugerem que a opção das mulheres por empreender pode representar um ato de conformidade institucional, quando responde às expectativas de flexibilização da carreira feminina, ou um ato de resistência, quando desafia normas tradicionais que associam as mulheres ao espaço doméstico ou a profissões de cuidado. Esta dualidade demonstra como o empreendedorismo feminino está profundamente inscrito em estruturas culturais e institucionais que condicionam comportamentos, expectativas e possibilidades de atuação (Klyver et al., 2013).

A literatura tem igualmente salientado o impacto da conciliação trabalho-família como elemento central na experiência empreendedora das mulheres (Jennings & Brush, 2013; Jennings & McDougald, 2007). Jennings & McDougald (2007) mostram que as empreendedoras enfrentam exigências simultâneas mais intensas, devido à persistência de normas sociais que atribuem às mulheres uma responsabilidade acrescida nas tarefas domésticas e de cuidado (Jennings & McDougald, 2007; Naguib, 2024). Estas tensões influenciam o tipo de negócios criados, a ambição de crescimento, a capacidade de dedicar tempo a atividades de *networking* e até a perceção de risco associada ao empreendedorismo (Jennings & McDougald, 2007).

Neste sentido, o modelo 5M proposto por Brush et al. (2009) constitui uma das contribuições estruturantes para compreender o empreendedorismo feminino. Ao integrar *Motherhood* e *Macroenvironment* às tradicionais dimensões *Market*, *Money* e *Management*, o modelo reconhece explicitamente fatores estruturais que moldam o percurso empreendedor das mulheres (Brush et al., 2009). Este enquadramento permite captar a complexidade das trajetórias femininas, evidenciando como os contextos institucional, cultural e familiar influenciam o acesso a recursos, a tomada de decisão e a sustentabilidade dos negócios liderados por mulheres (Brush et al., 2009).

A partir deste conjunto de contributos, torna-se evidente que o empreendedorismo feminino é um fenómeno multifacetado que não pode ser plenamente compreendido sem

considerar simultaneamente fatores individuais, identitários, socioculturais e institucionais. Uma abordagem mais abrangente deste fenómeno é essencial para a construção de ecossistemas e políticas públicas que viabilizem uma participação mais equitativa e sustentável das mulheres no contexto empreendedor (Bullough et al., 2022).

As contribuições das últimas décadas assinalam uma transição paradigmática, evoluindo de uma abordagem descritiva e comparativa para uma análise mais crítica e inclusiva do empreendedorismo feminino.

1.2 Ecossistema Empreendedor

1.2.1 Conceito de Ecossistema Empreendedor

O ecossistema empreendedor surgiu como um quadro analítico abrangente para analisar diversos fatores que influenciam, num determinado contexto, a atividade empreendedora. Inspirado na metáfora biológica dos ecossistemas naturais, o conceito foi inicialmente introduzido por Cohen (2006) e popularizado por Isenberg (2010) e Stam (2015), para descrever a interação entre múltiplos atores e fatores – económicos, sociais e institucionais – que sustentam a atividade empreendedora dentro de um território (Brush et al., 2019; Cohen, 2006; Isenberg, 2010; Spiegel, 2017; Stam, 2015; Theodoraki et al., 2022).

Estes elementos formam um sistema dinâmico e interligado e promovem ou restringem o empreendedorismo, sendo eles: atores (empreendedores, investidores, instituições) (Spiegel, 2017; Theodoraki et al., 2022), cultura propícia (valores sociais, perceções sobre risco, aceitação do fracasso) (Brush et al., 2019; Spiegel, 2017), recursos (disponibilidade financeira, aquisição e desenvolvimento de capital humano) (Brush et al., 2019; Spiegel, 2017; Theodoraki et al., 2022), novos mercados para desenvolvimento de produtos e serviços (Brush et al., 2019; Spiegel, 2017) e uma gama de apoios institucionais e infraestruturais (universidades, incubadoras, infraestruturas) (Brush et al., 2019; Spiegel, 2017; Theodoraki et al., 2022).

De Brito & Leitão (2021), através de uma revisão sistemática, destacam a dificuldade na delimitação dos fatores supracitados, dada a variedade de componentes e fronteiras geográficas, sendo crucial focar-se na interação relacional entre os seus elementos para compreender o seu funcionamento e impacto (De Brito & Leitão, 2021).

Adicionalmente, o papel dos fatores institucionais como alicerce do ecossistema empreendedor é fundamental (Spigel, 2017; Theodoraki et al., 2022). Neste sentido, Sendra-Pons et al. (2022) demonstram empiricamente que o quadro institucional de um país é um fator crucial no desenvolvimento do empreendedorismo, sendo que a estabilidade política, a qualidade regulatória e a eficácia governamental são determinantes para encorajar a criação de novos negócios (Sendra-Pons et al., 2022).

Segundo Brush et al. (2019), os modelos tradicionais de ecossistema assumem, de forma implícita, que todos os empreendedores têm acesso igual aos recursos e oportunidades. No entanto, na prática, verifica-se uma desigualdade de género uma vez que as mulheres enfrentam, frequentemente, desvantagens na forma como interagem com os diversos níveis do ecossistema – seja na obtenção de financiamento, na integração em redes de apoio, ou na legitimidade atribuída aos seus projetos (Brush et al., 2019; Bullough et al., 2021; De Bruin & Swail, 2025).

Os ecossistemas empreendedores são, portanto, *gendered*, ou seja, estruturados de maneira a refletirem e reproduzirem normas e estereótipos sociais que tendem a associar o papel da mulher a atividades menos arriscadas ou direcionadas para o cuidado (Ahl & Marlow, 2012; Mustafa & Treanor, 2022; Rietveld & Patel, 2022), contribuindo para a masculinização do perfil ideal do empreendedor (Ahl & Marlow, 2012; Brush et al., 2019; De Bruin & Swail, 2025; Mustafa & Treanor, 2022).

A literatura mais recente destaca que a desigualdade de género afeta não apenas a participação das mulheres na atividade empreendedora, mas também o tipo de negócios que criam, os recursos que mobilizam e o acesso a financiamento (Rietveld & Patel, 2022; Ughetto et al., 2020). Políticas e instituições que ignoram estas desigualdades limitam o potencial inovador e económico das próprias comunidades (Brush et al., 2019). Adicionalmente, as ambições de crescimento, os objetivos e os resultados alcançados pelas mulheres empreendedoras também diferem dos homens (Rietveld & Patel, 2022; Ughetto et al., 2020).

1.2.2 Caracterização do Ecossistema Empreendedor

A caracterização dos ecossistemas tem vindo a tornar-se progressivamente mais complexa e sofisticada. Brush et al. (2019) propõem uma análise baseada em três níveis – institucional, organizacional e individual – para compreender as interações e dinâmicas que ocorrem nesses ecossistemas. O nível institucional abrange políticas públicas, normas

sociais e valores culturais; o nível organizacional contempla estruturas de apoio como incubadoras e entidades de financiamento; por fim, o nível individual aborda os recursos, competências e experiências dos próprios empreendedores. Esta distinção permite compreender de forma mais aprofundada as desigualdades de género se expressam em diferentes dimensões e níveis do sistema (Brush et al., 2019).

Dheer et al. (2019) identificam três dimensões socioculturais particularmente relevantes na caracterização dos ecossistemas empreendedores, em diferentes países, no que diz respeito à desigualdade de género na probabilidade de construir um negócio. A primeira dimensão corresponde à masculinidade-feminilidade, que se refere ao grau em que uma sociedade valoriza papéis de género tradicionais, associados à competição, assertividade e sucesso material, em contraste com valores mais relacionais e de cuidados tais como, cooperação e qualidade de vida. A segunda dimensão refere-se à confiança generalizada, isto é, ao nível de confiança interpessoal existente numa sociedade entre os indivíduos e as instituições, sendo um elemento fundamental para reduzir o risco percebido e favorecer a colaboração. Por último, a terceira dimensão diz respeito à não conformidade institucional, entendida como a frequência com que normas e regras não são cumpridas como, por exemplo, em contextos de corrupção e informalidade, o que tende a afetar de forma desigual mulheres e homens, impondo obstáculos adicionais ao empreendedorismo feminino (Dheer et al., 2019).

Recentemente, tem-se assistido também a uma crescente reinterpretação do conceito de ecossistemas empreendedores, com o objetivo de os transformar em sistemas mais inclusivos e equitativos (De Bruin & Swail, 2025; Theodoraki et al., 2022; Turley et al., 2025), o que se torna fundamental para impulsionar a inovação empresarial e ainda, para fomentar o desenvolvimento sustentável de uma economia mais diversificada (Ahl, 2006; Turley et al., 2025).

É importante referir que o desenvolvimento de ecossistemas sustentáveis, isto é, que integrem objetivos ambientais, sociais e de governação, pode também promover ecossistemas mais igualitários. Theodoraki et al. (2022) propõem uma abordagem holística que combina estas dimensões, destacando o potencial transformador de ecossistemas empreendedores orientados para a sustentabilidade e a equidade. Segundo estes autores, os ecossistemas empreendedores tradicionais têm tendência para o crescimento económico através de práticas pouco sensíveis às questões sociais e ambientais (Theodoraki et al., 2022). Assim, defendem a necessidade de uma

reconfiguração conceitual que considere os ecossistemas empreendedores como sistemas dinâmicos, interdependentes e orientados para impactos positivos de longo prazo como já tinha sido abordado por outros autores (e.g. Brush et al., 2019; GEM, 2019; Spigel, 2017).

Do ponto de vista empírico, o *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM (2019) oferece dados robustos que demonstram que elementos como percepções sociais sobre empreendedorismo e acesso a financiamento e políticas públicas, afetam de forma diferenciada homens e mulheres. Em contextos com maior igualdade institucional e cultural, a disparidade de gêneros tende a reduzir-se o que foi também defendido por outros autores, nomeadamente Dheer et al. (2019) e Rietveld & Patel (2022). Reforça assim a ideia de que o modo como os ecossistemas são concebidos e implementados pode influenciar diretamente o grau de inclusão das mulheres na atividade empreendedora. Por outro lado, relativamente ao fator da educação, verifica-se o oposto uma vez que, apesar da Taxa de Atividade Empreendedora (*Total early-stage Entrepreneurial Activity* – TEA) aumentar para ambos os gêneros quando o nível de educação também aumenta, a disparidade de género continua a ser crescente, ou seja, os homens empreendem mais do que as mulheres (GEM, 2019).

O GEM (2019) considera ainda que uma propriedade empresarial estabelecida, é aquela cujos negócios sejam geridos e mantidos, incluindo pagamento de salários, por pelo menos 42 meses. A nível global, 6.2% das mulheres empreendedoras têm essa propriedade empresarial estabelecida. Pelo contrário, no que diz respeito à cessação das operações empresariais, esta taxa é 10% mais baixa no caso das mulheres (2.9% comparados a 3.2% do género masculino) (GEM, 2019). Apesar disso, o empreendedorismo continua a ser dominado pelo género masculino tendo as mulheres menos probabilidade de possuir negócios estabelecidos (GEM, 2019; Rietveld & Patel, 2022; Ughetto et al., 2020).

Para além destas dimensões estruturais, a literatura mais recente tem destacado a importância da maturidade do ecossistema como fator determinante para a qualidade das oportunidades empreendedoras. De acordo com Stam & Van de Ven (2021), ecossistemas mais maduros apresentam maior densidade relacional, mecanismos de apoio institucional estabilizados, e fluxos de conhecimento mais intensos entre empresas, universidades e organismos públicos. Esta maturidade permite reduzir incerteza, mitigar falhas de mercado e criar ambientes mais propícios ao surgimento e crescimento de novas

empresas. Pelo contrário, ecossistemas menos desenvolvidos são frequentemente caracterizados por fragmentação organizacional, baixa confiança, fraca articulação entre atores e ausência de políticas públicas consistentes, fatores que limitam a entrada e sobrevivência de novos empreendedores (Stam & Van de Ven, 2021).

Outro aspeto fundamental é a dimensão territorial do ecossistema. Spigel & Harrison (2018) argumentam que ecossistemas empreendedores não se distribuem de forma homogênea no território, resultando em assimetria regional no acesso a recursos críticos como financiamento, talento, redes e infraestruturas de inovação. Esta desigualdade territorial explica porque determinadas regiões apresentam dinâmicas empreendedoras extremamente vibrantes, enquanto outras permanecem estagnadas (Spigel & Harrison, 2018). Em Portugal, estudos como o de Figueiredo & Brochado (2015) demonstram que variáveis como capital humano, condições económicas locais, perceção de risco, acesso a redes e recursos, bem como o contexto institucional, são determinantes centrais da dinâmica empreendedora no país. Estes fatores ajudam a explicar por que algumas áreas apresentam níveis mais elevados de criação de empresas, enquanto outras revelam menor dinamismo empreendedor, refletindo assimetrias estruturais existentes no território nacional (Figueiredo & Brochado, 2015).

Sob outra perspetiva, a literatura recente também tem sublinhado a necessidade de analisar os ecossistemas à luz das dinâmicas de inclusão e diversidade. Hechavarría & Ingram (2018) demonstram que ecossistemas inclusivos, isto é, que disponibilizam redes, recursos e oportunidades de forma equitativa, tendem a apresentar maior diversidade entre os seus fundadores, incluindo maior participação feminina. Estes autores defendem que a inclusão não é apenas um princípio normativo, mas uma característica estrutural com impacto real na capacidade dos ecossistemas gerarem inovação e sustentabilidade económica. Ecossistemas que reproduzem barreiras de género, classe ou etnia acabam por limitar o seu próprio potencial de crescimento ao excluir ou subvalorizar segmentos da população empreendedora (Hechavarría & Ingram, 2018).

Finalmente, a digitalização dos ecossistemas empreendedores tem sido identificada como uma tendência para criar um setor promissor para a inclusão feminina, uma vez que pretende mudar o ambiente empreendedor ao expandir os horizontes dos empreendedores. Ughetto et al. (2020) e Autio et al. (2018) destacam que as tecnologias digitais podem contribuir para mitigar as barreiras tradicionais, facilitando o acesso a mercados através da redução de custos de entrada nos mesmos, e ampliando o acesso a

clientes globais. Mais ainda, a transformação digital facilita a criação de ecossistemas híbridos que combinam interação física e virtual, expandindo redes, acelerando a circulação de ideias e reduzindo a dependência de estruturas físicas muitas vezes pouco acessíveis para mulheres (Autio et al., 2018; Ughetto et al., 2020).

1.3 Perspetiva de Género no Empreendedorismo

1.3.1 Abordagens Teóricas

Diversos autores têm contribuído com abordagens teóricas essenciais para compreender a interação entre o género e o empreendedorismo. A literatura tem evoluído significativamente, acompanhando o reconhecimento de que o empreendedorismo é um fenómeno profundamente influenciado por construções sociais de género (Ahl, 2006; Ahl & Marlow, 2012). As investigações iniciais centravam-se na comparação entre homens e mulheres empreendedores, tratando o género como uma variável biológica (*gender as a variable*) e não como uma construção social, o que perpetuava uma lógica androcêntrica (Ahl, 2006; Henry et al., 2016). Nessas análises, o empreendedor era retratado como masculino – racional, independente e orientado para o risco –, resultando na descrição das mulheres como menos empreendedoras, reforçando uma visão pouco inclusiva e desigual (Ahl, 2006).

A abordagem *gender as a lens* permite analisar criticamente como o género estrutura não apenas as práticas, mas também as narrativas, expectativas e instituições associadas ao empreendedorismo (Ahl & Marlow, 2012). Esta perspetiva é complementada por enquadramentos feministas construcionistas e pós-estruturalistas que encaram o género como construção performativa com impacto direto no acesso e exercício da atividade empreendedora (De Bruin & Swail, 2025; Mustafa & Treanor, 2022). Ahl & Marlow (2012) defendem uma transição, propondo que o género deve ser entendido como uma lente analítica que permite questionar as normas e estruturas que moldam o comportamento empreendedor. Nessa ótica, não se trata apenas de uma simples inclusão de mulheres no estudo do empreendedorismo, mas de reformular as bases epistemológicas que sustentam o conceito de empreendedor, desafiando a ideia de neutralidade e sublinhando o carácter socialmente construído das categorias: masculino e feminino (Ahl & Marlow, 2012).

Outro contributo teórico relevante provém da perspetiva performativa do género. Mustafa & Treanor (2022) sintetizam a evolução recente do campo, defendendo uma

abordagem contextual e interseccional tal como abordado por Dy et al. (2017), Jennings & Brush (2013) e Muntean & Ozkazanc-Pan (2015). Destacam que o género transcende a mera categoria biológica *mulher*, tratando-se de um processo relacional e performativo que estrutura as práticas sociais no empreendedorismo (Mustafa & Treanor, 2022).

Mustafa & Treanor (2022) salientam ainda a necessidade de analisar como o género é feito (*doing gender*, West & Zimmerman, 1987) em contextos específicos (económicos, culturais e institucionais) e o seu impacto na criação, crescimento e sustentabilidade dos negócios (Mustafa & Treanor, 2022). Os autores argumentam que o género é continuamente (re)produzido nas interações quotidianas, influenciando não só comportamentos individuais, mas também perceções sociais e organizacionais (Mustafa & Treanor, 2022). Consequentemente, é afetado o modo como as empreendedoras constroem redes, procuram financiamento, estabelecem parcerias e apresentam os seus projetos. Além disso, condiciona a forma como investidores, mentores e *stakeholders* interpretam as suas competências, frequentemente através de lentes estereotipadas que reproduzem vieses implícitos (Mustafa & Treanor, 2022; Renzulli et al., 2000).

De Bruin & Swail (2025), propõem o conceito de *path creation* como alternativa lógica dominante da dependência de trajetória (*path dependence*) dos ecossistemas atuais. Segundo as autoras, é necessário abrir espaço para uma agência transformadora que permita capacitar as mulheres (e outros grupos marginalizados) para não só integrarem o ecossistema empreendedor, mas também para o moldarem de acordo com as suas realidades, prioridades e modos de atuação (De Bruin & Swail, 2025). Da mesma forma, Turley et al. (2025) demonstram que a integração de perspetivas feministas na formulação e implementação de políticas públicas, tem efeitos práticos positivos na promoção do empreendedorismo feminino (Turley et al., 2025).

Adicionalmente às teorias feministas, Henry et al. (2016), sublinham que a investigação sobre género no empreendedorismo tem recorrido a uma diversidade de abordagens teóricas, nomeadamente a teoria do capital humano, a teoria institucional, a do capital social e o paradigma da interseccionalidade. Estas abordagens conceituais são essenciais para a compreensão das múltiplas formas de desigualdade que afetam as mulheres empreendedoras, integrando variáveis como educação, contexto institucional, redes de apoio, etnia ou classe social (Henry et al., 2016).

A evolução da literatura de empreendedorismo feminino levou ao desenvolvimento de *frameworks* de investigação mais sofisticados. Strawser et al. (2021) identificam quadros conceituais que orientam a investigação, como o foco na abordagem de barreiras-oportunidades (*Barriers-Opportunities Approach*), que analisa o impacto das barreiras sistémicas no potencial de sucesso das mulheres, e a abordagem de desenvolvimento-ação (*Development-Action Approach*), que se concentra em programas de intervenção e apoio à ação empreendedora feminina. Estes *frameworks* sublinham que a desigualdade não resulta apenas de características individuais, mas de estruturas macroeconómicas e sociais que influenciam as oportunidades e a alocação de recursos entre géneros (Strawser et al., 2021).

Um contributo relevante para esta pluralidade teórica advém do estudo de Ettl & Welter (2010), que realçam a importância do contexto e da aprendizagem empreendedora na análise de género. As autoras demonstram que o processo empreendedor é condicionado e moldado pelas experiências de vida, pelos papéis de género e pelas oportunidades disponíveis em diferentes contextos institucionais. A aprendizagem empreendedora, sendo socialmente situada e mediada por normas culturais, leva as mulheres a desenvolver estilos de aprendizagem tipicamente colaborativos e relacionais, contrastando com modelos masculinos mais competitivos, o que influencia a forma como constroem e gerem os seus negócios (Ettl & Welter, 2010).

Por outro lado, Dilli & Westerhuis (2018) exploram o papel das instituições e das disparidades de género na educação como fatores determinantes da atividade empreendedora. Com base nos dados do GEM para 19 países europeus e Estados Unidos da América, as autoras evidenciam que a desigualdade de género nas áreas STEM (*Science, Technology, Engineering, Mathematics*) tem impacto não apenas nas intenções, como também na concretização e no crescimento de empresas inovadoras. O estudo indica que contextos institucionais mais igualitários (como os países nórdicos) potenciam os efeitos positivos da igualdade de género na educação sobre o empreendedorismo, realçando a relevância das estruturas formais e informais (leis, políticas, valores sociais) para a compreensão das diferenças de género ao longo de todo o processo empreendedor (Dilli & Westerhuis, 2018).

Complementarmente, Dheer et al. (2019) aplicam o modelo cognitivo transcultural de criação de negócios de Busenitz & Lau (1996) para evidenciar o modo como fatores culturais e institucionais moldam as perceções de capacidade

empreendedora. Este modelo sugere que as decisões de iniciar um negócio estão profundamente enraizadas em crenças pessoais, e também na forma como essas crenças são formadas por valores culturais, normas de gênero e expectativas sociais – aspetos que variam significativamente entre países (Dheer et al., 2019).

Na literatura, têm vindo a emergir novas correntes teóricas para aprofundar a compreensão das dinâmicas de gênero no empreendedorismo. Uma dessas correntes é a teoria das lógicas institucionais, que analisa como diferentes ordens sociais como o mercado, o Estado, a família e as normas comunitárias, estruturam práticas e identidades empreendedoras (Thornton et al., 2012). Através desta visão, torna-se possível compreender como as mulheres navegam por sistemas institucionais frequentemente contraditórios, negociando simultaneamente expectativas de gênero, normas profissionais e responsabilidades familiares. Estas lógicas influenciam, entre outras, a forma como as mulheres constroem legitimidade perante investidores, clientes e organizações de apoio (Thornton et al., 2012).

Estudos empíricos recentes confirmam que as mulheres empreendedoras enfrentam precisamente este desafio identitário. Arshed et al. (2022) mostram que, em diversos ecossistemas empreendedores, persistem normas e representações simbólicas que associam o empreendedorismo a atributos historicamente masculinizados, como assertividade, competitividade ou disponibilidade total para o negócio. Estas expectativas normativas condicionam a forma como as empreendedoras constroem a sua identidade e como procuram legitimar-se perante redes de apoio, financiadores e instituições locais. Segundo as autoras, as mulheres desenvolvem estratégias identitárias específicas como enfatizar competência, colaboração, resiliência ou envolvimento comunitário, para conseguir reconhecimento num contexto institucional que continua a reproduzir desigualdades estruturais (Arshed et al., 2022).

A literatura tem também incorporado contributos da teoria da autodeterminação, que examina as motivações internas e externas associadas ao comportamento empreendedor (Deci & Ryan, 2000). Estudos recentes sugerem que as mulheres tendem a apresentar motivações intrínsecas mais expressivas, como autonomia, impacto social e propósito pessoal, enquanto enfrentam simultaneamente constrangimentos extrínsecos mais elevados, como estigma social e falta de apoio institucional (Birley & Westhead, 1994; Welsh & Kaciak, 2018). A articulação destas motivações com as estruturas sociais envolve processos psicológicos e socioculturais que têm sido cada vez mais analisados

para compreender padrões diferenciados entre gêneros (Birley & Westhead, 1994; Welsh & Kaciak, 2018).

Finalmente, abordagens como a *effectuation theory* (Sarasvathy, 2001) têm sido aplicadas para compreender estratégias empreendedoras utilizadas por mulheres em contextos de recursos limitados. Esta teoria enfatiza a ação baseada nos meios disponíveis, na experimentação e na construção de redes, características que vários estudos têm associado a estilos empreendedores femininos (Read et al., 2016).

Assim, a diversidade teórica crescente demonstra que o empreendedorismo feminino é um campo complexo e multifacetado que exige abordagens interdisciplinares para capturar plenamente as dinâmicas de gênero.

1.3.2 Barreiras na Concretização do Processo Empreendedor Feminino

Apesar do crescimento da intenção empreendedora feminina em diversos contextos, persiste uma discrepância significativa entre o desejo de empreender e a concretização efetiva dessas intenções, um fenômeno amplamente conhecido como o *entrepreneurial intention–action gap* (Oliveira & Rua, 2018). Este desfasamento reflete a existência de barreiras estruturais, culturais e institucionais que impedem a transição da intenção para a ação, limitando a criação de novos negócios por mulheres (Oliveira & Rua, 2018).

Oliveira & Rua (2018), agrupam as principais barreiras que interferem nesse processo em três dimensões principais: económico-financeiras, socioculturais e normativo-regulatórias. A barreira económico-financeira é a mais determinante, uma vez que a escassez de recursos financeiros e a dificuldade de acesso a crédito condicionam o início das atividades empreendedoras. As barreiras socioculturais traduzem-se, por sua vez, em estereótipos de gênero, ausência de modelos femininos e falta de suporte institucional e familiar. E por fim, as normativo-regulatórias dizem respeito à burocracia e aos entraves administrativos para a criação de empresas (Oliveira & Rua, 2018).

O estudo empírico dos autores, realizado em Portugal, confirma que estes obstáculos contribuem significativamente para o hiato entre a intenção e a ação, sendo que, de acordo com Bernardino et al. (2018), o impacto das restrições financeiras é particularmente acentuado em projetos femininos ainda em fase inicial. Carter et al. (2007), também concluem que as mulheres tendem a enfrentar avaliações de risco mais

desfavoráveis, mesmo quando apresentam projetos equivalentes aos dos homens (Carter et al., 2007). Assim, a barreira financeira, continua reconhecida como uma barreira crítica (Henry et al., 2016; Khattar et al., 2025). Esta barreira é exacerbada quando se consideram os fatores contextuais. Sendra-Pons et al. (2022) enfatizam que a facilidade de obtenção de crédito é um fator chave que afeta o empreendedorismo em geral, mas que tem um impacto desproporcional no empreendedorismo feminino, dada a discriminação subjacente nos processos de avaliação de risco e investimento (Sendra-Pons et al., 2022).

Segundo Renzulli et al. (2000), as mulheres têm menor acesso a redes empreendedoras consolidadas, menos mentores experientes e menos ligações a investidores e atores chave do ecossistema (Renzulli et al., 2000). Como resultado, enfrentam maiores dificuldades em transformar a intenção em oportunidades concretas de negócio. Estes autores indicam ainda que o capital social masculino é considerado mais legítimo pelos *stakeholders*, enquanto o feminino tende a ser menos valorizado, o que contribui para que muitas empreendedoras não avancem para a formalização da empresa (Aldrich & Jennings, 2003; Mustafa & Treanor, 2022).

Para além das barreiras económico-financeiras e socioculturais amplamente discutidas, estudos recentes evidenciam a relevância das barreiras institucionais como determinantes na não concretização da intenção empreendedora entre mulheres. Strawser et al. (2021), numa revisão global, identificam o enquadramento institucional e cultural como um dos principais entraves. As autoras sublinham que, em países com baixa igualdade de género, as mulheres enfrentam não só barreiras económicas, mas também o fardo de normas sociais e expectativas culturais rígidas que limitam o seu acesso a redes de influência e a indústrias dominadas por homens (Strawser et al., 2021). Tais barreiras institucionais e sociais são cruciais para explicar a discrepância entre a intenção empreendedora e a concretização efetiva do negócio (Bullough et al., 2022; Marku & Zaitsava, 2023).

Adicionalmente, Welsh & Kaciak (2018) demonstram que políticas públicas mal desenhadas, excesso de burocracia, falta de programas sensíveis ao género e instrumentos de apoio desajustados às necessidades das empreendedoras contribuem para taxas mais baixas de entrada no empreendedorismo feminino. Estes autores sublinham que a ausência de flexibilidade nos programas de financiamento e a falta de medidas de conciliação transformam o contexto institucional numa barreira crítica, levando muitas mulheres a desistirem antes mesmo de formalizar o negócio (Welsh & Kaciak, 2018).

A nível global, Behr & Xi (2025) demonstram que as barreiras que impedem a concretização do empreendedorismo feminino se manifestam tanto na oferta (acesso desigual a crédito e capital de risco) como na procura (discriminação em cadeias de valor e percepções negativas dos consumidores). As autoras evidenciam que a remoção de barreiras institucionais, como restrições legais à propriedade, à contratação de pessoal ou à abertura de contas bancárias, está associada a um aumento significativo na taxa de concretização de negócios liderados por mulheres. Os resultados enfatizam que o ambiente regulatório e as políticas de inclusão financeira impactam diretamente a materialização da intenção empreendedora, reforçando a necessidade de ecossistemas empreendedores sensíveis ao género (Behr & Xi, 2025).

Ainda sobre o ponto de vista institucional, entraves regulatórios como burocracia excessiva, dificuldade na formalização de empresas e fraca eficiência das políticas públicas afetam de forma particularmente severa as mulheres (Sendra-Pons et al., 2022). Em muitos contextos, estas barreiras somam-se a responsabilidades familiares desproporcionalmente atribuídas às mulheres, limitando o tempo disponível para *networking*, formação e desenvolvimento empresarial (Ascher, 2012; Ekinsmyth, 2022; Jennings & McDougald, 2007).

A literatura recente sustenta que a dificuldade reside sobretudo na capacidade de as mulheres concretizarem as suas ideias em negócios viáveis, para além da formação da intenção empreendedora. Nigam & Shatila (2024), após analisarem a intenção empreendedora feminina em diferentes contextos culturais, demonstram que a autoconfiança, o apoio familiar e a perceção de viabilidade económica influenciam diretamente a transição da intenção para a ação. Contudo, estas variáveis são frequentemente mitigadas por normas sociais que desvalorizam o papel das mulheres no setor empresarial. Deste modo, as mulheres enfrentam barreiras simbólicas e institucionais adicionais, que reduzem a probabilidade de concretização, mesmo perante competências e motivações semelhantes às dos homens (Nigam & Shatila, 2024).

Num estudo sobre o contexto marroquino, Naguib (2024) identifica como principais obstáculos a falta de redes de apoio, as restrições de mobilidade e o acesso limitado a financiamento formal. A autora salienta que, muitas mulheres demonstram um forte espírito de iniciativa e motivação para alcançar autonomia financeira, mas a ausência de políticas públicas eficazes e a persistência de valores patriarcais dificultam a transição do planeamento à execução. Esta realidade, com as suas nuances, reflete-se mesmo em

economias mais desenvolvidas (Conroy & Weiler, 2015; Conroy et al., 2021), evidenciando a natureza estrutural e transversal da desigualdade de género no empreendedorismo (Naguib, 2024).

Na mesma linha, Marku & Zaitsava (2023) exploram o empreendedorismo nascente feminino e concluem que, apesar do aumento da participação das mulheres nas fases iniciais do processo empreendedor, estas permanecem sub-representadas entre os empreendedores que efetivamente lançam e escalam os negócios (Khattar et al., 2025; Marku & Zaitsava, 2023). Com base em dados do GEM as autoras verificam que o género condiciona não só as motivações (necessidade *versus* oportunidade), mas também o contexto de envolvimento das mulheres no mundo empreendedor. As mulheres são tendencialmente mais afetadas por fatores contextuais, como a ausência de cultura empreendedora e de apoio governamental, que reduzem a probabilidade de transformar a intenção em ação concreta (Marku & Zaitsava, 2023).

Somià (2022) propõe um modelo dinâmico de barreiras de género, conhecido como *5by5 Gender Barriers Framework*, que integra cinco tipos de barreiras: empreender (em si mesmo), económicas, socioculturais, políticas e educacionais, em cinco níveis de análise: mini, micro, meso, macro e mega. A autora afirma que as barreiras são interdependentes, gerando efeitos em cadeia que dificultam a progressão feminina no processo empreendedor. Menciona, ainda, a falta de competências de gestão ou de autoconfiança (nível *mini*/individual) como restrição ao acesso a financiamento e redes de contacto (níveis *meso* e *macro*). Somià (2022) defende que o desenvolvimento de competências empreendedoras específicas tais como, literacia financeira, mobilização de recursos e trabalho em rede, tem um efeito multiplicador na redução da lacuna intenção-ação, sobretudo quando suportado por programas de capacitação inclusivos (Somià, 2022). Em contrapartida, Shinnar et al. (2014) concluem que, mesmo após formação em empreendedorismo, as mulheres mantêm níveis inferiores de autoeficácia empreendedora quando comparadas com os homens, o que reforça a existência de barreiras psicológicas socialmente induzidas à concretização do processo empreendedor (Shinnar et al., 2014).

A investigação recente evidencia também que existem barreiras de natureza psicológica e comportamental, fortemente influenciadas por processos sociais. Cacciotti & Hayton (2015) revelam que o medo de falhar, enquanto emoção empreendedora, está intimamente ligado à perceção de risco e à avaliação das próprias capacidades, podendo atuar como fator inibidor da ação (Cacciotti & Hayton, 2015). Estudos que analisam

diferenças de gênero, como o de Koellinger et al. (2011), evidenciam que as mulheres tendem a reportar níveis mais elevados de percepção de risco e menor autoconfiança, não por características individuais, mas por efeitos internalizados de normas de gênero, socialização diferenciada e ausência de modelos femininos de referência (Cacciotti & Hayton, 2015; Koellinger et al., 2011). Persistem, assim, estereótipos de gênero que associam o empreendedorismo a características tradicionalmente masculinas, como assertividade ou forte orientação para o risco (Ahl, 2006).

No domínio sociocultural, estes fatores influenciam a percepção externa da credibilidade das mulheres enquanto empreendedoras criando um ciclo que tende a desmotivar a concretização de iniciativas empresariais (Strawser et al., 2021). E, consequentemente, a passagem da intenção para a ação é condicionada, levando muitas mulheres a optarem por não formalizar o negócio, apesar de possuírem intenção empreendedora (Cacciotti & Hayton, 2015; Koellinger et al., 2011). Inevitavelmente acaba por se criar outra barreira significativa que é a falta de modelos femininos e de redes profissionais inclusivas que encorajem as mulheres a criar os seus próprios negócios (Strawser et al., 2021).

Por fim, a persistência de desigualdades de gênero na distribuição de tarefas domésticas e de cuidado continua a constituir uma das barreiras centrais à concretização da intenção empreendedora. Craig & Churchill (2021) demonstram que a carga mental e emocional associada à gestão familiar, frequentemente invisível, cria tensões significativas no processo de planeamento e execução do negócio, limitando disponibilidade temporal, foco, investimento emocional e capacidade de assumir risco. Estas barreiras tornam-se particularmente intensas para mulheres com filhos pequenos ou que acumulam responsabilidades de cuidado de familiares, resultando na desistência precoce ou adiamento prolongado da tentativa empreendedora (Craig & Churchill, 2021).

De forma integrada, estes estudos salientam que o hiato entre intenção e ação é sustentado por uma teia complexa de fatores – individuais, contextuais e estruturais – que se reforçam mutuamente. O progresso na redução desta lacuna exige, além de medidas de apoio financeiro, mudanças culturais e institucionais profundas que promovam a igualdade de oportunidades e valorizem a diversidade de expressões do empreendedorismo feminino.

1.3.3 Impactos e Consequências

A análise do impacto das desigualdades de género no desempenho e nos resultados empresariais constitui uma vertente em crescimento na literatura referente ao empreendedorismo. Os estudos contemporâneos mostram que as diferenças de género têm impactos que vão muito além da fase de criação de empresas, afetando crescimento, inovação, sustentabilidade e desempenho económico dos negócios liderados por mulheres (Duchek, 2017; Khattar et al., 2025; Rietveld & Patel, 2022; Ughetto et al., 2020; Yamakawa et al., 2015).

Segundo Fuentes-Fuentes et al. (2023), ecossistemas empreendedores com maior diversidade de género geram níveis superiores de inovação porque incorporam perspetivas distintas na identificação de oportunidades e resolução de problemas (Fuentes-Fuentes et al., 2023). Por sua vez, Rietveld & Patel (2022), demonstram que níveis mais elevados de igualdade de género institucional estão associados a TAE de envolvimento feminino superiores. Além disso, a igualdade de género reduz significativamente a lacuna entre o empreendedorismo por oportunidade e o por necessidade. Em contextos mais equitativos, as mulheres são mais propensas a criar negócios inovadores e orientados para o crescimento, o que contribui para a diversificação e sustentabilidade económica (Rietveld & Patel, 2022).

Pelo contrário, em contextos menos inclusivos, as mulheres tendem a concentrar-se em setores de menor valor acrescentado e menor potencial de expansão, o que limita a capacidade dos ecossistemas se adaptarem a desafios emergentes (Fuentes-Fuentes et al., 2023; Rietveld & Patel, 2022). Assim, a igualdade de género institucional deve ser encarada como um ativo estratégico (Fuentes-Fuentes et al., 2023), para não só ampliar a participação feminina, como também elevar a qualidade e o impacto económico do empreendedorismo (Rietveld & Patel, 2022).

As disparidades de género no empreendedorismo apresentam repercussões ao nível da sustentabilidade das empresas criadas. Khattar et al. (2025) exploram a dimensão do crescimento e escalabilidade das empresas lideradas por mulheres, identificando três fatores críticos: o acesso a financiamento, a presença em redes de inovação e a capacidade de digitalização. A revisão conclui que, apesar do aumento do número de empresas femininas em fase de expansão (*scaling up*), as mulheres persistem sub-representadas entre os negócios de alto crescimento, maioritariamente devido a restrições de capital de risco e de rede (Khattar et al., 2025; Marku & Zaitsava, 2023). O reduzido acesso a financiamento e redes de crescimento limita a escalabilidade dos negócios, levando a que

o potencial impacto positivo das empreendedoras na economia permaneça subaproveitado uma vez que, o crescimento dos seus negócios e a capacidade de competir em setores de maior intensidade de capital, é condicionado (Robb & Coleman, 2010).

Não obstante, as empresas lideradas por mulheres tendem a seguir modelos de crescimento mais sustentáveis, caracterizados por liderança participativa, cultura colaborativa e maior investimento em responsabilidade social e ambiental (Khattar et al., 2025). Este modo de desempenho é corroborado por Jayawarna et al. (2020) que afirmam que empresas lideradas por mulheres tendem a adotar práticas de governança mais transparentes e com maior orientação para a sustentabilidade social e ambiental (Jayawarna et al., 2020).

A literatura sobre resiliência empreendedora complementa este debate. Duchek (2017) propõe uma abordagem baseada em competências, definindo a resiliência como uma capacidade dinâmica de antecipar, adaptar-se e aprender perante as adversidades (Duchek, 2017). As empreendedoras, frequentemente confrontadas com contextos adversos e discriminação institucional, desenvolvem níveis elevados de resiliência cognitiva e emocional, o que se traduz numa maior persistência e capacidade de reconfiguração estratégica (Blasco et al., 2016; Duchek, 2017; Yamakawa et al., 2015). A autora argumenta que a resiliência é uma competência crucial para a inovação contínua e a sustentabilidade dos negócios femininos, não sendo apenas uma resposta a crises (Duchek, 2017; Yamakawa et al., 2015).

De forma análoga, Yamakawa et al. (2015) analisam os determinantes cognitivos do crescimento após o fracasso empreendedor, evidenciando que a forma como os indivíduos interpretam e atribuem causas ao insucesso é determinante para o desempenho futuro (Yamakawa et al., 2015). Os empreendedores que atribuem as falhas a causas internas controláveis e demonstram motivação intrínseca para recomeçar, tendem a alcançar maior crescimento nos empreendimentos subsequentes (Duchek, 2017; Yamakawa et al., 2015). Essa capacidade de resiliência é especialmente relevante entre mulheres empreendedoras, que revelam uma forte aprendizagem e inovação adaptativa quando persistem após o fracasso, apesar de enfrentarem barreiras adicionais à reinserção empresarial (Yamakawa et al., 2015). Contudo, esta resiliência não deve ser romantizada, pois é frequentemente consequência de desigualdades estruturais que exigem das mulheres mais esforços para alcançar resultados equivalentes (Duchek, 2017; Yamakawa et al., 2015).

No que diz respeito ao contexto digital, Ughetto et al. (2020) afirmam que o avanço das tecnologias digitais gerou novas oportunidades para o empreendedorismo feminino, ao mitigar barreiras estruturais como a mobilidade, o acesso a redes e a conciliação entre trabalho e vida pessoal. As autoras, tal como Autio et al. (2018), defendem que o ambiente digital atua como um equalizador destas disparidades, oferecendo às mulheres novas oportunidades de acesso a mercados, redes e clientes, permitindo o desenvolvimento de negócios inovadores e globais com menor dependência de infraestruturas tradicionais dominadas por redes masculinas. No entanto, sublinham que as desigualdades *offline* se replicam no ambiente *online*: o fosso digital de género que se manifesta em menor literacia digital, menor autoconfiança tecnológica e menor acesso a tecnologias avançadas, restringindo o potencial transformador da digitalização e resultando numa inserção desigual no ecossistema digital (Autio et al., 2018; Ughetto et al., 2020).

Por outro lado, a literatura demonstra que políticas inclusivas têm efeitos transformadores nos ecossistemas empreendedores. De Bruin & Swail (2025) destacam que o impacto do empreendedorismo feminino transcende os indicadores puramente económicos. As autoras demonstram que políticas que promovem a inclusão e a igualdade de género nos ecossistemas empreendedores geram efeitos positivos a nível social e institucional, culminando numa cultura de inovação mais diversificada, equilibrada e sustentável (De Bruin & Swail, 2025). A transformação de ecossistemas em espaços inclusivos é vista não apenas como uma questão de equidade moral, mas também de eficiência e competitividade: quanto maior a diversidade das vozes e lideranças, maior a capacidade de resposta dos sistemas empreendedores às rápidas mudanças económicas e tecnológicas do mercado (De Bruin & Swail, 2025).

O empreendedorismo feminino pode gerar efeitos multiplicadores ao nível comunitário e territorial. Brush et al. (2018) argumentam que empreendedoras tendem a reinvestir mais frequentemente os lucros nas suas comunidades, contribuindo para emprego local, dinamização de serviços e criação de redes de apoio. Quando as mulheres enfrentam barreiras que impedem a transição da intenção para a ação, estas externalidades positivas deixam de ocorrer, resultando em menor inclusão social e menor dinamização das economias locais. Este efeito é particularmente visível em regiões de baixa densidade ou com frágil tecido económico (Brush et al., 2018).

No mesmo sentido, vários estudos têm sublinhado que a desigualdade de género no empreendedorismo coloca entraves ao crescimento económico nacional. De acordo com Cuberes & Teignier (2016), as restrições institucionais e socioculturais que dificultam a entrada das mulheres no empreendedorismo resultam numa redução acumulada de até 15% do PIB (Produto Interno Bruto) per capita, a longo prazo, em alguns países (Cuberes & Teignier, 2016).

Da mesma forma, o relatório *Women in Work* da PwC (2023) estima que eliminar as barreiras de género no mercado de trabalho e no empreendedorismo poderia acrescentar milhares de milhões às economias europeias (PwC, 2023). Assim, a falta de concretização empreendedora feminina não afeta apenas indivíduos, mas compromete o potencial de desenvolvimento económico sustentável a nível nacional (PwC, 2023).

Em suma, estes estudos sugerem que o impacto do empreendedorismo feminino deve ser avaliado de forma multidimensional – integrando indicadores de desempenho económico, inovação, resiliência e impacto social. A superação das barreiras de género amplia a base de empreendedores ativos e também eleva a qualidade e a sustentabilidade do próprio ecossistema empreendedor.

1.4 Segregação Setorial no Empreendedorismo Feminino

A distribuição setorial do empreendedorismo feminino constitui um elemento central para compreender as dinâmicas de desigualdade na criação de empresas. A *Organisation for Economic Co-operation and Development* – OECD, mostra que a participação das mulheres no mundo empresarial não ocorre de forma homogênea, concentrando-se em setores considerados mais femininos, como serviços pessoais, educação, saúde, comércio e atividades sociais (OECD, 2023).

A segregação setorial no empreendedorismo feminino não resulta apenas de preferências individuais, mas reflete processos de socialização e normas de género internalizadas que moldam as oportunidades percecionadas pelas mulheres. Ahl (2006) demonstra que discursos culturais e institucionais continuam a associar as mulheres a atividades ligadas ao cuidado, educação, saúde e serviços pessoais. Assim, a distribuição setorial das empreendedoras deve ser entendida como uma consequência de estruturas sociais e simbólicas, e não como um reflexo direto de escolhas individuais isoladas (Ahl, 2006).

Em contrapartida, setores como tecnologia, engenharia, indústria transformadora, construção e transportes, continuam a ser marcadamente masculinizados, apresentando barreiras acrescidas à entrada de mulheres (Ahl, 2006). Estudos recentes demonstram que estes setores oferecem melhores oportunidades de crescimento, escalabilidade e acesso a capital de risco, mas são simultaneamente os que mais reproduzem práticas excludentes (Kanze et al., 2018). A ausência de modelos femininos, redes de apoio e capital social nestas áreas reforça a ideia de que se trata de campos não adequados para mulheres, contribuindo para que se afastem de oportunidades de maior valor acrescentado (Kanze et al., 2018; Strawser et al., 2021).

Em Portugal, a tendência é semelhante. De acordo com dados mais recentes do Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género, estes confirmam que, embora o número de empresárias em Portugal tenha aumentado nas últimas décadas, as mulheres continuam a representar uma minoria significativa entre os empregadores e trabalhadores por conta própria. Além disso, as mulheres empreendedoras concentram-se maioritariamente nos setores de comércio, restauração, saúde e serviços, enquanto os homens predominam em construção, tecnologia, indústria e logística (Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género, 2023).

1.5 O Contexto do Empreendedorismo Feminino em Portugal

Segundo dados do GEM, Portugal apresenta TAE feminina inferiores às masculinas, refletindo o padrão observado na generalidade dos países europeus e evidenciando um *gender gap* persistente (GEM, 2019). Este fosso mantém-se mesmo quando se controlam variáveis como o nível de educação ou a experiência profissional, sugerindo a presença de barreiras estruturais específicas que afetam desproporcionalmente as mulheres (Oliveira & Rua, 2018).

A estrutura económica portuguesa, caracterizada pela predominância de micro, pequenas e médias empresas (PME), oferece simultaneamente oportunidades e desafios para o empreendedorismo feminino. Por um lado, a criação de negócios de pequena escala pode ser mais acessível para mulheres com recursos limitados ou responsabilidades familiares; por outro lado, a dificuldade de acesso a financiamento, a saturação de mercados tradicionais e a limitada capacidade de internacionalização das PME portuguesas constituem barreiras ao crescimento e sustentabilidade dos negócios femininos (Oliveira & Rua, 2018).

Portugal tem desenvolvido diversos instrumentos de política pública dirigidos ao apoio do empreendedorismo, incluindo programas específicos para mulheres. O Plano de Ação para o Empreendedorismo e iniciativas como o INOV Contacto do Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores Inovação ou o Portugal 2020, incluíram medidas destinadas a promover a igualdade de género no acesso ao empreendedorismo (Turley et al., 2025). Contudo, como salientam Foss et al. (2019), muitas destas políticas mantêm uma abordagem centrada na capacitação individual das mulheres, através de formação, mentoria e apoio técnico, sem abordar de forma estrutural as barreiras institucionais e culturais que perpetuam a desigualdade (Foss et al., 2019).

Adicionalmente, Portugal dispõe de linhas de financiamento específicas para empreendedorismo feminino, nomeadamente através do Instituto do Emprego e Formação Profissional e de programas europeus como o COSME ou o Horizon Europe (European Commission, n.d.). Todavia, estudos nacionais revelam que o acesso efetivo a estes recursos permanece limitado por barreiras burocráticas, pela exigência de garantias que muitas mulheres não possuem e pela falta de informação sobre as oportunidades disponíveis (Oliveira & Rua, 2018).

Portugal caracteriza-se por uma cultura onde os papéis de género tradicionais mantêm ainda influência significativa, particularmente no que diz respeito à divisão das responsabilidades familiares e domésticas. Esta realidade é particularmente relevante num contexto onde o apoio institucional à conciliação trabalho-família permanece insuficiente. A escassez de creches e centros de dia acessíveis, os custos elevados dos serviços de apoio e a rigidez dos horários escolares constituem barreiras concretas que afetam mais intensamente as mulheres empreendedoras (Oliveira & Rua, 2018).

Em síntese, o contexto português apresenta um conjunto de especificidades estruturais, institucionais e culturais que moldam de forma particular a experiência do empreendedorismo feminino. A compreensão destas particularidades é essencial para interpretar os dados empíricos, identificar barreiras específicas e formular recomendações de política adaptadas à realidade nacional. O presente estudo, ao analisar empresas portuguesas, contribui para preencher lacunas no conhecimento sobre empreendedorismo feminino em Portugal, um contexto ainda insuficientemente estudado na literatura internacional.

1.6 Enunciado das Questões de Investigação

O empreendedorismo não devia ter género. Mas tem? Fundamentadas na revisão da literatura efetuada, emergem as seguintes questões de investigação que propomos abordar para responder à pergunta colocada:

- a. Existe paridade de género no ano de constituição de uma organização?
- b. Existe paridade de género nos setores de atividade económica de uma organização?
- c. Existe paridade de género no tipo jurídico de uma organização?
- d. Existe paridade de género na constituição de uma organização?

2 Enquadramento e Delimitação

O *design* de investigação adotado neste estudo, desenvolvido em consonância com os princípios estabelecidos por Creswell & Creswell (2023), assenta numa reflexão teórica prévia sobre as questões metodológicas que lhe dão suporte. Posteriormente, são apresentados os métodos técnicos de investigação utilizados, bem como a sistematização do modelo conceitual de investigação e das questões anteriormente formuladas (Creswell & Creswell, 2023). Após a caracterização da amostra e a descrição dos procedimentos inerentes à recolha de dados, procede-se à apresentação e discussão dos resultados obtidos.

2.1 Questões Metodológicas

2.1.1 Conceito Filosófico Estrutural

O paradigma de investigação adotado neste estudo é o pós-positivismo. Assume-se que as relações são causais, de natureza probabilística e não determinista, isto é, as causas tendem a influenciar os efeitos sem os determinar de forma absoluta (Creswell & Creswell, 2023). Neste enquadramento, o conhecimento é considerado provisório, falível e sujeito a revisão contínua, sendo as hipóteses testadas empiricamente e aceites ou rejeitadas com base em critérios estatísticos e níveis de significância definidos (Creswell & Creswell, 2023).

A investigação pós-positivista assenta na recolha sistemática de dados empíricos, na coerência lógica do raciocínio e na procura da objetividade metodológica, reconhecendo, contudo, que esta nunca é plena. O objetivo do investigador consiste em explicar relações causais entre variáveis, assegurando simultaneamente a validade e a fiabilidade dos resultados obtidos. Esta perspetiva é coerente com uma visão contemporânea do pós-positivismo, que reconhece a existência de incerteza, viés e limitações inerentes ao processo científico, especialmente no estudo de fenómenos sociais e organizacionais (Saunders et al., 2023).

2.1.2 Método de Investigação

O método de pesquisa adotado neste estudo é a Pesquisa de Levantamento. A definição estrutural das questões de investigação resulta de uma análise aprofundada da literatura relevante, que permite a sua delimitação e enquadramento teórico, sendo

sustentada por uma abordagem quantitativa orientada para a identificação de tendências observáveis. O estudo assenta na análise de uma amostra longitudinal, baseada na recolha de dados secundários obtidos a partir de bases de dados empresariais, possibilitando uma análise consistente e a triangulação da informação disponível.

2.1.3 Metodologia de Investigação

A presente investigação adota uma abordagem quantitativa, com carácter descritivo e exploratório, orientada para a recolha, análise e validação de dados, bem como para a interpretação sistemática dos resultados obtidos. Esta opção metodológica revela-se adequada quando os objetivos do estudo visam analisar padrões, relações e tendências entre variáveis, como é o caso da análise da existência de barreiras de género na concretização da ação empreendedora (Creswell & Creswell, 2023; Saunders et al., 2023).

De acordo com Creswell & Creswell (2023) e Saunders et al. (2023), a investigação quantitativa caracteriza-se por uma abordagem estruturada, sistemática e objetiva, no qual os dados são recolhidos de forma padronizada e analisados com recurso a técnicas estatísticas de natureza dedutiva, partindo de pressupostos teóricos previamente definidos para a análise empírica. Este tipo de metodologia permite descrever fenómenos, explorar relações entre variáveis e testar hipóteses, assegurando simultaneamente a fiabilidade e a validade dos resultados obtidos, em consonância com o enquadramento pós-positivista assumido (Creswell & Creswell, 2023; Saunders et al., 2023).

2.1.4 Design de Investigação

O objetivo desta investigação consiste em analisar o efeito das barreiras que interferem na concretização da intenção empreendedora.

O estudo não pretende esmiuçar a complexidade do fenómeno nem explorar de forma aprofundada todos os fatores que podem influenciar a transição entre a intenção e a ação empreendedora. Pelo contrário, adota-se uma abordagem focada, assente num conjunto limitado de variáveis claramente definidas, permitindo uma análise objetiva e sistemática do fenómeno em estudo (Creswell & Creswell, 2023).

A investigação centra-se na identificação dos fatores que condicionam um determinado resultado, recorrendo a uma análise quantitativa baseada na definição prévia

das hipóteses, das variáveis e do desenho de investigação. A consistência e a robustez dos resultados são asseguradas através do controlo conceptual do modelo analítico e da aplicação de técnicas estatísticas adequadas, que permitem avaliar as relações estabelecidas entre as variáveis consideradas (Creswell & Creswell, 2023).

A partir da articulação entre o enquadramento teórico, as opções metodológicas e os procedimentos analíticos adotados (Creswell & Creswell, 2023), resulta a estruturação do *design* de investigação, que é sintetizado na tabela seguinte:

Tabela 1: *Design* de Investigação

Questões Metodológicas	Abordagem Implementada
Fundamentação filosófica	• Pós-positivismo
Método de investigação	• Pesquisa de levantamento
Metodologia de investigação	• Quantitativa, com carácter descritivo e exploratório
Práticas seguidas	• Formulação das questões de investigação • Caracterização das variáveis • Recolha e análise estatística dos dados • Utilização de normas estatísticas de validação e fiabilidade

2.2 Métodos Técnicos de Investigação Utilizados

2.2.1 Recolha e Análise de Dados Secundários

Para a recolha de dados, recorreu-se à análise de dados secundários, obtidos a partir da base de dados empresarial pública SABI, utilizada em diversos estudos académicos e empresariais, por disponibilizar informação estruturada e validada sobre todas as empresas portuguesas criadas num determinado ano. Trata-se, portanto, de uma recolha de dados *post-factum*.

Posteriormente, procedeu-se ao processamento dos dados recolhidos, através da realização de uma análise estatística dos mesmos, recorrendo ao *software* IBM SPSS *Statistics*, versão 29.

Este tipo de dados revela-se particularmente adequado à investigação quantitativa, permitindo o acesso a informação estruturada, comparável e longitudinal. De acordo com Creswell & Creswell (2023) e Saunders et al. (2023), a utilização de dados secundários

documentais contribui para o reforço da validade, fiabilidade e consistência analítica dos resultados, aumentando o nível de confiança nas conclusões obtidas (Creswell & Creswell, 2023; Saunders et al., 2023).

2.2.2 Triangulação de Dados

A triangulação de dados consiste na utilização de múltiplas fontes ou perspetivas analíticas no estudo do mesmo fenómeno, com o objetivo de reforçar a validade e a robustez dos resultados obtidos. No contexto da investigação quantitativa baseada em dados secundários, a triangulação permite a verificação da consistência da informação e a redução de potenciais vieses associados a uma única fonte de dados (Creswell & Creswell, 2023; Saunders et al., 2023).

No presente estudo, a triangulação é assegurada através da análise longitudinal das empresas ao longo de diferentes períodos temporais e do cruzamento de variáveis económicas e organizacionais provenientes da base de dados SABI e dos *sites* organizacionais, contribuindo para uma compreensão mais rigorosa do fenómeno em análise e para o reforço da fiabilidade dos resultados.

2.3 Modelo de Investigação

Creswell & Creswell (2023) propõem a sistematização visual do Modelo Concetual (Figura 1) e do Modelo Operacional (Figura 2), como um instrumento fundamental para a apreensão e compreensão da proposta de investigação. Esta sistematização resulta da articulação entre a revisão da literatura e a reflexão metodológica, permitindo explicitar e fundamentar as opções concetuais assumidas no estudo (Creswell & Creswell, 2023).

O Modelo Concetual da investigação, tem um universo como partida, sendo este a população demográfica de Portugal, que tendencialmente é equilibrada em termos de género. Então questiona-se: como é possível a abertura/constituição esperada das organizações, não corresponder à abertura real?

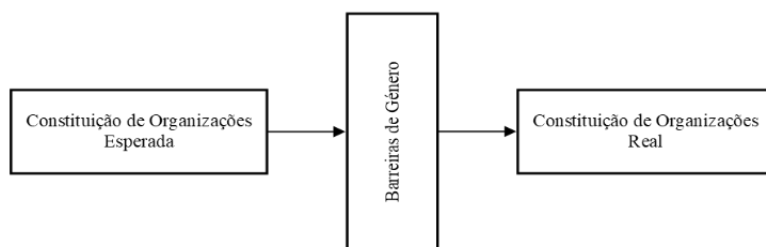


Figura 1: Modelo Concetual elaborado pela própria

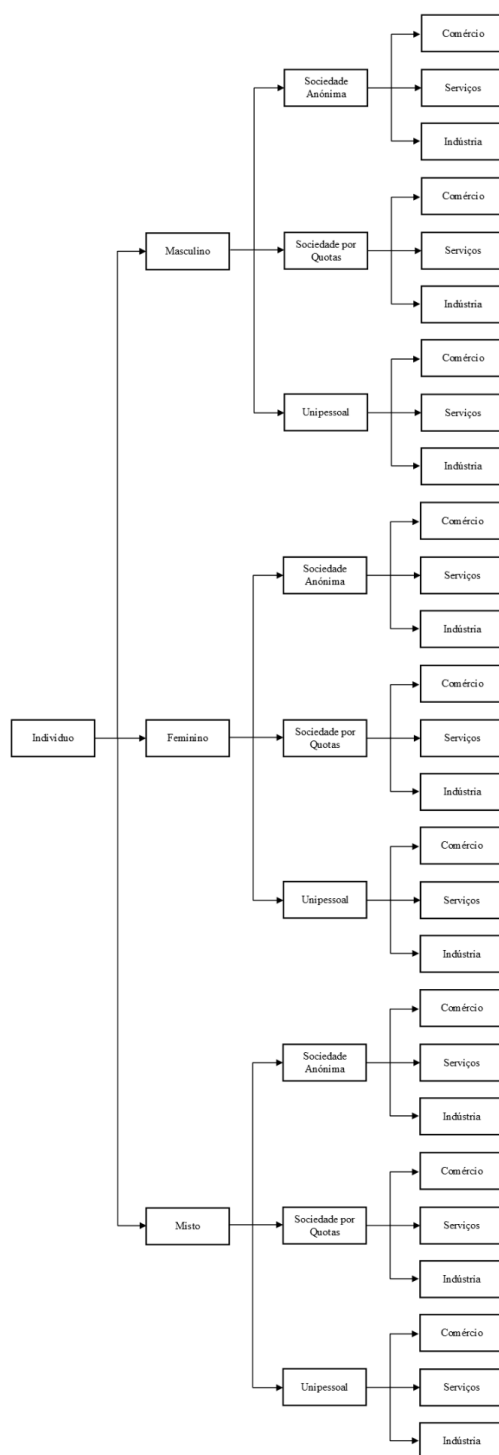


Figura 2: Modelo Operacional elaborado pela própria

2.4 Caracterização da Amostra

2.4.1 Critérios de Seleção da Amostra

Para determinar a amostra, foram considerados os seguintes critérios: a data de constituição da empresa ser entre 1 de janeiro de 2019 e 31 de dezembro de 2023; a empresa em estudo ser localizada em Portugal; o Capital Próprio da empresa corresponder, no mínimo, a 10.000 euros.

Após a aplicação dos critérios supracitados, foram identificadas 568 empresas, à data de 15 de outubro de 2025.

2.4.2 Critérios de Exclusão da Amostra

Das 568 empresas identificadas, foram excluídas 180 por apresentarem uma das seguintes condições: situação de inatividade temporária; fusão de empresas; dissolução da empresa; não pertencerem a nenhum tipo jurídico de empresa definido; e ainda, ausência de informação acerca da pessoa fundadora e/ou gerente.

Assim sendo, a amostra deste estudo é constituída por 388 empresas.

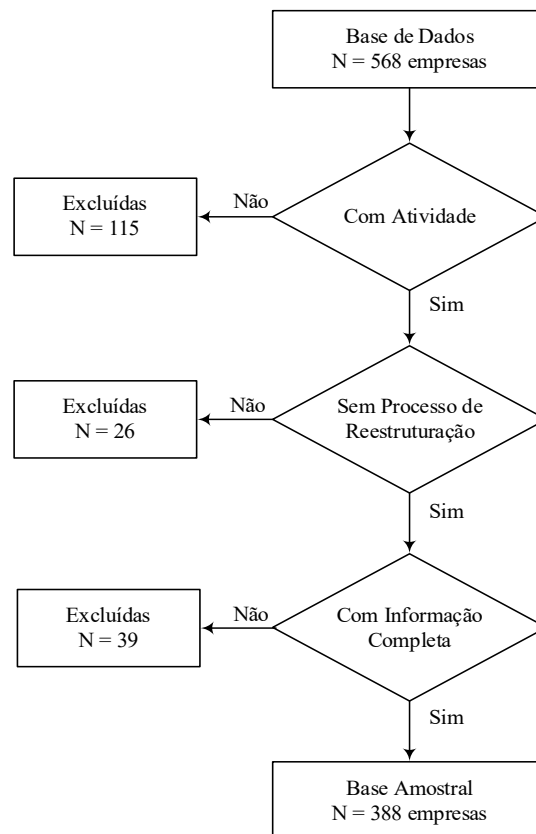


Figura 3: Fluxograma da Seleção da Amostra elaborado pela própria

2.5 Caracterização das Variáveis

Após a seleção da amostra, analisou-se a disponibilidade de informação sobre o género da pessoa fundadora, sócia ou gerente, assim como tipo jurídico de cada empresa e ainda, o setor de atividade económica.

Este estudo apresenta como variável principal o género, tratado como variável: feminino, masculino ou misto. Foram também consideradas como variáveis secundárias o tipo jurídico de cada empresa, nomeadamente: Sociedade Anónima, Sociedade por Quotas ou Empresa Unipessoal; o setor de atividade económica: comércio, serviços ou indústria; e por fim, o ano de constituição das empresas: 2019, 2020, 2021, 2022 ou 2023.

O critério discriminante utilizado para a constituição societária das empresas foi considerar que as organizações S.A. são Sociedades Anónimas, as organizações Lda. são Sociedades por Quotas e as organizações unipessoais são Empresas Unipessoais. Na base de dados SABI, foram encontradas organizações societárias “unipessoal, Lda.” que se definiram como sendo Empresas Unipessoais, de acordo com a legislação – Código das Sociedades Comerciais, DL nº257/96. Esta permite um sócio único que pode ser pessoa singular ou coletiva, situação que se identificou na análise empírica efetuada.

3 Resultados Empíricos do Estudo

Este capítulo tem como objetivo apresentar os resultados empíricos obtidos através da análise dos dados recolhidos, seguindo os procedimentos metodológicos mencionados anteriormente. Estes resultados incluem análises descritivas, bivariadas e multivariadas, permitindo identificar padrões e associações entre as variáveis em análise, com especial enfoque na dimensão do género no contexto do empreendedorismo.

3.1 Caracterização da Amostra

A amostra do estudo é de conveniência e constituída por 388 empresas. Todas as empresas apresentam informação completa relativamente às variáveis em análise, nomeadamente o género da pessoa fundadora, sócia ou gerente, o setor de atividade, o tipo jurídico da empresa e o ano de constituição.

No que diz respeito ao género, verifica-se que 71,4% das empresas, à data da fundação, são detidas por indivíduos do género masculino, enquanto 6,4% são detidas por indivíduos do género feminino e 22,2% apresentam uma estrutura de fundação mista (Figura 4). Estes dados evidenciam, desde logo, uma assimetria de género no universo empresarial analisado.

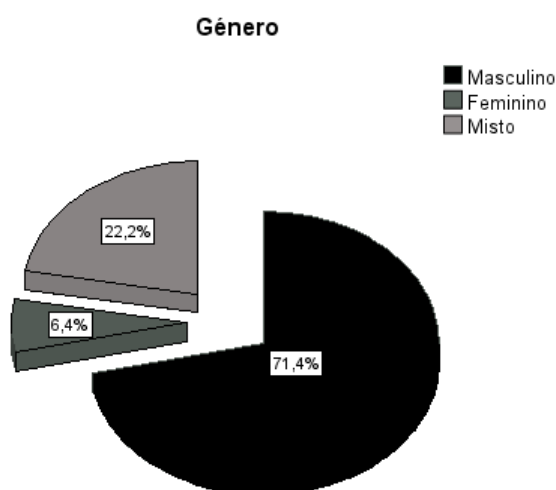


Figura 4: Output do SPSS do Gráfico da Frequência da Variável Género

Relativamente ao tipo jurídico de cada empresa, a amostra distribui-se por Sociedades Anónimas (46,6%), Sociedades por Quotas (34%) e Empresas Unipessoais (19,3%), refletindo diferentes níveis de exigência de capital, complexidade organizacional e estrutura de governação (Figura 5).

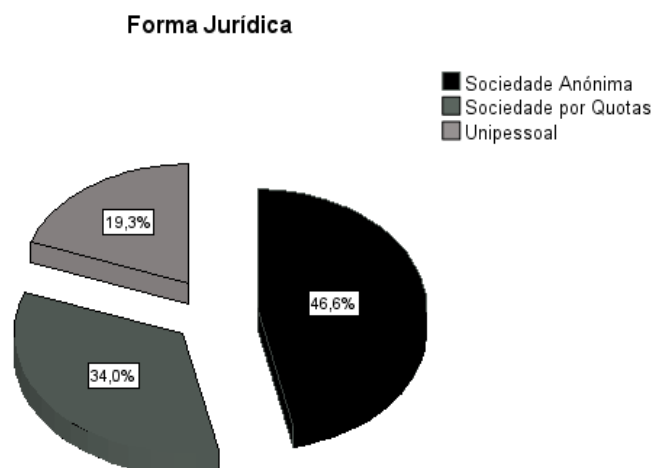


Figura 5: *Output* do SPSS do Gráfico da Frequência da Variável Forma Jurídica

Por outro lado, 273 empresas correspondem ao setor de atividade Serviços o que se traduz em 70,4% da amostra total. As restantes empresas correspondem a 29,6% da amostra e dividem-se entre o setor do Comércio e o da Indústria (Figura 6).

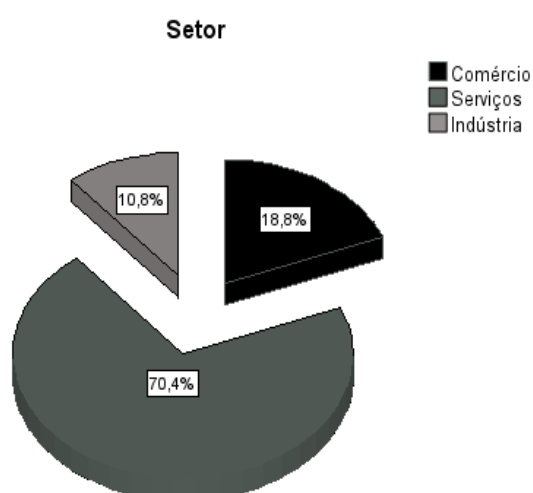


Figura 6: *Output* do SPSS do Gráfico da Frequência da Variável Setor de Atividade

Por fim, relativamente ao ano de constituição, este foi considerado em categorias correspondentes ao período temporal em análise e apresenta a seguinte distribuição percentual: 23,2% da amostra corresponde ao ano de 2019; 21,9% ao ano de 2020 e de 2021; 17,8% corresponde ao ano de 2022; e, por último, 15,2% da amostra foi constituída em 2023 (Figura 7).

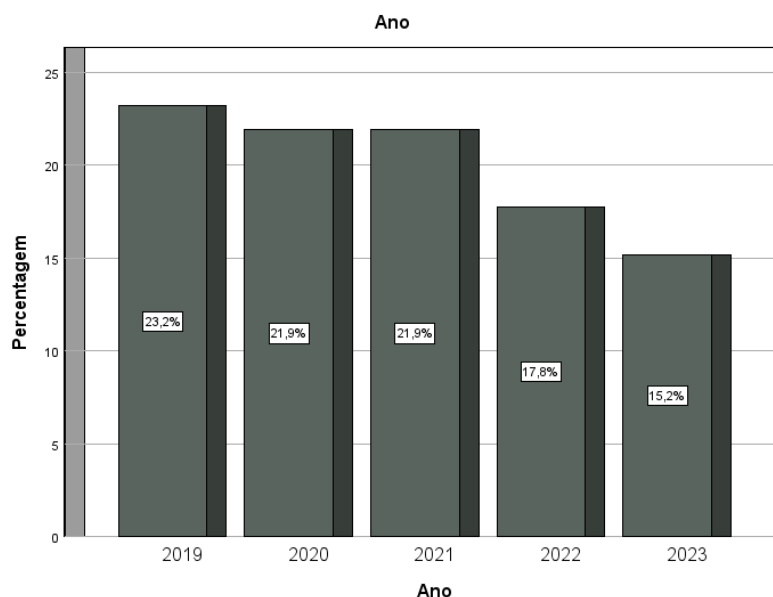


Figura 7: Output do SPSS do Gráfico da Frequência da Variável Ano de Constituição

Tendo em conta que a frequência de empresas constituídas apenas por mulheres ou por género misto é reduzida, e que a nível de significância estatística os resultados podiam ser não conclusivos, procedeu-se à criação de uma nova variável composta. Desta forma, agruparam-se os géneros feminino e misto passando a ser tratados como uma única variável.

Verificou-se a mesma situação em relação à variável setor de atividade económica, nomeadamente ao setor do comércio e da indústria. Assim sendo, agruparam-se esses dois setores de modo a obter uma única variável.

3.2 Resultados das Correlações de Pearson e de Spearman

De forma a analisar a existência e a intensidade das relações entre as variáveis em estudo, recorreu-se à análise de correlação. Atendendo às características das variáveis consideradas e com o objetivo de reforçar a robustez metodológica dos resultados, optou-se pela utilização dos coeficientes de correlação de Pearson e de Spearman (Saunders et al., 2023). Segundo Marôco (2018), a aplicação conjunta destes coeficientes permite uma análise mais consistente das relações entre variáveis. Assim, a comparação dos resultados

obtidos através de ambos os métodos permite validar a consistência das associações identificadas, aumentando a fiabilidade das conclusões retiradas.

Tabela 2: Output do SPSS da Correlação de Pearson

		Correlações			
		Ano	Setor variável composta	Forma Jurídica	Género variável composta
Ano	Correlação de Pearson	1	-,061	-,011	,093
	Sig. (2 extremidades)		,230	,836	,069
	N	388	388	388	388
Setor variável composta	Correlação de Pearson	-,061	1	,136**	,051
	Sig. (2 extremidades)	,230		,007	,314
	N	388	388	388	388
Sociedade	Correlação de Pearson	-,011	,136**	1	,256**
	Sig. (2 extremidades)	,836	,007		<,001
	N	388	388	388	388
Género variável composta	Correlação de Pearson	,093	,051	,256**	1
	Sig. (2 extremidades)	,069	,314	<,001	
	N	388	388	388	388

** A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Os resultados da correlação de Pearson representados na tabela acima (Tabela 2) demonstram uma associação estatisticamente significativa entre as variáveis género e forma jurídica da empresa, apresentando uma magnitude considerada fraca a moderada ($r = 0,256$; $p\text{-value} < 0,001$). Este resultado sugere que a distribuição do género varia de forma sistemática consoante a estrutura jurídica adotada pelas empresas.

Adicionalmente, observa-se uma associação positiva fraca, mas estatisticamente significativa entre o setor de atividade e a forma jurídica ($r = 0,136$; $p\text{-value} = 0,007$).

Pelo contrário, não foram observadas associações estatisticamente significativas entre o género e o setor de atividade, nem entre o género e o ano de constituição da empresa.

Tabela 3: Output do SPSS da Correlação de Spearman

		Correlações			
		Ano	Setor variável composta	Forma Jurídica	Género variável composta
ró de Spearman	Ano	Coeficiente de Correlação	1,000	-,061	,002
		Sig. (2 extremidades)	.	,228	,963
		N	388	388	388
Setor variável composta		Coeficiente de Correlação	-,061	1,000	,138**
		Sig. (2 extremidades)	,228	.	,007
		N	388	388	388
Sociedade		Coeficiente de Correlação	,002	,138**	1,000
		Sig. (2 extremidades)	,963	,007	.
		N	388	388	388
Género variável composta		Coeficiente de Correlação	,090	,051	,304**
		Sig. (2 extremidades)	,076	,314	<,001
		N	388	388	388

** A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Os resultados obtidos na correlação de Spearman, observados na tabela anterior (Tabela 3), evidenciam igualmente a existência de uma associação estatisticamente significativa e de magnitude considerada moderada entre o género dos fundadores e a forma jurídica da empresa ($\rho = 0,304$; $p\text{-value} < 0,001$).

À semelhança da correlação de Pearson, também se verifica uma associação fraca, mas estatisticamente significativa, entre o setor de atividade e a forma jurídica ($\rho = 0,138$; $p\text{-value} = 0,007$).

Tal como na análise da correlação de Pearson, não se observam associações estatisticamente significativas entre o género e o setor de atividade, nem entre o género e o ano de constituição da empresa.

3.3 Resultados das Testes do Qui-Quadrado

Para poder testar a independência entre o género dos fundadores e as restantes variáveis categóricas, foram realizados testes do qui-quadrado de Pearson (Marôco, 2018; Saunders et al., 2023).

A tabulação cruzada entre o género da pessoa fundadora, gerente ou sócia e o setor de atividade (Tabela 4) evidencia que, em ambos os grupos, o setor dos serviços concentra a maioria das empresas. Observa-se, no entanto, que as empresas de estrutura feminina ou mista apresentam uma proporção relativamente superior nos setores do comércio e da indústria (33,3%), quando comparadas com as empresas de composição exclusivamente masculina (28,2%). Apesar destas diferenças na distribuição, importa avaliar se as mesmas são estatisticamente significativas, o que é posteriormente analisado através do teste do qui-quadrado.

Tabela 4: Output do SPSS da Tabulação Cruzada entre as Variáveis Género e Setor

Tabulação cruzada Género variável composta * Setor variável composta

			Setor variável composta		Total
			Serviços	Comércio + Indústria	
Género variável composta	Masculino	Contagem	199	78	277
		Contagem Esperada	194,9	82,1	277,0
		% em Género variável composta	71,8%	28,2%	100,0%
	Feminino + Misto	Contagem	74	37	111
		Contagem Esperada	78,1	32,9	111,0
		% em Género variável composta	66,7%	33,3%	100,0%
	Total	Contagem	273	115	388
		Contagem Esperada	273,0	115,0	388,0
		% em Género variável composta	70,4%	29,6%	100,0%

Relativamente à tabulação cruzada entre o género e o ano de constituição da empresa (Tabela 5), verifica-se que a distribuição das empresas ao longo do período em análise é relativamente semelhante entre os grupos de género. Em ambos os casos, observa-se uma maior concentração de empresas nos anos iniciais do período (2019–2021), seguida de uma diminuição nos anos mais recentes, particularmente em 2022 e 2023. Estas variações aparentam seguir um padrão temporal comum aos diferentes grupos de género.

Tabela 5: Output do SPSS da Tabulação Cruzada entre as Variáveis Género e Ano

			Ano					Total
			2019	2020	2021	2022	2023	
Género variável composta	Masculino	Contagem	68	64	59	50	36	277
		Contagem Esperada	64,3	60,7	60,7	49,3	42,1	277,0
		% em Género variável composta	24,5%	23,1%	21,3%	18,1%	13,0%	100,0%
	Feminino + Misto	Contagem	22	21	26	19	23	111
		Contagem Esperada	25,7	24,3	24,3	19,7	16,9	111,0
		% em Género variável composta	19,8%	18,9%	23,4%	17,1%	20,7%	100,0%
	Total	Contagem	90	85	85	69	59	388
		Contagem Esperada	90,0	85,0	85,0	69,0	59,0	388,0
		% em Género variável composta	23,2%	21,9%	21,9%	17,8%	15,2%	100,0%

Os resultados do teste do qui-quadrado indicam que não existe uma associação estatisticamente significativa entre o género e o setor de atividade ($\chi^2 = 1,017$; $p\text{-value} = 0,313$) (Tabela 6), o que sugere que as diferenças observadas na tabulação cruzada não são estatisticamente relevantes.

Tabela 6: Output do SPSS do Teste Qui-Quadrado entre as Variáveis Género e Setor de Atividade

Testes qui-quadrado Género variável composta * Setor variável composta					
	Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)	Sig exata (2 lados)	Sig exata (1 lado)
Qui-quadrado de Pearson	1,017 ^a	1	,313		
Correção de continuidade ^b	,784	1	,376		
Razão de verossimilhança	1,004	1	,316		
Teste Exato de Fisher				,327	,187
Associação Linear por Linear	1,015	1	,314		
N de Casos Válidos	388				

a. 0 células (,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 32,90.

b. Computado apenas para uma tabela 2x2

No mesmo sentido, não se verifica uma associação estatisticamente significativa entre o género e o ano de constituição da empresa ($\chi^2 = 4,709$; $p\text{-value} = 0,318$) (Tabela 7), indicando que a distribuição temporal das empresas é independente do género.

Tabela 7: Output do SPSS do Teste Qui-Quadrado entre as Variáveis Gênero e Ano

Testes qui-quadrado Gênero variável composta * Ano

	Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)
Qui-quadrado de Pearson	4,709 ^a	4	,318
Razão de verossimilhança	4,569	4	,334
Associação Linear por Linear	3,312	1	,069
N de Casos Válidos	388		

a. 0 células (,0%) esperavam uma contagem menor que 5. A contagem mínima esperada é 16,88.

A Tabela 8 apresenta a tabulação cruzada entre o gênero e a forma jurídica da empresa. Observa-se que, entre as empresas de composição exclusivamente masculina, predomina a forma de Sociedade Anônima (59,9%), seguindo-se a forma Unipessoal (20,2%) e a Sociedade por Quotas (19,9%). Em contraste, nas empresas de composição feminina ou mista, verifica-se uma maior concentração na forma de Sociedade por Quotas (69,4%), sendo menos frequente a adoção da forma de Sociedade Anônima (13,5%). Estes resultados evidenciam diferenças na distribuição das formas jurídicas em função do gênero, sugerindo a existência de padrões distintos de organização societária.

Tabela 8: Output do SPSS da Tabulação Cruzada entre as Variáveis Gênero e Forma Jurídica

Tabulação cruzada Gênero variável composta * Forma Jurídica

			Forma Jurídica			Total
			Sociedade Anônima	Sociedade por Quotas	Unipessoal	
Gênero variável composta	Masculino	Contagem	166	55	56	277
		Contagem Esperada	129,2	94,2	53,5	277,0
		% em Gênero variável composta	59,9%	19,9%	20,2%	100,0%
	Feminino + Misto	Contagem	15	77	19	111
		Contagem Esperada	51,8	37,8	21,5	111,0
		% em Gênero variável composta	13,5%	69,4%	17,1%	100,0%
	Total	Contagem	181	132	75	388
		Contagem Esperada	181,0	132,0	75,0	388,0
		% em Gênero variável composta	46,6%	34,0%	19,3%	100,0%

3.4 Resultados da Análise Multivariada – Modelo CHAID

De modo a identificar os fatores que melhor explicam a distribuição do gênero dos fundadores, foi aplicado o algoritmo CHAID, utilizando, inicialmente o gênero (com a variável composta) como variável dependente.

O modelo selecionou exclusivamente a forma jurídica da empresa como variável explicativa estatisticamente significativa, não integrando o setor de atividade nem o ano de constituição na árvore final. A árvore de decisão resultante (Figura 8) evidencia três

perfis distintos: 1) empresas constituídas sob a forma de Sociedade Anónima, com uma presença feminina residual; 2) empresas Unipessoais, com uma distribuição de género mais equilibrada; 3) Sociedades por Quotas, onde a presença feminina ou mista é maioritária.

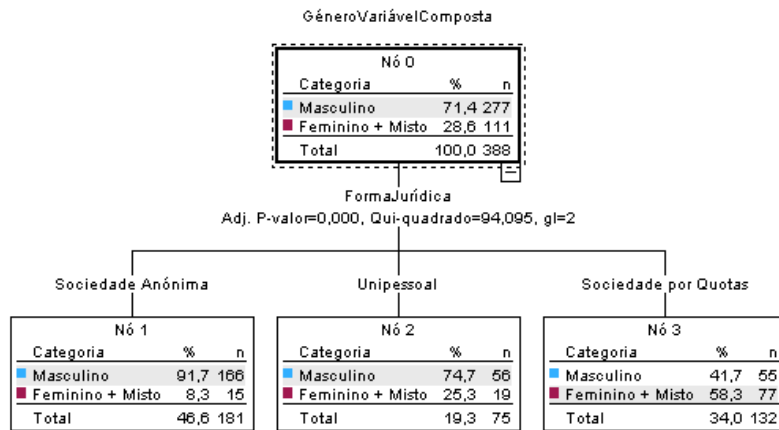


Figura 8: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Variável Género como Variável Dependente

Quando considerada a forma jurídica da empresa como variável dependente, o modelo CHAID seleciona o género como a única variável explicativa estatisticamente significativa, originando dois perfis distintos. A árvore de decisão resultante (Figura 9) evidencia que, nas empresas de composição exclusivamente masculina, predomina a adoção da forma de Sociedade Anónima, enquanto nas empresas de composição feminina ou mista se observa uma clara predominância da forma de Sociedade por Quotas. A opção pela forma Unipessoal apresenta uma distribuição semelhante entre os grupos de género. Estes resultados sugerem que o género influencia as escolhas organizacionais no que diz respeito à forma jurídica adotada, reforçando a existência de padrões diferenciados de estruturação empresarial.

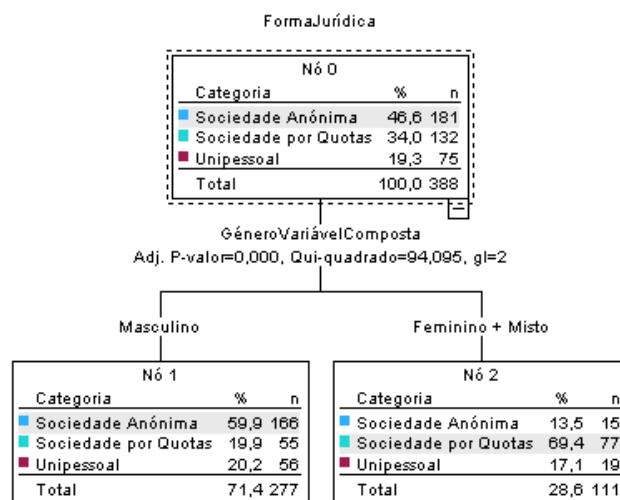


Figura 9: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Variável Forma Jurídica como Variável Dependente

A análise conjunta das duas árvores de classificação CHAID, com inversão das variáveis dependente e independente, revela uma relação consistente e bidirecional entre o género e a forma jurídica da empresa, reforçando os resultados obtidos através das análises bivariadas e confirmando a robustez das associações identificadas. Este resultado reforça os obtidos através das análises bivariadas, evidenciando consistência entre os métodos aplicados.

A aplicação do método CHAID à relação entre o género e o setor de atividade não originou qualquer divisão da amostra em nós (*splits*) estatisticamente distintos (Figura 10). A ausência de *splits* indica que o setor de atividade não constitui uma variável discriminante do género, nem o género permite segmentar significativamente as empresas em função do setor. Este resultado sugere que a distribuição setorial das empresas é relativamente homogênea entre os diferentes grupos de género, não se verificando perfis diferenciados com base nesta variável.

GéneroVariávelComposta				SetorVariávelComposta			
Nó 0				Nó 0			
Categoria		%	n	Categoria		%	n
Masculino		71,4	277	Serviços		70,4	273
Feminino + Misto		28,6	111	Comércio + Indústria		29,6	115
Total		100,0	388	Total		100,0	388

Figura 10: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Relação entre as Variáveis Género e Setor de Atividade

O modelo CHAID aplicado ao setor de atividade selecionou a forma jurídica da empresa como variável explicativa estatisticamente significativa ($\chi^2 = 6,736$; gl = 1; *p-value* ajustado = 0,028), originando dois perfis distintos (Figura 11). A árvore de decisão evidencia que as empresas constituídas sob a forma de Sociedade Anónima se concentram predominantemente no setor dos serviços (76,8%), apresentando uma menor representação nos setores do comércio e da indústria. Em contraste, as empresas Unipessoais e as Sociedades por Quotas revelam uma distribuição setorial mais equilibrada, com uma presença relativamente superior nos setores do comércio e da indústria (35,3%). Estes resultados sugerem que a forma jurídica influencia a inserção

setorial das empresas, reforçando a existência de padrões diferenciados de estruturação empresarial.

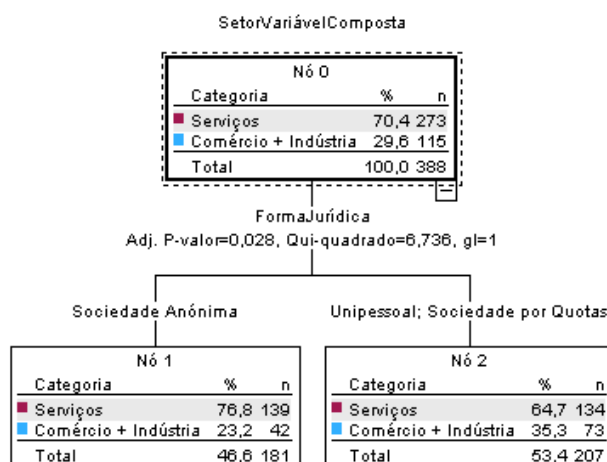


Figura 11: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Relação entre as Variáveis Setor de Atividade (Dependente) e Forma Jurídica (Independente)

Quando invertidas as variáveis, isto é, a forma jurídica da empresa considerada como variável dependente, o modelo CHAID seleciona o setor de atividade como variável explicativa estatisticamente significativa ($\chi^2 = 7,388$; $gl = 2$; $p\text{-value}$ ajustado = 0,025) (Figura 12). A árvore de decisão evidencia que, nos setores do comércio e da indústria, se observa uma distribuição mais equilibrada das diferentes formas jurídicas, com maior peso relativo das sociedades por quotas e das empresas unipessoais. Em contraste, no setor dos serviços, verifica-se uma predominância clara da forma de Sociedade Anónima. Estes resultados indicam que a inserção setorial das empresas está associada a diferentes padrões de estruturação jurídica.

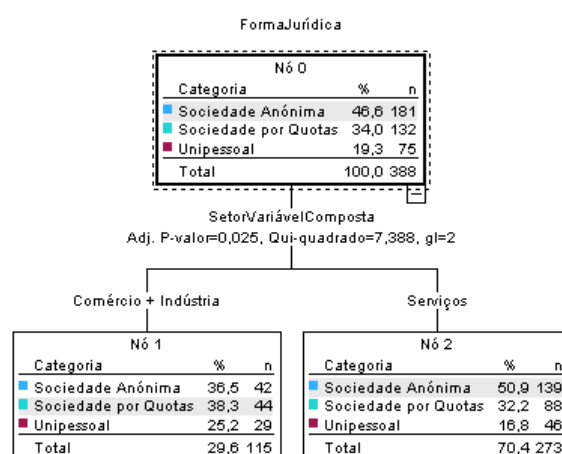


Figura 12: Output do SPSS da Árvore de Classificação do Método CHAID para a Relação entre as Variáveis Setor de Atividade (Independente) e Forma Jurídica (Dependente)

Por fim, a aplicação do método CHAID ao ano de constituição das empresas não originou qualquer divisão da amostra em nós estatisticamente distintos, mantendo-se

apenas o nó inicial com a distribuição global dos anos. A ausência de *splits* indica que nenhuma das variáveis consideradas (género da pessoa fundadora, setor de atividade ou forma jurídica) apresenta poder discriminatório estatisticamente significativo relativamente ao ano de constituição, o que sugere que a distribuição temporal das empresas é independente destas características.

3.5 Resultados do Alfa de Cronbach

O coeficiente alfa de Cronbach deve ser utilizado para avaliar a consistência interna de escalas compostas por múltiplos itens que medem o mesmo construto (Marôco, 2018).

O coeficiente alfa de Cronbach obtido corresponde a um valor global reduzido ($\alpha = 0,129$) (Tabela 9). A análise das correlações item-total corrigidas (Tabela 10) evidencia, igualmente, valores muito baixos, confirmando a ausência de coerência interna entre os itens. Estes resultados eram expectáveis, uma vez que as variáveis incluídas correspondem a variáveis de natureza categórica e classificatórias distintas (ano, setor de atividade, forma jurídica e género), não constituindo uma escala psicométrica nem refletindo um construto latente comum.

Tabela 9: *Output* do SPSS do Alfa de Cronbach para as 4 Variáveis

Estatísticas de confiabilidade	
Alfa de Cronbach	N de itens
,129	4

Tabela 10: *Output* do SPSS do Alfa de Cronbach para Variáveis Compostas

Estatísticas de item-total				
	Média de escala se o item for excluído	Variância de escala se o item for excluído	Correlação de item total corrigida	Alfa de Cronbach se o item for excluído
Ano	1,31	1,294	,005	,340
SetorVariávelComposta	2,81	2,959	,025	,137
FormaJurídica	2,38	2,371	,106	,038
GéneroVariávelComposta	2,82	2,689	,212	-,002 ^a

a. O valor é negativo devido a uma covariância média negativa entre itens. Isto viola as suposições do modelo de confiabilidade. É possível verificar as codificações de item.

CAPÍTULO IV – ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

A análise dos dados permitiu identificar um padrão claro: a disparidade de género no empreendedorismo manifesta-se de forma estrutural e não conjuntural. Nem o setor de atividade nem o período de constituição das empresas se revelaram fatores explicativos significativos da presença do género feminino. Estatisticamente demonstra-se que não existe uma relação entre o ano e o género que poderia ser considerado, se num ano particular tivessem existido apoios explícitos para a constituição de empresas por mulheres, o que significaria um enviesamento na nossa análise. Em contrapartida, a constituição societária da empresa destacou-se como o principal elemento diferenciador.

A análise do género no empreendedorismo exige que este seja compreendido não como uma variável isolada, mas como uma categoria estrutural e relacional, produzida e reproduzida no interior de contextos institucionais, culturais e organizacionais (Ahl, 2006; Ahl & Marlow, 2012). Neste sentido, os resultados empíricos devem ser interpretados não apenas como diferenças estatísticas, mas como expressões de desigualdades estruturais inscritas no ecossistema empreendedor.

O resultado mais robusto do estudo é a associação estatisticamente significativa entre o género e a forma jurídica da empresa, confirmado pelas correlações de Pearson e Spearman, pelos testes do qui-quadrado e pelo modelo CHAID. A convergência entre os resultados desses métodos confere robustez estatística às conclusões do estudo, conforme defendido por Marôco (2018).

A forte associação entre estas duas variáveis sugere que a desigualdade de género no empreendedorismo não se limita à decisão de empreender nem se manifesta de forma aleatória, mas estende-se à estrutura e escala dos projetos empresariais. Este resultado vai de encontro à literatura que aponta para um acesso desigual a recursos financeiros, redes de poder e legitimidade institucional por parte das mulheres empreendedoras (Ahl, 2006; Brush et al., 2019; De Bruin & Swail, 2025). As Sociedades Anónimas, geralmente associadas a maiores exigências de capital, maior complexidade organizacional e maior exposição ao risco financeiro, surgem no presente estudo como esmagadoramente masculinas. Em contraste, a predominância feminina nas Sociedades por Quotas sugere uma preferência – ou constrangimento – por formas jurídicas que implicam menor escala, menor exposição ao risco financeiro e maior controlo direto do negócio.

Esta evidência empírica reforça a crítica avançada por Marlow & McAdam (2013) relativamente à narrativa da alegada subperformance feminina, que não resulta de diferenças no desempenho entre homens e mulheres nos negócios, mas sim da aplicação de indicadores baseados em pressupostos masculinos (Marlow & McAdam, 2013), como mencionado anteriormente acerca da forma jurídica de Sociedades por Quotas. Longe de refletir menor capacidade empreendedora, a concentração feminina em determinadas formas jurídicas pode ser interpretada como uma adaptação estratégica a constrangimentos estruturais, nomeadamente o acesso desigual a financiamento, a redes de investidores e a capital de risco (Kanze et al., 2018; Robb & Coleman, 2010).

A forma jurídica funciona como uma *proxy* empírica de poder económico, escala e legitimidade institucional, permitindo observar o modo como as disparidades de género se cristalizam nas estruturas formais do mercado. O facto de apenas esta variável surgir como explicativa do género sugere que a desigualdade não resulta de escolhas individuais isoladas, mas de mecanismos institucionais profundamente enraizados no ecossistema.

Tal conclusão vai de encontro aos contributos de diversos autores que defendem que os ecossistemas devem ser analisados a partir das interações entre atores, instituições e normas sociais (e.g. Brush et al., 2019; Isenberg, 2010; Spiegel, 2017; Stam, 2015; Theodoraki et al., 2022). No mesmo sentido, esta leitura é também apoiada pela perspetiva de género enquanto lente analítica, defendida por Ahl & Marlow (2012), que sublinha que as escolhas organizacionais não são neutras, mas socialmente condicionadas (Ahl & Marlow, 2012).

Relativamente aos ecossistemas empreendedores, a literatura tem vindo a demonstrar que estes sistemas são intrinsecamente *gendered*, isto é, estruturados de forma a refletir e reproduzir normas, valores e práticas historicamente masculinizadas (Ahl & Marlow, 2012; Brush et al., 2019; De Bruin & Swail, 2025; Mustafa & Treanor, 2022). Os resultados obtidos oferecem evidência empírica dessa dinâmica no contexto português.

Além disso, o modelo CHAID evidencia que, mesmo quando consideradas simultaneamente várias dimensões estruturais, apenas a forma jurídica apresenta poder explicativo suficiente para segmentar a amostra em função do género. Este resultado reforça a ideia de que os ecossistemas empreendedores não distribuem oportunidades de

forma equitativa, e ao invés disso, canalizam mulheres e homens para trajetórias organizacionais distintas, em função de expectativas sociais, normas institucionais e barreiras estruturais (Bullough et al., 2022; Rietveld & Patel, 2022).

A ausência de associação significativa entre género e setor de atividade contraria a expectativa de uma segregação setorial clara, frequentemente apontada na literatura (Ahl, 2006; OECD, 2023). Contudo, este resultado pode indicar que, no contexto analisado, a desigualdade de género se manifesta menos ao nível da escolha do setor e mais ao nível da estrutura empresarial. Esta leitura é coerente com a crítica de alguns autores dos quais se destacam Ahl (2006) e Henry et al. (2016), à abordagem *gender as a variable*, que tende a simplificar excessivamente fenómenos complexos ao focar apenas categorias observáveis, negligenciando os processos institucionais subjacentes.

No mesmo sentido, a inexistência de diferenças significativas entre o género e o ano de constituição das empresas sugere que não se observam alterações estruturais consistentes na participação feminina, apesar do crescente discurso político institucional sobre igualdade de género. Este resultado corrobora abordagens críticas que alertam para a persistência de barreiras institucionais invisíveis, que limitam o impacto efetivo das políticas de promoção do empreendedorismo feminino (Ahl, 2006; Welter et al., 2017), e que argumentam que muitas políticas públicas dirigidas ao empreendedorismo feminino se centram na capacitação individual das mulheres, sem alterar as estruturas institucionais que reproduzem a desigualdade (Foss et al., 2019).

A evidência empírica obtida articula-se de forma clara com a literatura sobre o *entrepreneurial intention–action gap* (Oliveira & Rua, 2018). Embora o presente estudo não analise diretamente a intenção empreendedora, os padrões observados ao nível da forma jurídica sugerem que muitas mulheres conseguem transitar da intenção para a ação apenas em formatos organizacionais mais acessíveis e menos intensivos em capital.

Este fenómeno pode ser interpretado à luz das barreiras económico-financeiras, socioculturais e institucionais amplamente discutidas na revisão de literatura (Behr & Xi, 2025; Henry et al., 2016; Sendra-Pons et al., 2022). A dificuldade de acesso a financiamento, a menor integração em redes de poder e a persistência de estereótipos de género limitam a capacidade das mulheres de escalar os seus negócios ou de optar por estruturas jurídicas associadas a maior crescimento e visibilidade.

Assim, os resultados empíricos reforçam a ideia de que a desigualdade de género no empreendedorismo não se explica por falta de motivação, competência ou ambição feminina, mas por condicionantes estruturais que moldam o tipo de empreendedorismo que é possível concretizar (Jennings & Brush, 2013; Somià, 2022). Adicionalmente, reforçam a perspetiva de que o género deve ser analisado como uma categoria estrutural e institucional, e não apenas como uma variável individual (Ahl & Marlow, 2012). O empreendedorismo feminino encontra-se profundamente condicionado pelo contexto institucional, pelas normas sociais e pelos mecanismos de acesso a recursos (Brush et al., 2019; De Bruin & Swail, 2025; Ettl & Welter, 2010)

O presente estudo contribui para a literatura sobre empreendedorismo feminino a vários níveis. Em primeiro lugar, oferece evidência empírica quantitativa que sustenta abordagens críticas e feministas do empreendedorismo, frequentemente desenvolvidas em estudos qualitativos. Em segundo lugar, ao focar-se no contexto português, responde a uma lacuna identificada na literatura internacional.

Finalmente, ao evidenciar a centralidade da forma jurídica na explicação da disparidade de género, o estudo reforça a necessidade de políticas públicas e estratégias de ecossistema que vão além da promoção da intenção empreendedora feminina, focando-se na transformação das estruturas institucionais que condicionam o acesso a recursos, legitimidade e poder económico.

Em suma, os resultados obtidos indicam que a disparidade de género no empreendedorismo é persistente, estrutural e fortemente associada à forma jurídica das empresas. A inexistência de diferenças significativas ao nível do setor e do tempo reforça a ideia de que as desigualdades observadas não resultam de escolhas conjunturais, mas de condicionantes institucionais profundas, em consonância com a literatura crítica sobre género e empreendedorismo.

O estudo teve como propósito analisar a existência de barreiras de género no processo empreendedor em Portugal, através da análise empírica de 388 empresas constituídas entre 2019 e 2023.

Os resultados obtidos permitem retirar uma conclusão central: a disparidade de género no empreendedorismo manifesta-se de forma estrutural e não circunstancial.

Não se verificaram associações estatisticamente significativas entre o género e o setor de atividade económica, nem entre o género e o ano de constituição das empresas. Estes resultados sugerem que a desigualdade observada não resulta de oscilações temporais específicas nem de uma segregação setorial evidente no período analisado. A ausência de variação temporal relevante reforça a ideia de que as desigualdades identificadas são persistentes, e não esporádicas.

Contudo, a forma jurídica da empresa revelou-se consistentemente associada ao género, sendo esta relação confirmada através de diferentes métodos estatísticos (correlações de Pearson e Spearman, teste do qui-quadrado e modelo CHAID). Esta convergência metodológica reforça a robustez empírica dos resultados e sustenta a conclusão de que a estrutura jurídica constitui o principal elemento diferenciador no universo empresarial analisado.

As Sociedades Anónimas apresentam uma predominância esmagadora masculina, enquanto as empresas de composição feminina ou mista se concentram maioritariamente nas Sociedades por Quotas. Este padrão sugere que a desigualdade de género não se limita ao acesso ao empreendedorismo, mas estende-se à escala, estrutura e posicionamento estratégico dos projetos empresariais.

A forma jurídica pode ser interpretada como indicador indireto de acesso a capital, poder económico, exposição ao risco e legitimidade institucional. Assim, os resultados reforçam a ideia de que as mulheres não enfrentam necessariamente barreiras na decisão de empreender, mas encontram constrangimentos estruturais no acesso a formatos empresariais associados a maior escala e crescimento.

Neste sentido, os resultados sugerem que o hiato de género no empreendedorismo deve ser analisado para além da dimensão quantitativa da participação feminina. A disparidade manifesta-se sobretudo nas condições estruturais sob as quais o

empreendedorismo é exercido – nas formas organizacionais adotadas, na escala dos projetos e no acesso a instrumentos de crescimento.

Deste modo, a evidência empírica obtida corrobora abordagens teóricas que defendem que o empreendedorismo é um fenómeno *gendered*, isto é, estruturado por normas e instituições que reproduzem desigualdades históricas (Ahl & Marlow, 2012; Brush et al., 2019).

Importa ainda reconhecer as limitações do estudo. A análise baseou-se em dados secundários e em variáveis categóricas estruturais, não permitindo captar dimensões subjetivas como motivação, perceção de barreiras ou autoeficácia empreendedora. Adicionalmente, o período temporal analisado é relativamente curto, podendo investigações futuras explorar séries temporais mais longas ou integrar metodologias mistas.

Do ponto de vista das implicações práticas, os resultados sugerem que políticas públicas dirigidas ao empreendedorismo feminino não devem limitar-se à promoção da intenção empreendedora ou à capacitação individual. Torna-se fundamental intervir ao nível estrutural, facilitando o acesso a financiamento, redes de investimento e instrumentos de crescimento empresarial, promovendo condições efetivas de igualdade no acesso a formatos organizacionais de maior escala.

Em síntese, o estudo demonstra que o empreendedorismo em Portugal não é neutro em termos de género, continuando a refletir padrões estruturais de desigualdade de género. Esta desigualdade não reside apenas na quantidade de mulheres que empreendem, mas nas condições estruturais sob as quais o fazem.

O empreendedorismo não deveria ter género. Contudo, os resultados demonstram que, mesmo quando a iniciativa é tomada, as estruturas institucionais continuam a moldar trajetórias distintas. A verdadeira igualdade no empreendedorismo não se alcança apenas quando mais mulheres criam empresas, mas quando podem criá-las nas mesmas condições estruturais de acesso a capital, legitimidade e crescimento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595-621. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00138.x>

Ahl, H., & Marlow, S. (2012). Exploring the dynamics of gender, feminism and entrepreneurship: Advancing debate to escape a dead end? *Organization*, 19(5), 543–562. <https://doi.org/10.1177/1350508412448695>

Aldrich, H., & Cliff, J. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573-596. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00011-9)

Arvidsson, H. G. (2025). Empowered but Undersupported: Female Entrepreneurship in the IT Industry across the Nordic and Baltic Regions. *Symposium on Women in Tech, 2025, Conference Paper*. <https://doi.org/10.5281/zenodo.15383996>

Autio, E., Nambisan, S., Thomas, L. D. W., & Wright, M. (2018). *Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems*. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 72-95. <https://doi.org/10.1002/sej.1266>

Behr, D. M., & Xi, Y. (2025). Closing the gender gap in entrepreneurship: Overcoming challenges in law and practice for female entrepreneurs. *World Bank Discussion Paper*. Disponível em <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/9fe224595c1ecfe9e508d7f3be205a8d-0080012025/related/D2-4-P-Behr-Xi-Closing-the-Gender-Gap-in-Entrepreneurship.pdf>
Acesso a 27/11/2025.

Bernardino, S., Santos, J. F., & Cardoso, A. (2018). O empreendedorismo feminino em Portugal: O impacto das barreiras na criação e no crescimento de negócios. *Revista Portuguesa de Empreendedorismo, Tecnologia e Inovação*, 9(1), 1-24.

Birley, S., & Westhead, P. (1994). A taxonomy of business start-up reasons. *Journal of Business Venturing*, 9(1), 7-31. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90024-8](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90024-8)

Blasco, M. P., Brusca, I., Esteban, M. L., & Labrador, M. (2016). Women entrepreneurs: Are there gender differences? *Business & Entrepreneurship Journal*, 5(1), 47-65.

Bourlès, R., Demont, T., Vincent, S., & Ziparo, R. (2024). Female Entrepreneurship and Gender Norms: Theory and Evidences on Household Investment Choices. *AMSE Working Papers 2422*, Aix-Marseille School of Economics, France.

Brush, C., Ali, A., Kelley, D., & Greene, P. (2018). The influence of human capital factors and context on women's entrepreneurship: Which matters more? *Journal of Business Venturing Insights*, 8(2-3), 105-113. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2017.08.001>

Brush, C., de Bruin, A., & Welter, F. (2009). A gender-aware framework for women's entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 8-24. <https://doi.org/10.1108/17566260910942318>

Brush, C., Edelman, L., Manolova, T., & Welter, F. (2019). A gendered look at entrepreneurship ecosystems. *Small Business Economics*, 53(2), 393-408. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9992-9>

Bullough, A., Guelich, U., Manolova, T. S., & Schjoedt, L. (2022). Women's entrepreneurship and culture: gender role expectations and identities, societal culture, and the entrepreneurial environment. *Small Business Economics*, 58(4), 985-996. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00429-6>

Byrne, J., Fattoum, S., & Diaz Garcia, M. C. (2019). Role models and women entrepreneurs: Entrepreneurial superwoman has her say. *Journal of Small Business Management*, 57(1), 154-184. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12426>

Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2015). Fear and entrepreneurship: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 165-190. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12052>

Calás, M. B., Smircich, L., & Bourne, K. A. (2009). Extending the boundaries: Reframing "entrepreneurship as social change" through feminist perspectives. *Academy of Management Review*, 34(3), 552-569. <https://doi.org/10.5465/AMR.2009.40633597>

Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género. (2023). Igualdade de género em Portugal: Boletim estatístico 2023 - Trabalho e emprego. *CIG*. Disponível em <https://www.cig.gov.pt/wp-content/uploads/2023/11/BE2023trabalho.pdf> Acesso a 27/11/2025.

- Conroy, T., Deller, S., & Watson, P. (2021). Regional income inequality: A link to women-owned businesses. *Small Business Economics*, 56(1), 189-207. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00224-y>
- Conroy, T., & Weiler, S. (2015). Where are the women entrepreneurs? Business ownership growth by gender across the American urban landscape. *Economic Inquiry*, 53(4), 1872-1892. <https://doi.org/10.1111/ecin.12224>
- Craig, L., & Churchill, B. (2020). Dual-earner parents' work-family time during COVID-19. *Gender, Work & Organization*, 28(S2), 524-537. <https://doi.org/10.1111/gwao.12497>
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2023). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (6th ed.). Sage.
- Cuberes, D., & Teignier, M. (2016). Aggregate effects of gender gaps in the labor market: A quantitative estimate. *Journal of Human Capital*, 10(1), 1-32. <https://doi.org/10.1086/683847>
- De Brito, S., & Leitão, J. (2021). Mapping and defining entrepreneurial ecosystems: a systematic literature review. *Knowledge Management Research & Practice*, 19(1), 21-42. <https://doi.org/10.1080/14778238.2020.1751571>
- De Bruin, A., & Swail, J. (2025). Advancing gender inclusivity: moving entrepreneurial ecosystems onto new paths. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 17(1), 19-36. <https://doi.org/10.1108/IJGE-02-2024-0070>
- Deng, W., Liang, Q., Zhang, S. X., & Wang, W. (2023). Beyond survival: necessity-based female entrepreneurship as a catalyst for job creation through dual legitimacy. *Asia Pacific Journal of Management*, 42(1), 267-294. <https://doi.org/10.1007/s10490-023-09930-4>
- Deng, W., Zhou, W., Song, R., Li, J., & Zhang, J. (2025). Female entrepreneurship: systematic literature review and research framework. *Chinese Management Studies*. <https://doi.org/10.1108/CMS-04-2024-0279>
- Dheer, R. J. S., Li, M., & Treviño, L. J. (2019). An integrative approach to the gender gap in entrepreneurship across nations. *Journal of World Business*, 54(6), 101004. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2019.101004>

Dilli, S., & Westerhuis, G. (2018). How institutions and gender differences in education shape entrepreneurial activity: a cross-national perspective. *Small Business Economics*, 51, 371-392. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-018-0004-x>

Du Rietz, A., & Henrekson, M. (2000). Testing the female underperformance hypothesis. *Small Business Economics*, 14(1), 1-10. <https://doi.org/10.1023/A:1008106215480>

Duchek, S. (2017). Entrepreneurial resilience: A biographical analysis of successful entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(2), 429-455. <https://doi.org/10.1007/s11301-017-0433-7>

Dy, A. M., Marlow, S., & Martin, L. (2016). A Web of opportunity or the same old story? Women digital entrepreneurs and intersectionality. *Human Relations*, 70(3), 286-311. <https://doi.org/10.1177/0018726716650730>

Ettl, K., & Welter, F. (2010). Gender, context and entrepreneurial learning. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2(2), 108-129. <http://dx.doi.org/10.1108/17566261011050991>

European Commission. (n.d.). Horizon Europe: The EU's key funding programme for research and innovation. Disponível em https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en Acesso a 27/11/2025.

Fauzi, M. A., Sapuan, N. M., & Zainudin, N. M. (2023). Women and female entrepreneurship: Past, present, and future trends in developing countries. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 11(3), 57-75. <https://doi.org/10.15678/EBER.2023.110304>

Figueiredo, V., & Brochado, A. (2015). Assessing the main determinants of entrepreneurship in Portugal. *Tourism & Management Studies*, 11(1), 182-190. <https://doi.org/10.18089/>

Foss, L., Henry, C., Ahl, H., & Mikalsen, G. (2019). Women's entrepreneurship policy research: A 30-year review of the evidence. *Small Business Economics*, 53(2), 409-429. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9993-8>

Fuentes-Fuentes, M. M., Quintana-García, C., Marchante-Lara, M., & Benavides-Chicón, C. (2023). Gender diversity, inclusive innovation and firm performance. *Sustainable Development*, 31(5), 3622-3638. <https://doi.org/10.1002/sd.2615>

GEM – Global Entrepreneurship Monitor (2019). *Women's Entrepreneurship Report 2018/2019*. Disponível em <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20182019-womens-entrepreneurship-report>. Acesso a 07/11/2025.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor (2023). *Women's Entrepreneurship Report 2022/2023*. Disponível em <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20222023-womens-entrepreneurship-challenging-bias-and-stereotypes-2> Acesso a 15/11/2025.

Gulvira, A., Ainash, M., Sagynysh, M., Meiramgul, A., & Aliya, K. (2024). The impact of female entrepreneurship on economic growth in developing and developed economies. *ECONOMICS-Innovative and Economics Research Journal*, 12(2), 145-162. <https://doi.org/10.2478/eoik-2024-0016>

Hechavarría, D. M., & Ingram, A. (2018). Entrepreneurial ecosystem conditions and gendered national-level entrepreneurial activity: a 14-year panel study of GEM. *Small Business Economics*, 53(2), 431-458. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9994-7>

Henry, C., Foss, L., & Ahl, H. (2016). Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches. *International Small Business Journal*, 34(3), 217-241. <https://doi.org/10.1177/0266242614549779>

Isenberg, D. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40-50.

Jennings, J. E., & Brush, C. G. (2013). Research on women entrepreneurs: Challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature. *Academy of Management Annals*, 7(1), 663-715. <https://doi.org/10.5465/19416520.2013.782190>

Jennings, J. E., & McDougald, M. S. (2007). Work–family interface experiences and coping strategies: Implications for entrepreneurship research and practice. *Academy of Management Review*, 32(3), 747-760. <https://doi.org/10.5465/AMR.2007.25275510>

Takeesh, D. F. (2024). Female entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 26(3), 485-526. <http://dx.doi.org/10.1108/JRME-09-2023-0158>

- Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A., & Higgins, E. T. (2018). We ask men to win and women not to lose: Closing the gender gap in startup funding. *Academy of Management Journal*, 61(2), 586-614. <https://doi.org/10.5465/amj.2016.1215>
- Khattar, V., Agarwal, U. A., & Theodoraki, C. (2025). Scaling women-owned entrepreneurial ventures: past, present and future. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*. <http://dx.doi.org/10.1108/IJGE-04-2024-0119>
- Klyver, K., Nielsen, S. L., & Evald, M. R. (2013). Women's self-employment: An act of institutional (dis)integration? A multilevel, cross-country study. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(1-2), 155-176. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.07.002>
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2013). Gender differences in entrepreneurial propensity. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75(2), 213-234. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.2011.00689.x>
- Köpke, U. (2025). Why Do Men Succeed More? Gender And Entrepreneurship Among German University Graduates. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 30(03), 2550018. <https://doi.org/10.1142/S1084946725500189>
- Lewis, P. (2006). The quest for invisibility: Female entrepreneurs and the masculine norm. *Gender, Work & Organization*, 13(5), 453-469. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2006.00317.x>
- Lopez, T., Alvarez, C., & Urbano, D. (2025). Understanding institutional dimensions in high-impact female entrepreneurship. *Review of Managerial Science*, 1-43. <https://doi.org/10.1007/s11846-025-00892-z>
- Marku, E., & Zaitsava, M. (2023). Nascent entrepreneurship and the role of women: an empirical study. Disponível em https://static.francoangeli.it/fa-contenuti/area_pdfdemo/365.1284_demo.pdf Acesso a 02/06/2025.
- Marlow, S., & McAdam, M. (2013). Gender and entrepreneurship: Advancing debate and challenging myths; exploring the mystery of the under-performing female entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 19(1), 114-124. <https://doi.org/10.1108/13552551311299288>

Marôco, J. (2018). *Análise estatística com o SPSS Statistics* (7.^a ed.). Lisboa: ReportNumber.

Martínez-Rodríguez, I., Quintana-Rojo, C., Gento, P., & Callejas-Albinana, F. E. (2022). Public policy recommendations for promoting female entrepreneurship in Europe. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 18(3), 1235-1262. <https://doi.org/10.1007/s11365-021-00751-9>

Maurya, S., Chaudhary, R., Kumar, A., Rangnekar, S., Cho, N., & Kim, G. M. (2025). Female entrepreneurship: a bibliometric analysis and framework development. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1-35. <https://doi.org/10.1080/08276331.2025.2542597>

Muntean, S. C., & Ozkazanc-Pan, B. (2015). A gender integrative conceptualization of entrepreneurship. *New England Journal of Entrepreneurship*, 18(1), 27-40. <https://doi.org/10.1108/NEJE-18-01-2015-B003>

Mustafa, M., & Treanor, L. (2022). Gender and entrepreneurship in the new era: New perspectives on the role of gender and entrepreneurial activity. *Entrepreneurship Research Journal*, 12(3), 213-226. <https://doi.org/10.1515/erj-2022-0228>

Naguib, R. (2024). Motivations and Barriers to Female Entrepreneurship: Insights from Morocco. *Journal of African Business*, 25(1), 9-36. <https://doi.org/10.1080/15228916.2022.2053400>

Neumeyer, X., Santos, S. C., Caetano, A., & Kalbfleisch, P. (2019). Entrepreneurship ecosystems and women entrepreneurs: A social capital and network approach. *Small Business Economics*, 53(2), 475-489. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9996-5>

Nevi, G., Ancillai, C., Pascucci, F., & Palladino, R. (2025). Investigating female entrepreneurship: a micro-perspective of drivers and barriers for aspiring and experienced women entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 21(1), 11. <https://doi.org/10.1007/s11365-024-01012-1>

Nigam, A., & Shatila, Z. (2024). Entrepreneurial intention among women entrepreneurs and the mediating effect of dynamic capabilities: empirical evidence from Lebanon. *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 13(2), 115-134. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-07-2023-0690>

Noah, A., & David, O. (2025). Does ICT adoption moderate the impact of entrepreneurship on economic growth in Africa?. *Administrative Sciences*, 15(3), 88. <https://doi.org/10.3390/admsci15030088>

OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). The Missing Entrepreneurs 2023: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment. *OECD Publishing*. Disponível em https://www.oecd.org/en/publications/the-missing-entrepreneurs-2023_230efc78-en.html?utm_source=chatgpt.com Acesso a 27/11/2025.

Oliveira, A., & Rua, O. L. (2018). From intention to entrepreneurial action: Assessing the impact of barriers on the creation of new organizations. *RAUSP Management Journal*, 53(1), 28-47. <https://doi.org/10.1108/RAUSP-07-2018-0039>

PwC. (2023). *Women in Work Index 2023*. Disponível em <https://www.pwc.co.uk/economic-services/WIWI/pwc-women-in-work-index-2023.pdf> Acesso a 27/11/2025.

Quak, E.; Barenboim, I. and Guimarães, L. (2022). *Female Entrepreneurship and the Creation of More and Better Jobs in sub-Saharan African Countries*, MUVA Paper Series. Brighton: Institute of Development Studies. <http://www.doi.org/10.19088/MUVA.2022.002>

Renzulli, A., Aldrich, H., & Moody, J. (2000). Family matters: Gender, networks, and entrepreneurial outcomes. *Social Forces*, 79(2), 523-546. <https://doi.org/10.1093/sf/79.2.523>

Rietveld, C. A., & Patel, P. C. (2022). Gender inequality and the entrepreneurial gender gap: Evidence from 97 countries. *Journal of Evolutionary Economics*, 32(5), 1205-1229. <http://dx.doi.org/10.1007/s00191-022-00780-9>

Robb, A., & Coleman, S. (2010). Financing strategies and capital structure of women-owned firms. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 22(1), 1-30. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1580142>

Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2023). *Research methods for business students* (9th ed.). Pearson Education.

- Sendra-Pons, P., Comeig, I., & Mas-Tur, A. (2022). Institutional factors affecting entrepreneurship: A QCA analysis. *European Research on Management and Business Economics*, 28(3), 100187. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2021.100187>
- Shinnar, R. S., Hsu, D. K., & Powell, B. C. (2014). Self-efficacy, entrepreneurial intentions, and gender: Assessing the impact of entrepreneurship education longitudinally. *International Journal of Management Education*, 12(3), 591-603. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2014.09.005>
- Somià, T. (2022). A dynamic gender-barriers framework to women's entrepreneurship: A competency-based perspective. *Journal of the International Council for Small Business*, 3(4), 215-232. <https://doi.org/10.1080/26437015.2022.2122908>
- Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49-72. *Sage Journals*. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>
- Spigel, B., & Harrison, R. (2018). Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151-168. <https://doi.org/10.1002/sej.1288>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759-1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Stam, E., & Van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56(2), 809-832. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>
- Strawser, M. G., Hechavarría, D. M., & Passerini, K. (2021). Gender and entrepreneurship: Research frameworks, barriers and opportunities for women entrepreneurship worldwide. *Journal of Small Business Management*, 59(sup1), S1-S15. <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.1965615>
- Theodoraki, C., Dana, L. P., & Caputo, A. (2022). Building sustainable entrepreneurial ecosystems: A holistic approach. *Journal of Business Research*, 140, 346-360. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.11.005>
- Thornton, P. H., Ocasio, W., & Lounsbury, M. (2012). The institutional logics perspective. *Oxford University Press*. <https://doi.org/10.1002/9781118900772.etrds0187>

- Turley, A.-M., Ryan, M., & Doyle, E. (2025). Exploring female entrepreneurship experience of Ireland's business ecosystem: Implications for business support. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 14(1), 24-55. <https://doi.org/10.1108/JEPP-03-2024-0036>
- Ughetto, E., Rossi, M., Audretsch, D., & Lehmann, E. E. (2020). Female entrepreneurship in the digital era. *Small Business Economics*, 55(2), 305-312. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-019-00298-8>
- Welsh, D.H.B., & Kaciak, E. (2018). Women's entrepreneurship: A model of business-Family interface and performance. *International Entrepreneurship & Management Journal*, 1-11. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0507-6>
- West, C., & Zimmerman, D. H. (1987). Doing gender. *Gender & Society*, 1(2), 125-151. <https://doi.org/10.1177/0891243287001002002>
- Yamakawa, Y., Peng, M. W., & Deeds, D. L. (2015). Rising from the ashes: Cognitive determinants of venture growth after entrepreneurial failure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(2), 209-236. <https://doi.org/10.1111/etap.12047>
- Yoganand, S., & Vijayasankar, U. (2024). Women Entrepreneurship and Innovation: Catalysts For Economic Growth and Social Transformation. In S. Vijay Mallikraj, C. Muthuvelayutham, T. Hemalatha (Eds.) *New Paradigms in Management* (pp.49-53). Beyondline Publisher. ISBN: 9789395659710
- Yousafzai, S., Fayolle, A., Lindgreen, A., Henry, C., Saeed, S., & Sheikh, S. (Eds.). (2018). *Women entrepreneurs and the Myth of 'underperformance': A new look at women's entrepreneurship research*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781786434500>

Apêndice I – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2019

	Nome
1.	MOVHERA - HIDROELÉTRICAS DO NORTE, S.A.
5.	SIEMENS ENERGY, UNIPESSOAL, LDA
6.	HISTÓRIAS INQUIETAS, UNIPESSOAL, LDA
8.	DE PRADO TOTAL - AGRICULTURA, LDA
10.	IPO30, UNIPESSOAL, LDA
11.	SUNRIVER INVESTMENTS, SGPS, S.A.
12.	I-CHARGING - MOBILIDADE ELÉCTRICA, S.A.
13.	DE PRADO SUL, LDA
14.	ITAÚ BBA EUROPE, S.A.
15.	AIRBUS ATLANTIC PORTUGAL, UNIPESSOAL, LDA
16.	NOS WHOLESALE, S.A.
17.	NEUCE POWDER COATINGS, S.A.
18.	NOS PROPERTY, S.A.
19.	TEJO AMBIENTE - EMPRESA INTERMUNICIPAL DE AMBIENTE DO MÉDIO TEJO, EIM, S.A.
25.	COLOSSAL PANOPLY, LDA
27.	ÁGUAS DO INTERIOR - NORTE, E.I.M., S.A.
28.	FUSTE SHARE PORTUGAL, S.A.
30.	APIIN - EMPRESA INTERMUNICIPAL DE AMBIENTE DO PINHAL INTERIOR, E.I.M., S.A.
31.	VEDETA FREQUENTE - SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, UNIPESSOAL, LDA
32.	MINOR HOTELS PORTUGAL, S.A.
33.	CDFM, SGPS, S.A.
36.	SOT INTERNATIONAL, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
37.	MEIVCORE SGPS, LDA
38.	TGG - GLOBAL MANAGEMENT, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
39.	FREYPROP, S.A.
42.	MADRE TURISMO, SGPS, UNIPESSOAL, LDA
43.	MONTE SERANTES - TRANSPORTES MARÍTIMOS, UNIPESSOAL, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
45.	GLOBCORE II, S.A.
46.	NOVA IBEROMOLDES, SGPS, S.A.
47.	BRASMAR GROUP - SGPS, S.A.
48.	MDZAR - CONSULTORIA E IMOBILIÁRIO, S.A.
49.	ACRESCENTAR GESTÃO, LDA
50.	SUITABLE WORLD, UNIPESSOAL, LDA
51.	AQUANENA - EMPRESA MUNICIPAL DE ÁGUAS E SANEAMENTO DE ALCANENA, E.M., S.A.
53.	I-JET AVIATION PT - SOCIEDADE GESTORA DE PARTICIPAÇÕES SOCIAIS, UNIPESSOAL, LDA
54.	TRADIUM CAPITAL, SGPS, SOCIEDADE UNIPESSOAL, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
56.	GREENGRAY STEEL CONSTRUCTION, S.A.
61.	HALA SYSTEMS, UNIPESSOAL, LDA
62.	FOTOVOLTAICA LOTE A, S.A.
64.	SEMBLANTEXÍMIO, UNIPESSOAL, LDA
65.	OLIMPO REAL ESTATE PORTUGAL, SIGI, S.A.
67.	URBANASTROLÁBIO, UNIPESSOAL, LDA
68.	CORDIALRETURN, UNIPESSOAL, LDA
69.	SUBLIME HOLD, LDA
70.	MAINTARGET TEC., S.A.
71.	MOTORPOR - GESTÃO DE EMPRESAS, LDA
75.	UNIVERSAL COVER, S.A.
76.	IMOCAS - SGPS, LDA
80.	TRI-FERTIBÉRIA, UNIPESSOAL, LDA
81.	ARENDELLE, S.A.
83.	UNITED LISBON EDUCATION HUB, S.A.
84.	LUSOBERZA, LDA
88.	MOVE THE RAM - SGPS, LDA
92.	F. DUARTE, SGPS, S.A.
94.	EMBEIRAL CONSTRUCTION - SGPS, S.A.
95.	VILLA DE SANTA ANA II - IMOBILIÁRIO, LDA
96.	ABEGOARIA DOS FRADES II - INVESTIMENTOS, S.A.
97.	P.J. RAMOS, S.A.
98.	AZEITOMA - GESTÃO DE IMÓVEIS, S.A.
99.	JPAS - ALMONDS, UNIPESSOAL, LDA
101.	OFERTA GENUÍNA, S.A.
102.	S6P - GESTÃO E PARTICIPAÇÕES, LDA
103.	AVR 32, S.A.
104.	HONACTIOINVEST, LDA
105.	XLT - GESTÃO E PARTICIPAÇÕES, LDA
106.	LFV - DES VOSGES, LDA
107.	NPINVESTMENT III, SGPS, S.A.
108.	VIBRANTEPISE, UNIPESSOAL, LDA
109.	TWO4THREE - INVESTMENTS, S.A.
110.	SALLUB INVEST, LDA
113.	WAM AM, LDA
114.	SHORTEST PATH, UNIPESSOAL, LDA
115.	PERFECT OBELISK, S.A.
116.	ACECANN, S.A.
119.	CANNA.BIZ, UNIPESSOAL, LDA
120.	TNV SGPS, S.A.
123.	SPANANCE, LDA
124.	JHR, SGPS, LDA
127.	TETCO EUROPE, LDA
131.	ÍNDICE PECULIAR, LDA
135.	FORMOSA GARDEN, LDA
138.	PARCELAPROTÃO, LDA
141.	SOUTH SHORE INVESTMENTS, LDA
145.	VSI - SGPS, S.A.
146.	VSTUDENT PORTUGAL 2, S.A.
147.	SHINETOPIC, LDA
148.	INVESTVISION, UNIPESSOAL, LDA
151.	NINETEENOPHELIA, S.A.
152.	GRE PAN-EU LISBON 1, S.A.
153.	DE PRADO FAMILY, LDA

Apêndice II – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2020

	Nome
1.	CDIL - COMPANHIA DE DISTRIBUIÇÃO INTEGRAL LOGISTA PORTUGAL, S.A.
2.	ALDI RETAIL, UNIPessoal, LDA
3.	FASTFIBER - INFRAESTRUTURAS DE COMUNICAÇÕES, S.A.
4.	7.20 ENERGY, LDA
5.	MYSTIC OCEAN, S.A. (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
7.	RUBICONE BIDCO, S.A.
8.	VISAPOWER, S.A.
9.	LASSARAT INTERNACIONAL, UNIPessoal, LDA
10.	XBLEND SOFTWARE, UNIPessoal, LDA
11.	HERTAFIN, SGPS, LDA
12.	PROPORTIONAL REACH, LDA
13.	OPELLA HEALTHCARE PORTUGAL, UNIPessoal, LDA
16.	TEKEVER HOLDINGS, S.A.
18.	ALGRPT PORTUGAL, S.A.
19.	CTT - SOLUÇÕES EMPRESARIAIS, S.A.
20.	CACTUS - SGPS, S.A.
23.	AQUINOS INDUSTRY - BUSINESS AND MANAGEMENT, S.A.
24.	DIGITAL SPI INTERNATIONAL, UNIPessoal, LDA
26.	ÁGUAS DO ALTO ALENTEJO, E.I.M., S.A.
28.	ALTS DIGITAL INTERNATIONAL, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
29.	M.A. SILVA INVESTIMENTOS, LDA
30.	M.A.SILVA - GRUPO, S.A.
31.	VISU PARTNERS, UNIPessoal, LDA
32.	JRME HORSES, LDA
33.	GLOBDOOR II, S.A.
34.	ALGORA - SUSTAINABLE INVESTMENTS, SGPS, S.A.
35.	AROLLA, LDA
36.	ALMABILIA, S.A.
37.	MPLIB - INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS, UNIPessoal, LDA
38.	SPV & CDL - INVESTIMENTOS E SERVIÇOS, S.A.
40.	PARAMA, S.A.
41.	SOCICORREIA GRUPO, S.A.
42.	FEARLESS CARAVEL, S.A.
44.	ARJOMAGA, SGPS, UNIPessoal, LDA
45.	GRUPO FEPAL - SGPS, S.A.
46.	GHP INVESTIMENTOS - SOCIEDADE GESTORA DE PARTICIPAÇÕES SOCIAIS, S.A.
48.	GLOBSALAD II, S.A.
49.	FNBC INVEST, LDA
50.	DIPLOMATICO BRANDING, UNIPessoal, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
51.	BELLKENDAL, S.A.
52.	BBT - CONSULTORIA E INVESTIMENTO, S.A.
53.	ADLA PARTICIPAÇÕES, S.A.
54.	IRMÃOS OLIVEIRA MACHADO, LDA
55.	FOODPART, SGPS, LDA
56.	MOTORPOR - SGPS, S.A.
57.	HMB INDUSTRY, SGPS, S.A.
58.	STINGER, SGPS, UNIPessoal, LDA
59.	HORDALAND, SGPS, UNIPessoal, LDA
60.	GRUPO ILHAPEIXE - GESTÃO DE INVESTIMENTOS E PARTICIPAÇÕES, LDA
61.	JLG SERVIÇOS SGPS, LDA
62.	NEURASPACE, S.A.
64.	CORLEGACY, SGPS, S.A.
65.	INTERESSEXCELENTE, LDA
66.	MINUTO CAMPESTRE, LDA
68.	BIAL - R&D INVESTMENTS, S.A.
70.	GUNDI - SGPS, LDA
71.	HFLB - HORTO FRUTAS PORTUGAL, UNIPessoal, LDA
72.	GRANDE RECIFE, LDA
73.	GRANFER - INVESTIMENTOS, S.A.
74.	AMARAL, ANDRADE, S.A.
75.	HORIZON INFRA I, S.A.
79.	VGP PARK LOURES, S.A.
80.	PROINVESTE, SGPS, S.A.
81.	NEWGENALBERTS, LDA
83.	ARYA VITTA, LDA
84.	FPE (PT) 2 OFFICE B, S.A.
85.	FPE (PT) 3 RESIDENTIAL, S.A.
86.	FOREWORD, UNIPessoal, LDA
87.	FPE (PT) OFFICE A, S.A.
88.	FPE (PT) 5 PARK, S.A.
89.	FPE (PT) 4 RET, S.A.
90.	ALTERF VENTURES, UNIPessoal, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
91.	QUANLUX, S.A.
92.	EFUSIVECARAVEL, LDA
94.	VENERLAPOP, UNIPessoal, LDA
97.	CR7 LIFESTYLE, UNIPessoal, LDA
98.	DRAGÃO SUGESTÃO, LDA
100.	FPE (PT), SGPS, S.A.
101.	HIPERBOLIC MOMENTS, LDA
106.	TORRE NORTE, S.A.
110.	NH - SGPS, LDA
112.	URBAN ADVANCE - SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
113.	M7 PIF PORTUGUESE HOLDCO, LDA
114.	TMH - TMOND HOLDING, S.A.
115.	SANTA CASA GLOBAL, UNIPessoal, LDA

Apêndice III – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2021

	Nome
1.	AUCHAN ENERGY, S.A.
4.	COLEP PACKAGING PORTUGAL, S.A.
5.	PG BAÍA CRISTAL, LDA
6.	SOCIEDADE START S.A.
7.	MCA2 SUSTAINABILITY, S.A. (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
8.	KNDRL SERVICES PORTUGAL, S.A.
9.	TECNOVIA INDÚSTRIA, S.A.
10.	MEDWAY ROSCO, S.A.
11.	PRECERAM - INVESTIMENTOS E PARTICIPAÇÕES SGPS, S.A.
12.	BRISA - INFRAESTRUTURAS E OPERAÇÃO, S.A.
15.	LINEAS - INVESTIMENTOS, SGPS, S.A.
17.	VIFOR PHARMA PORTUGAL, S.A.
18.	PENTAFLEX - HOLDING INVESTIMENTOS E PARTICIPAÇÕES SOCIAIS, SGPS, S.A.
20.	VILAMOURA VICTORIA HOTEL, S.A.
21.	361 - METAL, LDA
23.	MOTA-ENGIL CONCESSÕES, S.A.
24.	SIGMA PORTOBID, UNIPessoal, LDA
25.	TPJ - SERVIÇOS E CONSULTORIA, LDA
26.	VOLTALIA ENERGIA, UNIPessoal, LDA
27.	EJ HOLDING, SGPS, LDA
29.	HORTUS PORTAE, S.A.
30.	WOODYCROPS, S.A.
32.	FITOPAX, LDA
33.	LAVENDERBRIGADE, SGPS, LDA
34.	ADVENTURER PARTNERS, UNIPessoal, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
35.	RIFT - CONSULTORIA DE GESTÃO, S.A.
36.	LUÍS MASAVEU CAPITAL, UNIPessoal, LDA
37.	BIGWOLF, SGPS, S.A.
38.	GRUPO ANDRÉ - INVESTIMENTOS, SGPS, LDA
39.	PATINTER - MANAGEMENT, LDA
41.	QUEIRÓS & ROQUE, S.A.
42.	INVESTWILL, SGPS, S.A.
43.	MOLECULERECORD, S.A.
44.	STARBELLATEX, LDA
45.	HORIZONTE SUBTIL, S.A.
46.	RUI SABINO & MARTA CASTRO, SGPS, LDA
47.	J L & D ROCHA CAPITAL HOLDING, S.A.
48.	OLIVEIRA LOPES & PEREIRA, LDA
51.	J. SANTIAGO - SERVIÇOS PARTILHADOS, UNIPessoal, LDA
52.	PRTB - SOCIEDADE GESTORA DE PARTICIPAÇÕES SOCIAIS, S.A.
55.	GRUPO TIPOCOR, LDA
56.	METAIS JAIME DIAS - SGPS, LDA
57.	K-FLEX PORTUGAL, UNIPessoal, LDA
58.	DECISÕES E SOLUÇÕES HOLDING, LDA
59.	AZUL EMPÍRICO, LDA
61.	NIDO ASPRELA PORTO, LDA
62.	DUALBANHO II, S.A.
63.	BEAUTY MATTERS, S.A.
64.	C.A.S.J.A MANAGEMENT, SOCIEDADE UNIPessoal, LDA
65.	QS HOLDING, SGPS, UNIPessoal, LDA
66.	OPTI JV CO, S.A.
67.	JCS - IMOBILIÁRIA, UNIPessoal, LDA
68.	C-PACK CREATIVE PACKAGING, UNIPessoal, LDA
69.	VÁRZEA DURADOURA, UNIPessoal, LDA
70.	CRYSTALLINE CEREMONY, UNIPessoal, LDA
71.	JUBILANTMERIDIAN - INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS, LDA
72.	ABSTRACTEXPRESS, SGPS, LDA
73.	NOVA LEALMAT - INVESTIMENTOS, LDA
74.	SINGULAR ARCADE, UNIPessoal, LDA
75.	GO CLASSIQUE, S.A.
76.	ROUNDSKETCH, UNIPessoal, LDA
77.	THUNDER (PORTUGAL) PROPCO I, UNIPessoal, LDA
78.	RUPEAL, SGPS, UNIPessoal, LDA
80.	ROBUSTNEPTUNE, LDA
81.	3K PORTUGUESA - SOCIEDADE HOTELEIRA & IMOBILIÁRIA, LDA
82.	HORIZON PV, LDA
83.	DIGESTAID - ARTIFICIAL INTELLIGENCE DEVELOPMENT, S.A.
84.	SÍTIO FORTE, LDA
85.	CONSERAN - CONSERVAS DO ATLÂNTICO NORTE, LDA
86.	DSD - INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS, LDA
89.	BEIRADO - GESTÃO IMOBILIÁRIA, S.A.
90.	EUROROCK, LDA
91.	SPARKFOOD, S.A.
92.	SMARTUGA, LDA
93.	NAU VERDE, LDA
96.	PARFOIS, SGPS, S.A.
97.	APPEALING QUALITY, S.A.
99.	NUVIBEV - DISTRIBUIÇÃO, SGPS, LDA
100.	NUVIBEV, SGPS, S.A.
103.	SMARTSECRETS - SIC IMOBILIÁRIA FECHADA, S.A.
106.	BORBOLETA TRAQUINA, LDA
108.	CAPÍTULO EXIGENTE, LDA
111.	PORTUGAL VILLAGE OF LIFE - INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS, LDA
112.	PORTUSLARA, S.A.
114.	IAM DISTRESSED INVESTIMENTOS, SIC IMOBILIÁRIA FECHADA, S.A.

Apêndice IV – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2022

	Nome
1.	CAETANO BAVIERA PORTUGAL, S.A.
2.	PTDF - PORTUGAL DUTY FREE, LDA
3.	MUNDO NOTE - PAPELARIA, LIVRARIA E SERVIÇOS, S.A.
4.	JNTL CONSUMER HEALTH (PORTUGAL), LDA
5.	EXEO AURA & ECHO OFFICES, PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA
6.	MAIDENTOK, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
9.	ALVO ALTO, LDA
10.	RAVASQUEIRA VINHOS, S.A.
11.	CIVILRIA - CONCEPT & BUILD, S.A.
13.	IRMANDADE CAPITAL, LDA
15.	SOLIBERA, SGPS, S.A.
16.	23 PORTUGAL, S.A.
17.	OLIVOIL - INVESTMENTS, S.A.
18.	TECULU FUTURE ASSETS, LDA
23.	TOMORROW SANTOS, LDA
24.	MOTA - ENGIL CAPITAL, S.A.
26.	OLINOVA, LDA
27.	PHP, SGPS, S.A.
28.	TRADE WINGS, S.A.
29.	MINERVA INSIGHTS GROUP, S.A.
30.	KENMEI - INVESTIMENTOS, S.A.
33.	WAREWONDER PROPCO I, UNIPessoal, LDA
35.	Q. VIEIRA - INVESTIMENTOS, LDA
36.	GRUPO RESIPEZ - SGPS, LDA
37.	MA GROUP SGPS, S.A.
39.	ATRIUM BIRE, SIGI, S.A.
40.	GERAÇÃO ZETA, INVESTIMENTOS, LDA
41.	MP FOREVER, LDA
42.	THUNDER (PORTUGAL) PROPCO II, UNIPessoal, LDA
43.	EDA - EMPRESA DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR, LDA
45.	MOTA-ENGIL REAL ESTATE FREIXEIRO, SOCIEDADE UNIPessoal, LDA
46.	ARDONAGH GLOBAL PARTNERS - PROJECT MACAU, UNIPessoal, LDA
48.	LUFADAS D'AZUL, S.A.
49.	CENTRO CERRO ANGOLA - CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS, S.A.
50.	MOTA-ENGIL REAL ESTATE ALVERCA, SOCIEDADE UNIPessoal, LDA
53.	ONEMAG SGPS, LDA
54.	PRÁTICA SUSTENTÁVEL, LDA
55.	AEM&3C, INVESTIMENTOS, S.A.
58.	DOMUM SEPTEM, UNIPessoal, LDA
59.	SAMBA DIGITAL, SGPS, S.A.
60.	BONDESET INVESTIMENTOS, LDA
61.	CTT IMO YIELD - SIC IMOBILIÁRIA FECHADA, S.A.
62.	DKS PORTUGAL, S.A.
63.	SMG - SGPS, UNIPessoal, LDA
64.	ARAPRT, LDA
65.	INTEGRIDADE ACTIVA, S.A.
66.	PEDRO JOSÉ OLIVEIRA - GESTÃO E INVESTIMENTOS, UNIPessoal, LDA
70.	PTGREENMETHANOL, S.A.
72.	SPF PORTUGAL, UNIPessoal, LDA
73.	NEWCOLD PALMELA, UNIPessoal, LDA
74.	ETHICAL PARCELS, LDA
76.	RPLP - RIBATEJO PLATAFORMA LOGÍSTICA, UNIPessoal, LDA
78.	MCHAMP - SGPS, LDA
79.	GREENVOLT NEXT HOLDING, S.A.
80.	OPTI JV CO PT CENTER, UNIPessoal, LDA
82.	FINDEX, UNIPessoal, LDA
85.	SONNET, S.A.
90.	CTSPT - COLOCATION TECHNOLOGY SERVICES I PT, UNIPessoal, LDA
93.	ELFVERSON - INVESTIMENTOS E PARTICIPAÇÕES, S.A.
99.	MCONTINENTE, SGPS, S.A.
100.	MOTA-ENGIL REAL ESTATE AURORA, SOCIEDADE UNIPessoal, LDA
103.	PANIDOR HOLDING, SGPS, LDA
104.	PESTANA CR7 HOLDING, S.A.
106.	SUNDAY EQUATION IV, UNIPessoal, LDA
111.	WHEATLEY HILLS PT, LDA
113.	ERUDITE, SGPS, S.A.
114.	THE GANG, S.A.
118.	GESTALMEIDA - SGPS, S.A.
119.	LEVON, SGPS, S.A.

Apêndice V – Nomes das empresas recolhidas da SABI referentes a 2023

	Nome
1.	DM - EXPORT, UNIPessoal, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
2.	BDE, UNIPessoal, LDA
3.	TAPEÇARIAS FERREIRA DE SÁ, LDA
4.	NORS INTERNATIONAL, SGPS, S.A.
5.	VIVAMARINHA II - PROMOÇÃO TURÍSTICA IMOBILIÁRIA, S.A.
6.	SATA HOLDING, S.A.
7.	JOÃO CEREJO PRAGOSA - HOLDING FAMILIAR, LDA
8.	ACTIVE HEARING, LDA
9.	BOURN ROCK INVESTMENTS, S.A.
10.	TELMORY, LDA
11.	GLOBAL PENHA, LDA
12.	CASASEIBEM - INVESTIMENTOS, LDA
13.	FUTURO 24, LDA
14.	BLUE SUN - HOTELARIA E TURISMO, LDA
15.	BARBOSA & FILHOS - SGPS, LDA
16.	FALÉSIA BLUE - HOTELARIA E TURISMO, LDA
17.	EXPRESSÃO LIVRE II, SGPS, S.A.
18.	FIPAM, LDA
19.	FG GROUP, LDA
21.	EXPRESSÃO LIVRE - SGPS, S.A.
22.	AS ONE GROUP, S.A.
23.	LINKROAD, S.A.
24.	TERROIR INVEST - SGPS, S.A.
25.	TAGUS BREAD, S.A.
26.	MAELAR - GESTÃO DE INVESTIMENTOS, LDA
27.	SUPREME FRUITS, LDA
28.	DUALSWIM II, S.A.
29.	CAETANOS LEGENDS, LDA
30.	NATURAL INVEST - SGPS, LDA
31.	DVP PORTUGAL INVESTMENT, UNIPessoal, LDA
32.	TRIO LARGER I, S.A.
33.	SUPERCAP, LDA
34.	TQ - SAÚDE, SGPS, S.A.
35.	CONTROLAUTO, S.A.
36.	SODECIA - TECHNOLOGY INTERNATIONAL, S.A.
37.	UPSIS - CONSULTORIA E INVESTIMENTOS, S.A.
38.	DUALSWIM I, S.A.
39.	GREENVOLT INTERNATIONAL POWER, S.A.
40.	STOAK, S.A.
43.	TRIO NURSERY I, S.A.
44.	INFRAVENTUS - ENERGY STORAGE, S.A.
46.	CARTERA LUSA, SGPS, LDA
47.	BUIJNINK HOLDING, SGPS, LDA
48.	EXPLORER OWNER, UNIPessoal, LDA (ZONA FRANCA DA MADEIRA)
49.	BOAVISTA SUN CERNACHE, UNIPessoal, LDA
50.	DOMUSVI PORTUGAL, S.A.
51.	ALBAROCK, LDA
53.	G - RISING, LDA
54.	LACIUS CONSULTORIA, LDA
55.	ROBOGLOVE I, S.A.
56.	RUIPEDRA - INVESTIMENTOS, S.A.
57.	SALTITÃO GUARDIÃO, LDA
58.	SENNA DA SILVA - PROMOTIONS, UNIPessoal, LDA
59.	TIKETROSS HOLDING, LDA
60.	VIRIATO HOLDING, S.A.
61.	GARDEN CAPITAL, LDA
62.	TAGUS BAKERY, S.A.
63.	UNIKE BUSINESS, LDA
64.	ACTIVE LISTENING, LDA