



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE, ECONOMIA E

GESTÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

**EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: TENDÊNCIAS E
CARACTERÍSTICAS DAS EMPREENDEDORAS (2002 A 2015)**

HENRIQUE PAIVA DOS SANTOS

Orientadora: Prof. Dra. Adriana Moreira Amado

Brasília, DF

2024

Faculdade de Administração, Contabilidade, Economia e Gestão de Políticas Públicas –
FACE Departamento de Economia

Monografia apresentada à Faculdade de
Administração, Contabilidade, Economia e
Gestão de Políticas Públicas da
Universidade de Brasília como requisito
parcial à obtenção do título de Bacharel em
Ciências Econômicas.

**EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: TENDÊNCIAS E
CARACTERÍSTICAS DAS EMPREENDEDORAS (2002 A 2015)**

Henrique Paiva dos Santos

Orientadora: Prof. Dra. Adriana Moreira Amado

Brasília, DF

2024

AGRADECIMENTOS

Me sinto honrado de poder escrever esses agradecimentos e expressar a todos em minha vida o quanto eles foram importantes para mim. Primeiramente, como não podia deixar de ser, quero agradecer à minha família que me deu todo o suporte financeiro e emocional nessa jornada pela graduação numa universidade pública. Agradeço à minha mãe, Valquíria, ao meu pai, Fábio, aos meus irmãos, Ismael e Júlia. Agradeço também aos meus avós, Mercílio e Renilde, que desde o berço me ensinaram, sendo meus professores dentro de casa. Gostaria também de agradecer aos meus tios e tias, além das minhas primas e primos. Em especial, gostaria de agradecer ao meu avô Manoel Batista, o seu “Mané Russo”, que me mostrou que a vida e o conhecimento vão muito além de uma sala de aula e livros.

Quero agradecer a todo o corpo docente do departamento de Economia da UnB que sempre esteve disposto a me ajudar e me guiar. Em particular, gostaria de agradecer à minha orientadora, Adriana Amado, que em todos os momentos da minha difícil jornada com a monografia me apoiou e entendeu todos os percalços pelo que passei, além de ter me mostrado que a ciência econômica não precisa ser tão desumana quanto parece ser. À Maria de Lourdes, Daniela Freddo e Geovanna Bertusi por serem duas professoras de importante papel na minha trajetória como economista e cidadão.

A todos os meus amigos durante a vida que sempre me apoiaram e tornaram toda a jornada educacional mais leve. Me considero muito sortudo por ter amigos de longa data tão especiais como Fabrício Fontes, Igor Camapum, Daniel Coury e Henrique Brown. Singularmente, à Lígia Pol que é um grande raio de luz na minha vida e que me provoca a ser uma pessoa melhor e mais curiosa acerca do mundo.

Às amizades que construí ao longo da graduação e que fizeram morada em minha vida, muito obrigado por todas as trocas, momentos de leveza, surtos e alegrias. Não poderia deixar de citar Bruno Henrique, Arthur Oliveira, Cleiton Santos, João Marcelo, Eduarda Alves, Marcio Baião, Giovanna Rocha, Samuel Magalhães, Ayuni Sena, Fernanda Ribeiro e Catarina Graf, muito obrigado por toda a companhia nesses anos de curso e pelo tanto que me ensinaram. Não poderia deixar de agradecer também a todos os veteranos e colegas de semestre que estiveram presente.

RESUMO

Este trabalho investiga as motivações que levam as mulheres no Brasil a optarem pelo empreendedorismo, focando no período de 2002 a 2015. A principal hipótese analisada é que a busca por flexibilidade de tempo, especialmente para o cuidado dos filhos e a gestão de responsabilidades domésticas, é um fator determinante para a decisão de empreender. A literatura clássica sobre empreendedorismo tende a considerar apenas razões pecuniárias, desconsiderando motivações não financeiras, como a autonomia e a flexibilidade, que, segundo estudos mais recentes, são particularmente relevantes para as mulheres. Utilizando dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), este estudo aplica modelos de regressão linear e de probabilidade para examinar como a presença de filhos e o trabalho doméstico influenciam a escolha ocupacional e a quantidade de horas trabalhadas pelas mulheres. Os resultados mostram que a presença de filhos pequenos reduz significativamente as horas trabalhadas por mulheres e que a carga de trabalho doméstico tem um impacto ainda mais negativo, reforçando a hipótese de que o empreendedorismo pode ser uma alternativa para conseguir mais flexibilidade. Além disso, o estudo revela que, comparadas aos homens, as mulheres enfrentam maior impacto dessas responsabilidades, tornando o empreendedorismo uma opção mais frequente, embora exija uma maior dedicação para garantir o sucesso do empreendimento. Esses achados reforçam a necessidade de políticas públicas voltadas ao suporte das mulheres, como creches e programas de apoio doméstico, para que a escolha de empreender não seja apenas motivada por restrições impostas pelas responsabilidades familiares.

Palavras-chave: empreendedorismo feminino, flexibilidade de tempo, trabalho doméstico, desigualdade de gênero.

ABSTRACT

This study investigates the motivations that lead women in Brazil to opt for entrepreneurship, focusing on the period from 2002 to 2015. The main hypothesis analyzed is that the pursuit of time flexibility, especially for childcare and managing domestic responsibilities, is a determining factor in the decision to become an entrepreneur. Classical literature on entrepreneurship tends to consider only pecuniary reasons, disregarding non-financial motivations such as autonomy and flexibility, which, according to more recent studies, are particularly relevant for women. Using data from the National Household Sample Survey (PNAD), this study applies linear regression and probability models to examine how the presence of children and domestic work influence women's occupational choices and the number of hours worked. The results show that the presence of young children significantly reduces the hours worked by women and that domestic work has an even more negative impact, reinforcing the hypothesis that entrepreneurship can be an alternative to gain more flexibility. Additionally, the study reveals that compared to men, women face a greater impact from these responsibilities, making entrepreneurship a more frequent option for them, although it requires greater dedication to ensure business success. These findings reinforce the need for public policies aimed at supporting women, such as daycare centers and domestic support programs, so that the choice to become an entrepreneur is not solely motivated by constraints imposed by family responsibilities.

Keywords: female entrepreneurship, time flexibility, domestic work, gender inequality.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

TABELAS:

Tabela 1 - Total de observações e participação (%) de gênero na amostra de 2002 a 2015.....	16
Tabela 2 - Total de observações e participação (%) de gênero na amostra de 2002 a 2015, filtrado para PEA.....	17
Tabela 3 - Total de observações e participação (%) da PEA na amostra geral da PNAD de 2002 a 2015.....	17
Tabela 4 - Porcentagem de ocupações de indivíduos femininos economicamente ativos na PNAD, anos selecionados.....	20
Tabela 5 - Porcentagem de ocupações de indivíduos masculinos economicamente ativos na PNAD, anos selecionados.....	21
Tabela 6 - Estatísticas de horas de trabalho doméstico por categoria na PNAD, anos selecionados.....	21
Tabela 7 - Participação (%) de indivíduos empreendedores e não empreendedores nas PNADs de 2002 a 2015, somente PEA.....	32
Tabela 8 - Participação (%) de indivíduos femininos empreendedores e não empreendedores nas PNADs de 2002 a 2015, somente PEA.....	33
Tabela 9 - Resultados das Regressões - Modelos 1 e 2.....	35
Tabela 10 - Resultados das Regressões - Modelos 3 e 4.....	38
Tabela 11 - Resultados das Regressões - Modelos 5 e 6.....	40
Tabela 12 - Resultados das Regressões - Modelos 7 e 8.....	42

GRÁFICOS:

Gráfico 1 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2002, filtrado para PEA.....	26
--	----

Gráfico 2 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2005, filtrado para PEA.....	26
Gráfico 3 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2008, filtrado para PEA.....	27
Gráfico 4 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2011, filtrado para PEA.....	27
Gráfico 5 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2015, filtrado para PEA.....	28
Gráfico 6 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2002, filtrado para PEA.....	29
Gráfico 7 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2005, filtrado para PEA.....	30
Gráfico 8 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2008, filtrado para PEA.....	30
Gráfico 9 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2011, filtrado para PEA.....	31
Gráfico 10 - Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2015, filtrado para PEA.....	31

SUMÁRIO

1. Introdução.....	9
2. Determinantes do Empreendedorismo.....	11
3. Dados e estatísticas descritivas.....	16
3.1. Dados.....	16
3.2. Construção de variáveis e especificações.....	19
3.3. Estatísticas e gráficos.....	21
3.3.1. Ocupação.....	21
3.3.2. Horas Trabalhadas Semanalmente.....	23
3.3.3. Empreendedorismo.....	32
4. Metodologia e resultados.....	33
4.1. Modelos.....	33
4.2. Resultados.....	35
4.2.1. Modelos 1 e 2 - regressões com homens e mulheres.....	35
4.2.2. Modelos 3 e 4 - regressões somente com mulheres.....	38
4.2.3. Modelos 5 e 6 - regressões somente com mulheres, por escolha ocupacional.....	40
4.2.4. Modelos 7 e 8 - regressões somente com homens.....	42
5. Conclusão.....	45
6. Referências Bibliográficas.....	47

1. Introdução

O estudo do empreendedorismo remonta a diferentes correntes econômicas ao longo dos séculos, no entanto, a literatura clássica tende a negligenciar o indivíduo empreendedor, assumindo que o movimento de empreender estaria, de forma geral, associado apenas a razões estritamente pecuniárias e à maximização do lucro (BAUMOL, 1968). Essas abordagens tradicionais, muitas vezes centradas em um contexto masculino e estritamente econômico, desconsideram nuances importantes que têm sido destacadas em pesquisas contemporâneas.

Nas últimas décadas, estudos mais recentes e abrangentes desafiaram a visão limitada de que o empreendedorismo é guiado unicamente por questões financeiras. Há uma crescente evidência de que outros fatores, como a busca por flexibilidade de tempo, desempenham um papel crucial na decisão de empreender (YURDAGUL, 2017). Esta nova perspectiva coloca em destaque as motivações não financeiras e reconhece que, para muitos indivíduos, a flexibilidade e a autonomia são fundamentais no processo de tomada de decisão. Para as mulheres, em particular, a literatura internacional sugere que a flexibilidade de tempo tem se mostrado uma razão especialmente importante para o empreendedorismo, permitindo que conciliem as responsabilidades do trabalho remunerado com as tarefas domésticas e o cuidado familiar, em uma tentativa de alcançar um equilíbrio entre trabalho e vida pessoal (BENTO, SHAO, SOHAIL, 2021).

Além disso, é importante considerar que a dinâmica do empreendedorismo está intrinsecamente ligada ao desenvolvimento econômico de um país. Bento, Shao e Sohail (2021) destacam que, conforme um país se desenvolve, muitos empreendedores, especialmente aqueles que começaram um negócio motivados pela necessidade, passam a transitar para empregos formais mais estáveis e protegidos. Esta transição ocorre porque, à medida que o desenvolvimento econômico avança, os empregos assalariados oferecem mais segurança e melhores condições, enquanto o empreendedorismo motivado por necessidade tende a ser reduzido.

No contexto brasileiro, entre 2002 e 2015, observa-se um período de grandes transformações econômicas. No começo do século, o Brasil vivenciou um crescimento econômico robusto, com a criação de milhões de empregos formais, a diminuição do desemprego e um aumento na renda média dos trabalhadores. No entanto, na segunda década do século XXI, a crise econômica impactou a economia de forma significativa, reduzindo as oportunidades de emprego formal e

forçando muitos indivíduos a recorrer ao empreendedorismo e à informalidade como uma alternativa para garantir renda, dada a falta de vagas formais no mercado de trabalho.

Este trabalho busca explorar essas dinâmicas no contexto brasileiro, especialmente no período de 2002 a 2015, um período marcado por significativas transformações socioeconômicas e mudanças nas estruturas familiares. A análise foca especificamente no comportamento de mulheres empreendedoras no Brasil e na hipótese de que a busca por flexibilidade, principalmente para o cuidado da família, é um dos principais motivadores para o empreendedorismo feminino.

Para a investigação, utiliza-se uma base de dados abrangente, derivada da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), que permite uma análise detalhada dos padrões de trabalho, horas trabalhadas e outras características socioeconômicas de homens e mulheres ao longo dos anos. O capítulo três detalha como a base de dados se organiza e se relaciona ao tema estudado, estabelecendo uma relação entre os fatores demográficos e econômicos que impactam a decisão de empreender. A partir dessas informações, é possível construir um panorama detalhado sobre as condições e características do empreendedorismo feminino no Brasil, permitindo o desenvolvimento de análises e modelos econométricos que visam comprovar a tese central da monografia: que as mulheres no Brasil optam pelo empreendedorismo como uma forma de ter maior flexibilidade de tempo para conciliar suas diversas responsabilidades.

A análise dos resultados, apresentada no capítulo quatro, utiliza regressões lineares e modelos de probabilidade que, em conjunto, visam corroborar ou refutar a hipótese de que a flexibilidade temporal é um fator significativo na decisão de mulheres empreenderem. Esses modelos foram ajustados para capturar diferenças de gênero, presença de filhos, responsabilidades domésticas e diferenças regionais e temporais, proporcionando um entendimento mais profundo da dinâmica do trabalho feminino no país.

Em termos de estrutura, a monografia está dividida em quatro capítulos principais. O Capítulo 2 apresenta a base teórica que sustenta a análise, abordando conceitos de empreendedorismo, desigualdade de gênero no mercado de trabalho, e a literatura existente sobre a relação entre gênero, cuidado familiar e empreendedorismo. No Capítulo 3, a base de dados utilizada é descrita detalhadamente, incluindo a forma como os dados foram organizados e tratados para a análise, com destaque para a relevância do período estudado. No Capítulo 4, são discutidas as regressões e análises dos resultados, que representam a maior parte dos dados comprobatórios da tese desta monografia: que mulheres empreendem em busca de flexibilidade temporal para cuidar

da família. Este capítulo mostra, por meio de evidências empíricas, que variáveis como o número de filhos pequenos e o trabalho doméstico afetam de forma significativa a escolha ocupacional das mulheres e a quantidade de horas dedicadas ao trabalho.

2. Determinantes do Empreendedorismo

O tema de empreendedorismo é muito tratado dentro da literatura de economia do trabalho, sendo que o foco desse capítulo é debruçar-se sobre tal bibliografia, entendendo suas origens e como ela se relaciona com o tema central.

Nesse sentido, percebe-se que há dentro da literatura alguns artigos seminais sobre teoria da firmas e como o empreendedor se relaciona com ela. Dessa forma, a visão mais clássica que estava embutida nos modelos é de que o empreendedor é somente uma “máquina” de otimizar variáveis importantes para o modelo, de forma que a firma teórica é considerada independente da existência de um empreendedor (BAUMOL,1968). Segundo Baumol (1968, p.64, tradução própria)¹ “Nos escritos do economista clássico, sua aparição era frequente, embora ele permanecesse como uma entidade sombria sem forma e função claramente definidas”.

Nesse contexto, o autor também cita que:

Obviamente, o empreendedor foi excluído do modelo. Não há espaço para o empreendimento ou iniciativa. O grupo que gere a firma se torna uma calculadora passiva que reage mecanicamente às mudanças impostas a ele por desenvolvimentos externos fortuitos sobre os quais não exerce e nem mesmo tenta exercer qualquer influência. Não se ouve falar de truques inteligentes, esquemas engenhosos, inovações brilhantes, carisma ou qualquer outro elemento que compõe o empreendedorismo excepcional; não se ouve falar deles porque não há maneira de se encaixarem no modelo. (BAUMOL,1968, p. 67, tradução própria)²

Mais especificamente, Robert Lucas em seu artigo seminal de 1978 “*On the Size Distribution of Business Firms*” deixa transparecer os motivos pelos quais os agentes econômicos

¹ No original: In the writings of the classical economist his appearance was frequent, though he remained a shadowy entity without clearly defined form and function.

² No original: Obviously, the entrepreneur has been read out of the model. There is no room for enterprise or initiative. The management group becomes a passive calculator that reacts mechanically to changes imposed on it by fortuitous external developments over which it does not exert, and does not even attempt to exert, any influence. One hears of no clever ruses, ingenious schemes, brilliant innovations, of no charisma or of any of the other stuff of which outstanding entrepreneurship is made; one does not hear of them because there is no way in which they can fit into the model.

decidem empreender na teoria da firma clássica. Nesse artigo, Lucas (1978) divide a economia no seu modelo entre empregados e *managers*, de forma que ele considera uma *managerial technology* que abrange dois aspectos: talento e *span of control*, que seria um aspecto relacionado aos retornos decrescentes de escala. (LUCAS, 1978)

Dessa forma, uma firma seria composta por um *manager* e o capital e trabalho sob o seu controle, de modo que a decisão entre ser um *manager* (o mais próximo de um empreendedor no modelo) ou um trabalhador assalariado está relacionada, principalmente, com produtividade, com a percepção relativa dos agentes da sua capacidade de gerir um negócio e com os benefícios pecuniários da escolha – se os benefícios de empreender forem maior que os de ser empregado, o agente, ao se sentir capaz de gerir um negócio, optaria por empreender. (LUCAS, 1978)

De acordo com Lucas, este modelo prevê uma distribuição altamente assimétrica de tamanhos de firmas, com algumas firmas bem-sucedidas atingindo altos níveis de produtividade e dominando o mercado, enquanto a maioria das novas empresas falha e sai do mercado. Este padrão é consistente com a distribuição observada de tamanhos de firmas e sugere que o empreendedorismo desempenha um papel crítico no aumento da competição de mercado e na promoção do crescimento econômico. (LUCAS, 1978)

Lucas também observa que seu modelo tem implicações para políticas destinadas a promover o empreendedorismo e o crescimento econômico. Ele argumenta que políticas destinadas a reduzir as barreiras à entrada, como restrições regulatórias e altos impostos, podem ser eficazes na promoção do empreendedorismo. Entretanto, ele não considera outros motivos além dos já citados para se empreender. (LUCAS, 1978)

Sob outra ótica, o professor William Baumol em seu artigo “*Entrepreneurship in Economic Theory*” de 1968 introduz uma crítica a essa visão da economia clássica sobre os empreendedores ao considerá-los “[...] um dos personagens mais intrigantes e mais elusivos no elenco que constitui o tema da análise econômica”. (BAUMOL, 1968, p. 64, tradução própria)³

Nessa linha, se diferenciando de Lucas (1978), Baumol faz uma distinção entre o empreendedor e o *manager* ao definir o último como o indivíduo que supervisiona o processo, atentando à eficiência e à produtividade dos processos contínuos, basicamente, o mesmo *manager*

³No original: [...] one of the most intriguing and one of the most elusive characters in the cast that constitutes the subject of economic analysis.

do modelo de Lucas, aquele que assume características de otimização. Enquanto o primeiro seria aquele indivíduo que gera novas ideias e as põem para funcionar, se assemelhando ao inovador schumpeteriano⁴, estando, como visto, ausente da firma teórica clássica. (BAUMOL,1968)

Baumol, no mesmo artigo, também demonstra que a teoria clássica pouco consegue adicionar ao entendimento das motivações do empreendedorismo e do que define a oferta de empreendedorismo, de forma que, assim como Lucas se refere à políticas públicas, o *policy-maker* terá dificuldades para elaborar políticas que fomentem essa atividade. Desse modo, o autor cita que a psicologia social tem maior êxito ao explicar tais motivações, por exemplo, com a introdução do conceito “necessidade de realização” pelo psicólogo David McClelland em 1961⁵. (BAUMOL,1968)

No mesmo prisma de Baumol, Linda Leighton e David Evans em seu artigo “*Some Empirical Aspects of Entrepreneurship*” de 1989 realizaram um estudo com dados longitudinais de homens estadunidenses e descobriram alguns aspectos interessantes sobre as motivações do empreendedorismo e probabilidade dele ocorrer:

1) A probabilidade de mudar para o trabalho autônomo é aproximadamente independente da idade e da experiência total no mercado de trabalho. Este resultado não é consistente com modelos padrão de busca de emprego[...] que preveem que trabalhadores mais jovens tentarão ocupações mais arriscadas primeiro. (2) A probabilidade de sair do trabalho autônomo diminui com a duração do trabalho autônomo[...]. Cerca de metade dos entrantes retorna ao trabalho assalariado dentro de sete anos. (3) A fração da força de trabalho que é autônoma aumenta com a idade até o início dos 40 anos e depois permanece constante até os anos de aposentadoria. Essa relação resulta do processo de entrada e saída ao longo do ciclo de vida. (4) Homens com maior patrimônio líquido são mais propensos a mudar para o trabalho autônomo, mantendo tudo o mais constante.[...] (6) Trabalhadores assalariados mais pobres - isto é, trabalhadores desempregados, trabalhadores assalariados com salários mais baixos e homens que mudaram de emprego com frequência - são mais propensos a entrar no trabalho autônomo ou a serem autônomos em um determinado momento,

⁴ O inovador schumpeteriano é um conceito desenvolvido pelo economista austríaco Joseph Schumpeter no início do século 20. De acordo com Schumpeter, o papel do empreendedor na economia é introduzir novos produtos, serviços e métodos de produção que rompem com o *status quo* e criem novos mercados, um processo que ele se referia como “destruição criativa”. O inovador schumpeteriano é, portanto, um agente de mudança na economia, impulsionando o crescimento e o desenvolvimento por meio da introdução de tecnologias e modelos de negócios novos e aprimorados. (SCHUMPETER,1982)

⁵ O conceito de *n-achievement* de David McClelland é uma teoria motivacional que sugere que os indivíduos possuem uma necessidade de realização, ou *n-achievement*, que impulsiona seu comportamento e desempenho. Segundo McClelland, pessoas com alta necessidade de realização são motivadas por um desejo de ter sucesso em tarefas desafiadoras que apresentam um nível moderado de risco, pois isso lhes permite experimentar um senso de realização e crescimento pessoal. Esses indivíduos são mais propensos a estabelecer e buscar objetivos, assumir riscos calculados e buscar feedback sobre seu desempenho. De forma que os empreendedores estão motivados por essa necessidade e não somente por motivações pecuniárias. (MCCLELLAND, 1961)

mantendo tudo o mais constante. Esses resultados são consistentes com a visão de alguns sociólogos de que os "desajustados" são levados ao empreendedorismo. (7) Conforme previsto por uma das principais teorias psicológicas, homens que acreditam que seu desempenho depende principalmente de suas próprias ações - ou seja, têm um locus de controle interno, conforme medido por um teste psicológico conhecido como Escala de Rotter - têm uma maior propensão a iniciar negócios. (EVANS, LEIGHTON, 1989, p. 520-521, tradução própria)⁶

Nesse sentido, percebe-se que há na literatura empírica resultados que mostram a existência de outros fatores que influenciam a decisão de empreender ou não. Nesse viés, em seu artigo "*An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints*" de 1989, David Evans e Boyan Jovanovic demonstram que restrições de liquidez afetam a decisão de investir de forma negativa, de forma que pessoas com mais patrimônio líquido são mais inclinadas a empreender, e a análise empírica desenvolvida no artigo demonstra que isso se dá pois pessoas menos abonadas enfrentam dificuldade de empreender justamente por conta das restrições de liquidez, visto que o capital é essencial para o investimento. Dessa forma, nessa visão, o empreendedor seria aquele agente que enfrenta o risco (EVANS, JOVANOVIC, 1989). Nesse contexto, os autores citam que:

Estima-se que os empreendedores estejam limitados a um estoque de capital que não ultrapassa cerca de uma vez e meia a sua riqueza. Como resultado, quase todos os empreendedores em nossa amostra estimam dedicar menos capital aos seus negócios do que gostariam. (EVANS, JOVANOVIC, 1989, p. 825, tradução própria)⁷

Por outro lado, a literatura mais recente os dados mostraram que empreendedores recebem em média 35% menos que empregados no mesmo setor em 10 anos (HAMILTON, 2000) e por isso, podem haver outros motivos, principalmente não-pecuniários (YURDAGUL, 2017), para começar um empreendimento, em especial os pequenos, definidos como empresas que empregam de 1 a 19 funcionários (HURST; PUGSLEY, 2011). Dentre esses motivos, pode-se citar a vontade de ser seu

⁶No original: (1) The probability of switching into self-employment is roughly independent of age and total labor-market experience. This result is not consistent with standard job-shopping models [...] which predict that younger workers will try riskier occupations first. (2) The probability of departing from self-employment decreases with duration in self-employment [...]. About half of the entrants return to wage work within seven years. (3) The fraction of the labor force that is self-employed increases with age until the early 40s and then remains constant until the retirement years. This relationship results from the process of entry and exit over the life cycle. (4) Men with greater assets are more likely to switch into self-employment all else equal.[...] (6) Poorer wage workers-that is, unemployed workers, lower-paid wage workers, and men who have changed jobs a lot-are more likely to enter self-employment or to be self-employed at a point in time, all else equal. These results are consistent with the view of some sociologists that "misfits" are pushed into entrepreneurship." (7) As predicted by one of the leading psychological theories, men who believe their performance depends largely on their own actions-that is, have an internal locus of control as measured by a psychologist test known as the Rotter Scale-have a greater propensity to start businesses.

⁷No original: It is estimated that entrepreneurs are limited to a capital stock that is no more than about one and one-half times their wealth. As a result, almost all the entrepreneurs in our sample are estimated to devote less capital to their businesses than they would like to.

próprio chefe, querer mais flexibilidade de tempo e trabalhar de casa. Nesse sentido, cerca de 36% desses pequenos negócios são abertos por motivos não pecuniários nos EUA (HURST; PUGSLEY, 2011) e, fazendo um recorte de gênero, cerca de 45% das mulheres empreendedoras que não empregam ninguém nos EUA abrem seus negócios para ter mais flexibilidade de tempo (BENTO, SHAO, SOHAIL, 2021).

Ao se fazer um recorte de gênero, pode-se perceber que há uma valoração social diferente entre os trabalhos de indivíduos de gêneros diferentes, de modo que uma boa maneira de se entender tal diferença é estudando o chamado *gender gap in wages*, que seria a razão da diferença entre as remunerações masculinas e femininas. Nesse sentido, em seu artigo de 2014 “*A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter*” Claudia Goldin defende que nos últimos anos nos Estados Unidos vêm acontecendo uma convergência entre o capital humano (educação, principalmente) entre homens e mulheres e que a diferenciação entre remunerações não pode ser mais explicada somente por isso. (GOLDIN, 2014)

Nesse prisma, a autora cita que há algumas possíveis explicações para a discrepância tais como: discriminação; baixa habilidade das mulheres para barganhar; menos vontade de competir por parte delas e a maior probabilidade das mulheres de sair do emprego (licença maternidade e afins). Entretanto, para ela, o que explica, realmente, essa desigualdade no pagamento se deve muito mais à flexibilidade do ambiente de trabalho. Dessa forma, a autora defende que seria possível diminuir disparidade se a remuneração não se desse mais por horas trabalhadas, levando em conta, por outro lado, a flexibilidade temporal. (GOLDIN, 2014)

Dessa forma, percebe-se que, principalmente para as mulheres, a criação de um empreendimento está mais ligada à flexibilidade de tempo, que é desejada devido à diferenças culturais de cuidados com a casa e com a família de forma que, no mundo, as mulheres gastam cerca de 20% do seu tempo com tarefas não-mercadoológicas (definidas como preparação de comida, limpeza, compras e cuidado com crianças, entre outras), enquanto que os homens gastam somente 10% do seu tempo (BENTO, SHAO, SOHAIL, 2021).

Outro dado que reforça essa ideia de que as mulheres empreendem motivadas por objetivos não pecuniários, é que as mulheres empreendedoras que não empregam ninguém trabalham 10% menos horas do que as mulheres empregadas assalariadas, enquanto que essa diferença é de somente 3% para os homens (BENTO, SHAO, SOHAIL, 2021).

Além disso, ao analisar dados mundiais encontra-se o padrão de que em países em desenvolvimento há uma super representação das mulheres no empreendedorismo (principalmente de negócios não empregadores), o chamado *gap in entrepreneurship*, visto que nesses países o sistema de apoio social é menos desenvolvido e as mulheres enfrentam maiores restrições de tempo. Além disso, os dados também mostram que conforme a economia do país se desenvolve, esse *gap* é invertido, principalmente liderado pela redução de mulheres empreendedoras não empregadoras, sendo essa reversão mais forte para mulheres casadas e/ou com filhos. De modo, que conforme o desenvolvimento do país, as mulheres trocam o empreendimento por empregos assalariados (BENTO, SHAO, SOHAIL, 2021).

3. Dados e estatísticas descritivas

3.1. Dados

Os dados utilizados neste estudo foram retirados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), conduzida e promovida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), com o intuito de avaliar a situação socioeconômica do Brasil. O objetivo da pesquisa é examinar e registrar as principais características dos domicílios no país, utilizando uma amostra representativa que oferece dados sobre diversos indicadores, principalmente nas áreas de educação, trabalho, saúde e outros aspectos populacionais. Conforme destacado pelo IBGE, "[...] a PNAD constituiu um importante instrumento para formulação, validação e avaliação de políticas orientadas para o desenvolvimento socioeconômico da população e a melhoria das condições de vida no País." (IBGE, s.d.).

A análise deste capítulo baseia-se nos dados da PNAD e consiste em uma análise descritiva e estatística dos dados dessa pesquisa. Os dados foram processados, e algumas variáveis de interesse foram selecionadas para permitir uma melhor compreensão da base analisada. Como o foco desse trabalho é entender o empreendedorismo feminino e suas motivações, as variáveis analisadas serão voltadas ao mercado de trabalho.

As definições de População Economicamente Ativa (PEA) variam entre diferentes instituições, como o DIEESE e o IBGE, refletindo nuances em suas interpretações. O DIEESE define a PEA como a parcela da população em idade ativa (PIA), que no caso deles corresponde a pessoas com 14 anos ou mais, que estão ocupadas ou desempregadas, enfatizando a relação direta com o mercado de trabalho nos últimos 30 dias (DIEESE, 2018). Já o IBGE, que é a referência

utilizada neste estudo, considera a PEA como composta por pessoas de 10 anos ou mais que estavam ocupadas ou desempregadas, mas ativamente buscando emprego na semana de referência da pesquisa. Essa distinção entre as idades mínimas reflete as diferenças nos critérios de inclusão nas estatísticas de cada instituição. No contexto do IBGE, a variável de ocupação V4704 nas PNADs é crucial para identificar quem está ativo no mercado de trabalho, podendo assumir os valores: 1 (Economicamente ativas), 2 (Não economicamente ativas) e 3 (Sem declaração) (IBGE, s.d.).

Um ponto importante a destacar é que, em 2002, a PNAD utilizou a variável V4704 para indivíduos de 5 anos ou mais, sendo essa uma exceção. Em todos os outros anos, essa variável foi considerada apenas para pessoas acima de 10 anos. Portanto, para garantir a consistência dos dados analisados, a base de população economicamente ativa foi filtrada de maneira dupla: foram incluídas apenas pessoas maiores de 10 anos e que apresentavam a variável V4704 com o valor 1, ou seja, indivíduos classificados como economicamente ativos.

Dessa forma, ao seguir o conceito adotado pelo IBGE e realizar o filtro adequado, assegurou-se que apenas a PEA fosse considerada de maneira precisa na análise, respeitando os critérios de ocupação e idade vigentes na maioria das edições da PNAD.

Analisando a amostra de forma geral, fica claro que em todos os anos as mulheres são a maioria, como mostra a tabela 1, seguindo o padrão da população brasileira. Além disso, é possível perceber que entre os anos a participação de cada gênero na amostra é estável.

Tabela 1: Total de observações e participação (%) de gênero na amostra de 2002 a 2015

ANO	Total de Observações	Participação na Amostra (%)	
		Feminina	Masculina
2002	385.431	51,3	48,7
2003	384.834	51,3	48,7
2004	399.354	51,4	48,6
2005	408.148	51,3	48,7
2006	410.241	51,3	48,7
2007	399.964	51,3	48,7
2008	391.868	51,4	48,6
2009	399.387	51,4	48,6
2011	358.919	51,5	48,5
2012	362.451	51,3	48,7
2013	362.554	51,4	48,6
2014	362.627	51,5	48,5
2015	356.904	51,5	48,5

*Fonte: IBGE - PNAD | Elaboração Própria

Entretanto, é necessário entender que a base tratada e filtrada somente para a população economicamente ativa tem a maioria de homens em todos os anos, com pouca variação na participação de cada gênero na amostra ao longo dos anos. A média de participação da PEA na amostra geral entre todos os anos analisados é de 51%, como pode ser observado na tabela 3.

Tabela 2: Total de observações e participação (%) de gênero na amostra de 2002 a 2015, filtrado para PEA

ANO	Total de Observações	Participação na Amostra - População Economicamente Ativa (%)	
		Feminina	Masculina
2002	192.049	42,7	57,3
2003	192.622	42,8	57,2
2004	202.695	43,3	56,7
2005	211.153	43,7	56,3
2006	211.799	43,7	56,3
2007	206.888	43,7	56,3
2008	204.418	43,8	56,2
2009	209.866	44,2	55,8
2011	183.281	43,3	56,7
2012	185.677	43,5	56,5
2013	184.916	43,5	56,5
2014	189.997	44,0	56,0
2015	183.089	43,7	56,3

*Fonte: IBGE - PNAD | Elaboração Própria

Tabela 3: Total de observações e participação (%) da PEA na amostra geral da PNAD de 2002 a 2015

ANO	Total de Observações (PEA)	População Economicamente Ativa (%)
2002	192.049	49,8
2003	192.622	50,1
2004	202.695	50,8
2005	211.153	51,7
2006	211.799	51,6
2007	206.888	51,7
2008	204.418	52,2
2009	209.866	52,5
2011	183.281	51,1
2012	185.677	51,2
2013	184.916	51,0
2014	189.997	52,4
2015	183.089	51,3

*Fonte: IBGE - PNAD | Elaboração Própria

Percebe-se, pelas tabelas, que a população economicamente ativa representa uma porcentagem significativa da amostra geral e que, em relação à composição de gênero, se comporta de modo oposto à amostra geral.

3.2. Construção de variáveis e especificações

Para apoiar o estudo, foram definidas as variáveis a seguir, com a devida explicitação de seus formatos e especificações:

Genero_dm é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo seja mulher e 0 caso seja homem.

Branco é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo seja identificado racialmente como pessoa de raça branca e 0 caso não seja identificado racialmente como pessoa de raça branca.

Preto é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo seja identificado racialmente como pessoa de raça preta e 0 caso não seja identificado racialmente como pessoa de raça preta.

Amarelo é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo seja identificado racialmente como pessoa de raça amarela e 0 caso não seja identificado racialmente como pessoa de raça amarela

Pardo é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo seja identificado racialmente como pessoa de parda amarela e 0 caso não seja identificado racialmente como pessoa de raça parda.

Indígena é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo seja identificado racialmente como pessoa de parda indígena e 0 caso não seja identificado racialmente como pessoa de raça indígena.

Urbano é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo seja residente de uma região urbana e 0 caso seja residente de uma região rural.

Norte é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo more na região Norte do Brasil e 0 caso contrário.

Nordeste é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo more na região Nordeste do Brasil e 0 caso contrário.

Sudeste é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo more na região Sudeste do Brasil e 0 caso contrário.

Sul é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo more na região Sul do Brasil e 0 caso contrário.

Centroeste é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo more na região Centro-Oeste do Brasil e 0 caso contrário.

Log_salario é uma variável que representa o logaritmo dos rendimentos do trabalho principal

Horas_trab é uma variável que representa a quantidade de horas semanais trabalhadas no trabalho principal.

Horas_trab_dom é uma variável que representa a quantidade de horas semanais trabalhadas no trabalho doméstico.

Empreendedor é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo tenha como ocupação “Empregador” ou “Conta-própria” e 0 caso contrário.

PEA é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo seja um indivíduo economicamente ativo, como definido no estudo, e 0 caso contrário.

Trab_fixo é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo tenha trabalho fixo e 0 caso contrário. Trabalho fixo é considerado como empregados com carteira assinada, militares e funcionários públicos.

Analfabeto é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo não tenha nenhum nível educacional e 0 caso contrário.

Casado é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo seja casado e 0 caso contrário.

Filhos é uma variável dummy que assume valor igual a 1 caso o indivíduo da base de estudo tenha filhos e 0 caso contrário.

Numfilhos_dom é uma variável que descreve a quantidade de filhos no domicílio do indivíduo da base de estudo.

Numfilhos06 é uma variável que descreve a quantidade de filhos com menos de 6 anos que o indivíduo da base de estudo possui.

Numfilhos18 é uma variável que descreve a quantidade de filhos com menos de 18 anos que o indivíduo da base de estudo possui.

Numfilhos6_17 é uma variável que descreve a quantidade de filhos entre 6 e 17 anos que o indivíduo da base de estudo possui.

Numfilhos12 é uma variável que descreve a quantidade de filhos com menos de 12 anos que o indivíduo da base de estudo possui.

Gen_ultimo_filho é uma variável que representa o gênero do último filho que o indivíduo da base de estudo possui.

Foram criadas variáveis dummies para cada um dos anos da análise, 2002 a 2015 com exceção de 2010.

3.3. Estatísticas e gráficos

3.3.1. Ocupação

Tabela 4: Porcentagem de ocupações de indivíduos femininos economicamente ativos na PNAD, anos selecionados.

Ocupação	Porcentagem da Amostra (%)				
	2002	2005	2008	2011	2015
Empregado com carteira de trabalho assinada	24,38	25,37	27,95	33,48	34,77
Conta própria	16,78	16,81	16,46	16,02	17,81
Outro empregado sem carteira de trabalho assinada	13,69	13,21	14,05	12,37	11,50
Trabalhador doméstico sem carteira de trabalho assinada	13,59	13,07	12,13	11,23	10,01
Não remunerado	9,07	8,65	6,51	4,85	3,36
Funcionário público estatutário	9,06	8,98	9,63	10,23	10,77
Trabalhador na produção para o próprio consumo	6,53	7,09	6,33	5,01	4,88
Trabalhador doméstico com carteira de trabalho assinada	4,20	4,16	4,04	4,47	4,41
Empregador	2,61	2,60	2,85	2,27	2,37
Trabalhador na construção para o próprio uso	0,06	0,05	0,03	0,04	0,04
Militar	0,02	0,02	0,02	0,02	0,08

*Fonte: IBGE - PNAD | Elaboração Própria

No que se refere à ocupação das mulheres, a Tabela 4 evidencia que elas apresentam uma participação significativamente maior em setores relacionados aos serviços, especialmente nas áreas de educação, saúde e atividades de apoio administrativo. Esse padrão reflete uma tendência amplamente discutida na literatura sobre segregação ocupacional, em que as mulheres estão predominantemente presentes em setores que podem ser considerados uma extensão dos papéis domésticos e de cuidado. Essa distribuição desigual pode ser um reflexo de fatores culturais que incentivam as mulheres a escolher carreiras consideradas "mais apropriadas" para seu gênero. Além disso, a baixa presença feminina em setores como a construção civil e transporte indica uma persistência de barreiras culturais e sociais que limitam o acesso das mulheres a áreas que demandam maior esforço físico ou que são tradicionalmente associadas ao trabalho masculino. (CARRANZA; DHAKAL; LOVE, 2020)

Por outro lado, a Tabela 5 revela que os homens continuam dominando ocupações em setores como construção, transporte e manufatura, além de ocuparem, em maior proporção, cargos de liderança e gestão. Esse dado está de acordo com o que é comumente discutido na literatura como o "teto de vidro", que dificulta o avanço das mulheres para cargos mais altos e melhor remunerados dentro das organizações (COTTER; HERMEN; OVADIA; VANNEMAN, 2001). Além disso, o setor agrícola permanece como uma área de predominância masculina, possivelmente devido tanto às exigências físicas do trabalho quanto à tradição cultural que ainda considera a agricultura como uma atividade majoritariamente masculina. Observa-se, portanto, que as mulheres em áreas rurais são mais propensas a serem empregadas em ocupações informais ou a desempenharem papéis de apoio no ambiente familiar.

Tabela 5: Porcentagem de ocupações de indivíduos masculinos economicamente ativos na PNAD, anos selecionados.

Ocupação	Porcentagem da Amostra (%)				
	2002	2005	2008	2011	2015
Empregado com carteira de trabalho assinada	31,64	33,35	37,09	40,67	39,92
Conta própria	26,44	25,76	23,92	25,54	27,38
Outro empregado sem carteira de trabalho assinada	22,83	21,67	20,34	17,51	16,46
Não remunerado	5,40	5,08	3,60	2,48	1,71
Empregador	5,33	5,26	5,48	4,08	4,50
Funcionário público estatutário	4,72	4,69	5,17	5,23	5,46
Trabalhador na produção para o próprio consumo	1,81	2,44	2,78	2,93	2,75
Trabalhador doméstico sem carteira de trabalho assinada	0,62	0,59	0,52	0,51	0,52
Militar	0,53	0,58	0,56	0,47	0,67
Trabalhador doméstico com carteira de trabalho assinada	0,37	0,39	0,35	0,43	0,46
Trabalhador na construção para o próprio uso	0,30	0,21	0,17	0,16	0,17

*Fonte: IBGE - PNAD | Elaboração Própria

A comparação entre as duas tabelas indica que, embora as mulheres tenham aumentado sua presença no mercado de trabalho ao longo dos anos analisados, as ocupações em que elas atuam continuam sendo aquelas de baixa remuneração e menor prestígio social, enquanto os homens predominam em setores mais valorizados e que oferecem maiores rendimentos. Essa tendência reflete o que Goldin (2014) discute em relação ao papel da flexibilidade no ambiente de trabalho e como isso afeta as decisões de carreira de homens e mulheres. A necessidade de flexibilidade, sobretudo para mulheres que acumulam responsabilidades domésticas, influencia diretamente as ocupações que elas escolhem e limita suas oportunidades de crescimento em carreiras mais lucrativas.

Adicionalmente, observa-se uma maior participação masculina no empreendedorismo, especialmente em setores de alto crescimento e maior retorno financeiro. Por outro lado, as mulheres que optam pelo empreendedorismo estão mais concentradas em pequenos negócios, geralmente relacionados ao setor de serviços, motivadas pela busca por maior flexibilidade de horário, como apontado por Bento, Shao e Sohail (2021). Esse comportamento pode ser associado às barreiras que as mulheres enfrentam para entrar ou crescer em setores mais lucrativos, como restrições de liquidez, discutidas por Evans e Jovanovic (1989), e também à falta de suporte institucional que as limita a escolher negócios de menor retorno financeiro. Além disso, fatores não pecuniários, como a maior flexibilidade de horas de trabalho, desempenham um papel importante na decisão de empreender entre as mulheres (HURST; PUGSLEY, 2011), influenciando também o tamanho dos empreendimentos.

3.3.2. Horas Trabalhadas Semanalmente

A análise dos dados de horas trabalhadas revela diferenças significativas na distribuição da carga horária entre homens e mulheres, refletindo questões estruturais e culturais que influenciam suas decisões no mercado de trabalho. A Tabela 6, que apresenta as estatísticas de horas de trabalho doméstico, mostra claramente que as mulheres dedicam uma quantidade substancialmente maior de horas ao trabalho não remunerado do que os homens, especialmente em tarefas domésticas e cuidado de familiares. Esse cenário contribui para limitar o tempo disponível das mulheres para se dedicarem ao trabalho formal e impacta a sua capacidade de escolha entre um emprego formal ou o empreendedorismo.

Tabela 6: Estatísticas de horas de trabalho doméstico por categoria na PNAD, anos selecionados.

Categoria	2002				2005			
	Média	Mediana	Desvio Padrão	% na amostra*	Média	Mediana	Desvio Padrão	% na amostra*
Mulher	23,7	20	15,3	59,3%	22,5	20	14,6	57,4%
Homem	10,2	7	8,3	40,7%	9,5	7	7,8	42,6%
Não Empreendedor	18,4	14	14,5	78,4%	17,1	14	13,8	78,3%
Empreendedor	17,6	14	14,5	21,6%	16,6	14	13,8	21,7%
Mulher Não Empreendedora	23,3	20	15,2	48,9%	22,0	20	14,5	47,5%
Mulher Empreendedora	25,8	21	15,6	10,3%	25,0	21	14,9	9,9%
Homem Não Empreendedor	10,3	7	8,4	29,4%	9,5	7	7,9	30,8%
Homem Empreendedor	10,1	8	8,0	11,3%	9,6	7	7,5	11,8%

Categoria	2008				2011			
	Média	Mediana	Desvio Padrão	% na amostra*	Média	Mediana	Desvio Padrão	% na amostra*
Mulher	21,3	20	13,8	59,4%	22,8	20	14,5	58,5%
Homem	9,4	7	7,3	40,6%	10,5	8	8,2	41,5%
Não Empreendedor	16,5	14	12,9	78,4%	17,8	14	13,7	78,9%
Empreendedor	16,5	14	13,4	21,6%	17,4	14	13,9	21,1%
Mulher Não Empreendedora	20,8	20	13,6	48,9%	22,3	20	14,4	48,6%
Mulher Empreendedora	23,6	21	14,6	10,6%	25,1	21	15,0	10,0%
Homem Não Empreendedor	9,3	7	7,3	29,6%	10,4	8	8,2	30,3%
Homem Empreendedor	9,7	7	7,3	11,0%	10,6	8	8,1	11,1%

Categoria	2015			
	Média	Mediana	Desvio Padrão	% na amostra*
Mulher	21,0	20	13,4	56,6%
Homem	10,2	8	7,8	43,4%
Não Empreendedor	16,4	14	12,5	77,4%
Empreendedor	16,1	14	12,6	22,6%
Mulher Não Empreendedora	20,6	20	13,2	46,4%
Mulher Empreendedora	22,9	20	13,9	10,2%
Homem Não Empreendedor	10,2	8	7,9	31,1%
Homem Empreendedor	10,4	8	7,8	12,4%

*Amostra = PEA com horas de trabalho doméstico não nulas
Fonte: IBGE - PNAD | Elaboração Própria

Na base, em todos os anos analisados, as mulheres, em média, dedicam mais horas ao trabalho doméstico do que os homens. Em 2002, por exemplo, a média de horas semanais de trabalho doméstico para as mulheres era de 23,7 horas, enquanto para os homens era de apenas 10,2 horas. Essa disparidade se mantém consistente ao longo dos anos, ainda que com pequenas variações, sugerindo que o trabalho doméstico é predominantemente assumido pelas mulheres, independentemente da sua condição de empreendedora ou não. Além disso, a mediana das horas de trabalho doméstico entre as mulheres também é consistentemente mais alta do que a dos homens, reforçando a ideia de que a maioria das mulheres realiza uma quantidade significativa de trabalho não remunerado em casa.

Ao analisar as categorias de empreendedores e não empreendedores, observa-se que as mulheres empreendedoras também dedicam uma quantidade elevada de horas ao trabalho doméstico, com médias variando de 22,9 a 25,1 horas ao longo dos anos. No entanto, essa carga horária é geralmente maior do que a das mulheres não empreendedoras (por exemplo, em 2011, a média para mulheres empreendedoras foi de 25,1 horas, comparada a 22,3 horas para não

empreendedoras). Isso pode sugerir que as mulheres que optam pelo empreendedorismo estão, na verdade, buscando uma maior flexibilidade para conciliar o trabalho remunerado e o trabalho doméstico, mas não necessariamente diminuem sua carga de trabalho doméstico, o que acaba sobrecarregando ainda mais essas mulheres.

Para os homens, tanto os empreendedores quanto os não empreendedores, a média de horas de trabalho doméstico permanece significativamente inferior à das mulheres. Em 2002, os homens não empreendedores dedicavam, em média, 10,3 horas por semana ao trabalho doméstico, enquanto os homens empreendedores dedicavam apenas 10,1 horas. Essa pequena diferença entre as duas categorias masculinas é observada em todos os anos analisados e sugere que o papel de provedor, que é culturalmente atribuído aos homens, não afeta de maneira significativa a carga horária de trabalho doméstico que eles assumem. Assim, para os homens, a escolha pelo empreendedorismo não parece estar relacionada à busca por flexibilidade para realizar tarefas domésticas, ao contrário do que parece ocorrer com as mulheres.

Outra observação importante refere-se ao desvio padrão dos valores apresentados. Para as mulheres, o desvio padrão das horas de trabalho doméstico é relativamente alto em todos os anos, indicando uma variação considerável na quantidade de horas dedicadas a essas atividades, possivelmente influenciada por características como a presença de filhos, o tamanho da família e a renda familiar. Já para os homens, o desvio padrão é menor, sugerindo uma menor variação na quantidade de horas dedicadas ao trabalho doméstico, o que indica que a maioria dos homens se mantém em níveis baixos e similares de dedicação a essas atividades.

Os gráficos 1 a 5 de distribuição de horas trabalhadas por semana, que comparam homens e mulheres em anos selecionados (2002, 2005, 2008, 2011 e 2015), mostram a evolução das diferenças na carga horária entre os gêneros ao longo dos anos. Por exemplo, nos gráficos de 2002 e 2005, observamos picos na distribuição de horas trabalhadas por mulheres em torno de 20 a 30 horas semanais, indicando que muitas delas estão concentradas em jornadas de trabalho parcial. Essa distribuição de horas pode ser explicada pela necessidade de conciliar o trabalho remunerado com as responsabilidades domésticas, que recaem predominantemente sobre as mulheres, conforme discutido por Bento, Shao e Sohail (2021).

No decorrer dos anos, como mostrado nos gráficos de 2008, 2011 e 2015, percebe-se uma tendência de aumento da carga horária de trabalho das mulheres, mas ainda de forma desigual em

relação aos homens, que continuam a ter uma distribuição mais concentrada em jornadas completas (40 horas ou mais por semana).

Gráfico 1: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2002, filtrado para PEA.

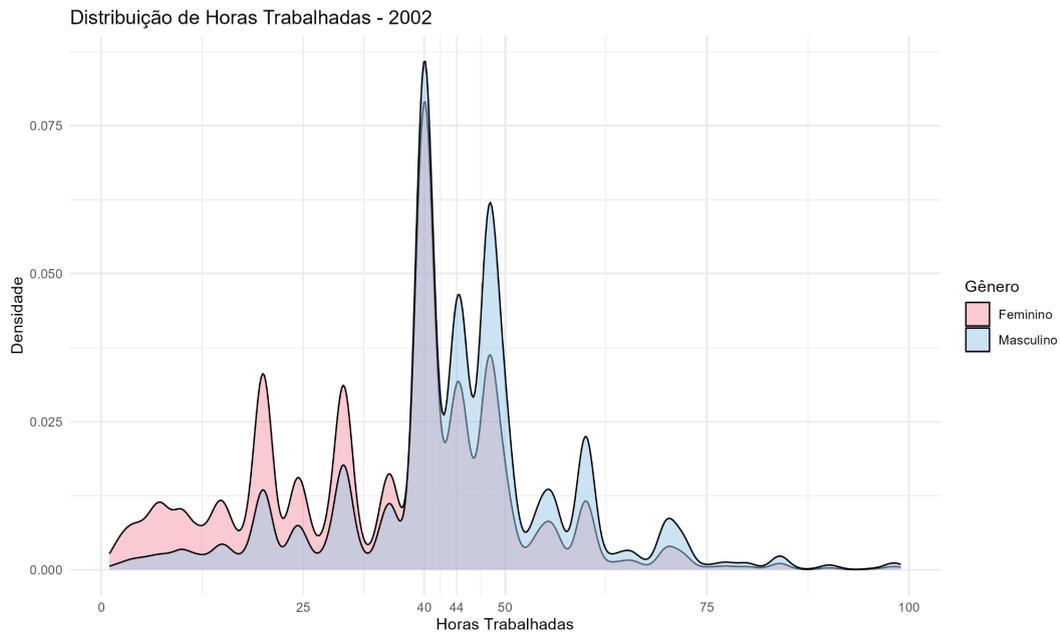


Gráfico 2: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2005, filtrado para PEA.

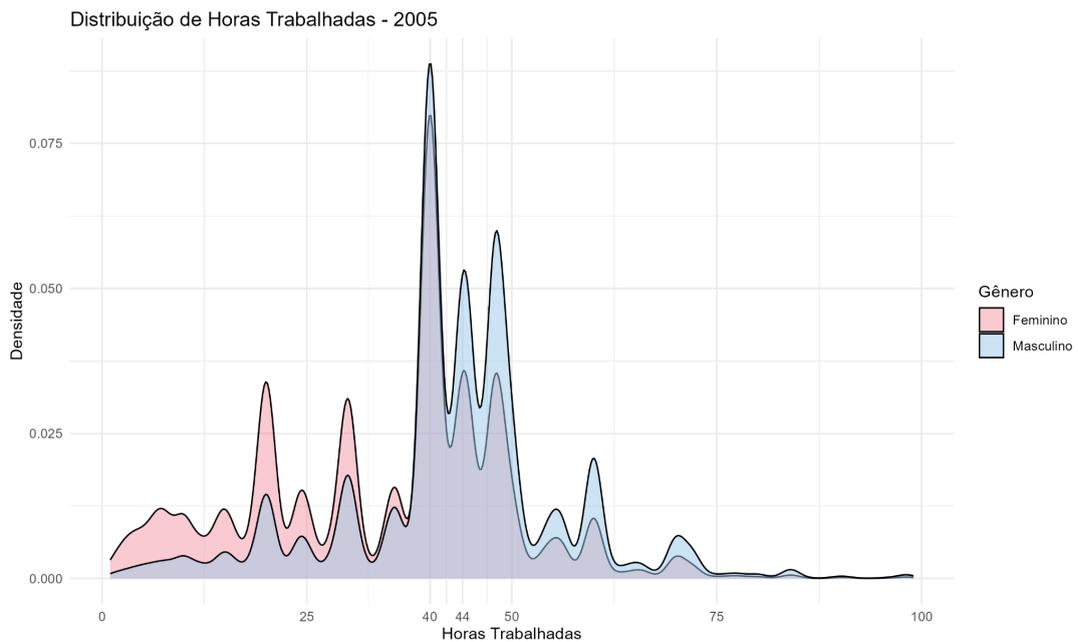


Gráfico 3: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2008, filtrado para PEA.

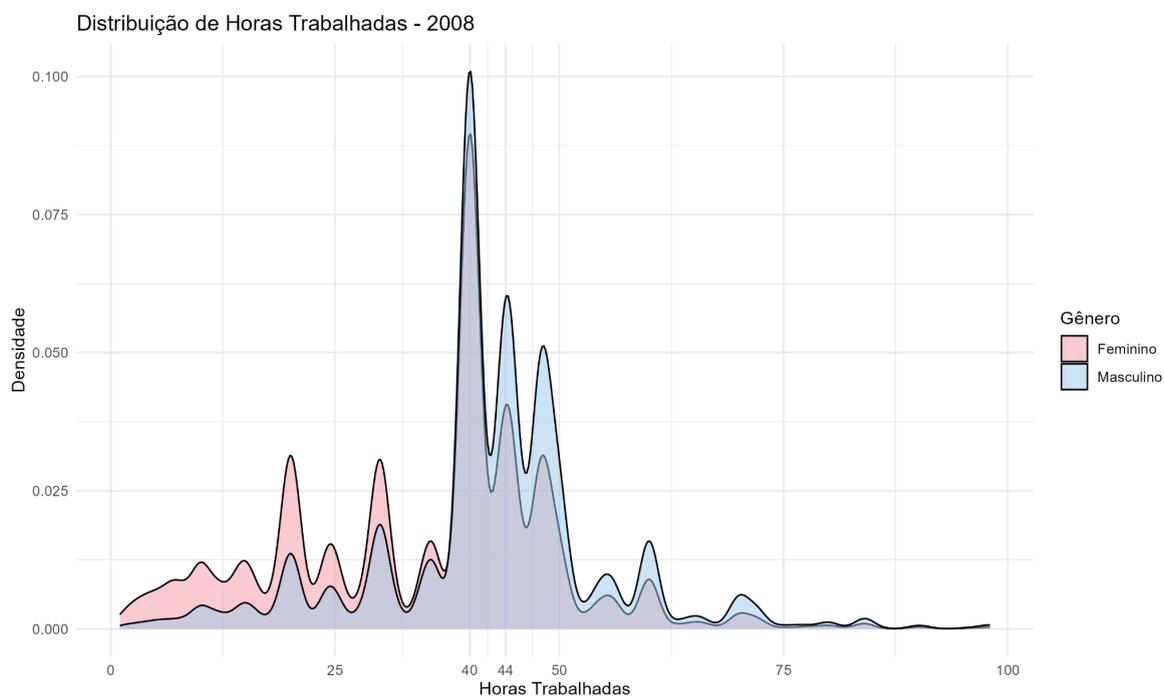


Gráfico 4: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2011, filtrado para PEA.

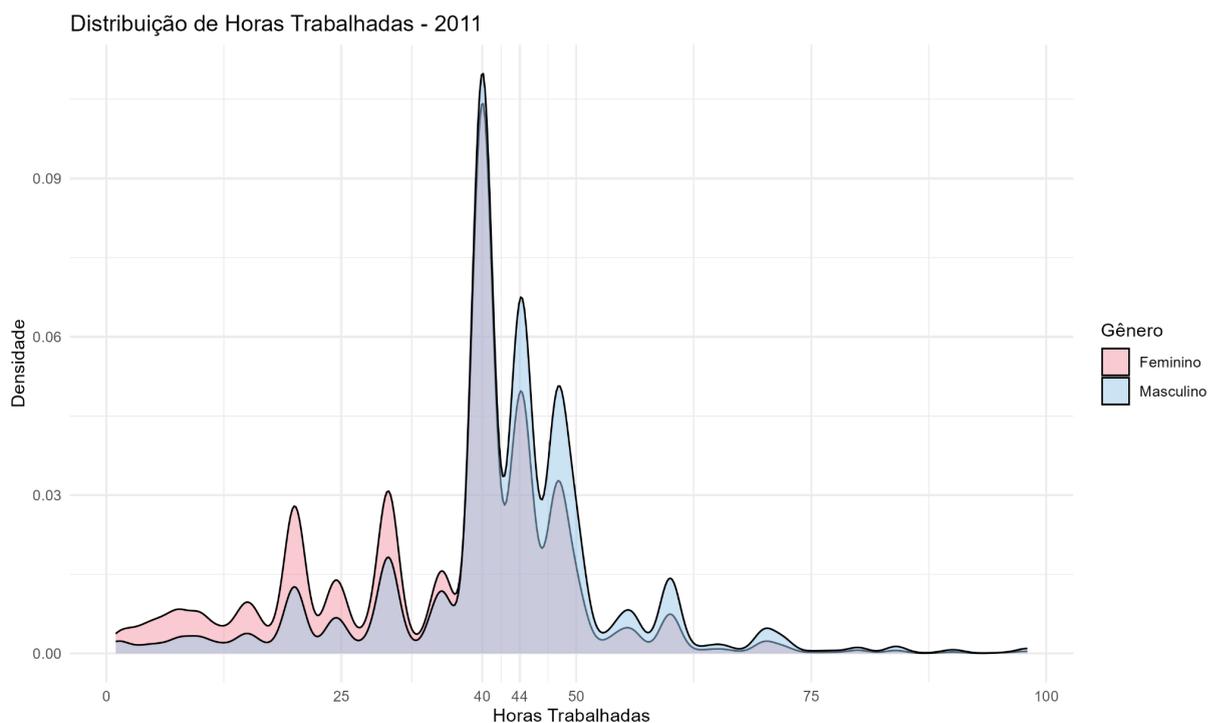
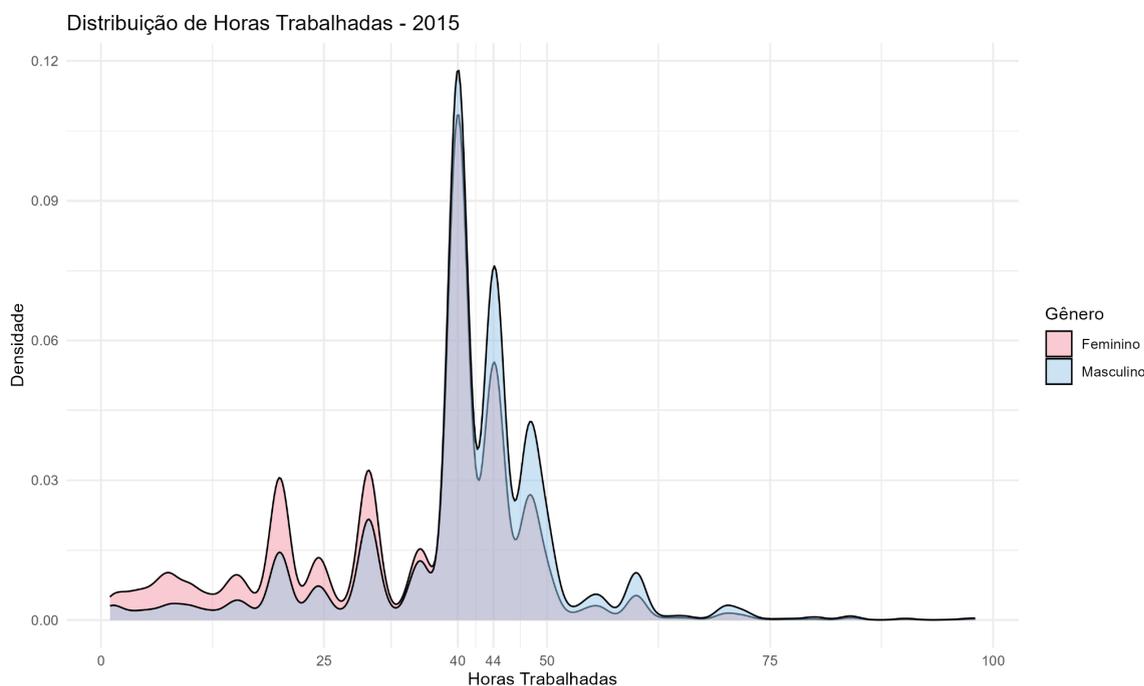


Gráfico 5: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre homens e mulheres, 2015, filtrado para PEA.



Os gráficos 6 a 10 de distribuição de horas trabalhadas por semana, que comparam mulheres empreendedoras e mulheres não empreendedoras em anos selecionados (2002, 2005, 2008, 2011 e 2015), mostram a densidade da distribuição de horas de trabalho entre esses dois grupos ao longo do tempo. De forma geral, observa-se que a distribuição das horas de trabalho apresenta padrões consistentes ao longo dos anos, mas com diferenças importantes entre as mulheres que são empreendedoras e aquelas que não são.

Nos gráficos, as mulheres empreendedoras (representadas pela cor laranja) tendem a ter uma distribuição mais ampla das horas de trabalho, com uma concentração notável em jornadas menores, como 20 a 30 horas semanais. Esse comportamento é consistente com a busca por flexibilidade, permitindo que as mulheres conciliem suas responsabilidades no lar com atividades remuneradas. A distribuição mais ampla, com picos em várias faixas de horas trabalhadas, indica que a carga horária varia bastante entre as empreendedoras, possivelmente de acordo com as demandas domésticas e a natureza do negócio. Além disso, há uma presença significativa de mulheres empreendedoras trabalhando entre 40 e 44 horas semanais, embora em menor quantidade em relação às mulheres não empreendedoras.

Por outro lado, as mulheres não empreendedoras (representadas pela cor azul) apresentam uma distribuição com picos mais altos e concentrados em 40 horas semanais, sugerindo que a maioria está engajada em empregos formais com uma carga horária fixa. Essa concentração em jornadas de trabalho completas indica que as mulheres não empreendedoras tendem a estar em posições assalariadas, onde há menos flexibilidade na definição da carga horária.

Ao longo dos anos, podemos ver algumas mudanças nesses padrões. Nos primeiros anos analisados (2002 e 2005), as mulheres não empreendedoras apresentam uma concentração muito clara em 40 horas, enquanto as empreendedoras têm uma distribuição muito mais dispersa, sugerindo que o empreendedorismo tem sido uma forma de adaptação à necessidade de balancear o trabalho remunerado e as obrigações domésticas. Nos anos posteriores, especialmente em 2015, observa-se que, embora a concentração de mulheres não empreendedoras em 40 horas semanais permaneça, há um ligeiro aumento na presença de mulheres empreendedoras que também trabalham em uma carga horária próxima à jornada completa. Esse movimento pode ser reflexo de um contexto econômico mais desafiador, no qual as mulheres precisaram aumentar a carga horária no empreendedorismo para suprir as necessidades financeiras de suas famílias.

Outra observação interessante é a presença de picos menores ao longo da faixa de 10 a 30 horas semanais para as empreendedoras em todos os anos analisados. Esses picos sugerem que, para muitas mulheres, o empreendedorismo está diretamente ligado à possibilidade de trabalhar em uma jornada reduzida, o que é essencial para quem precisa lidar com múltiplas responsabilidades, como o cuidado com filhos e outras obrigações familiares.

Gráfico 6: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2002, filtrado para PEA.

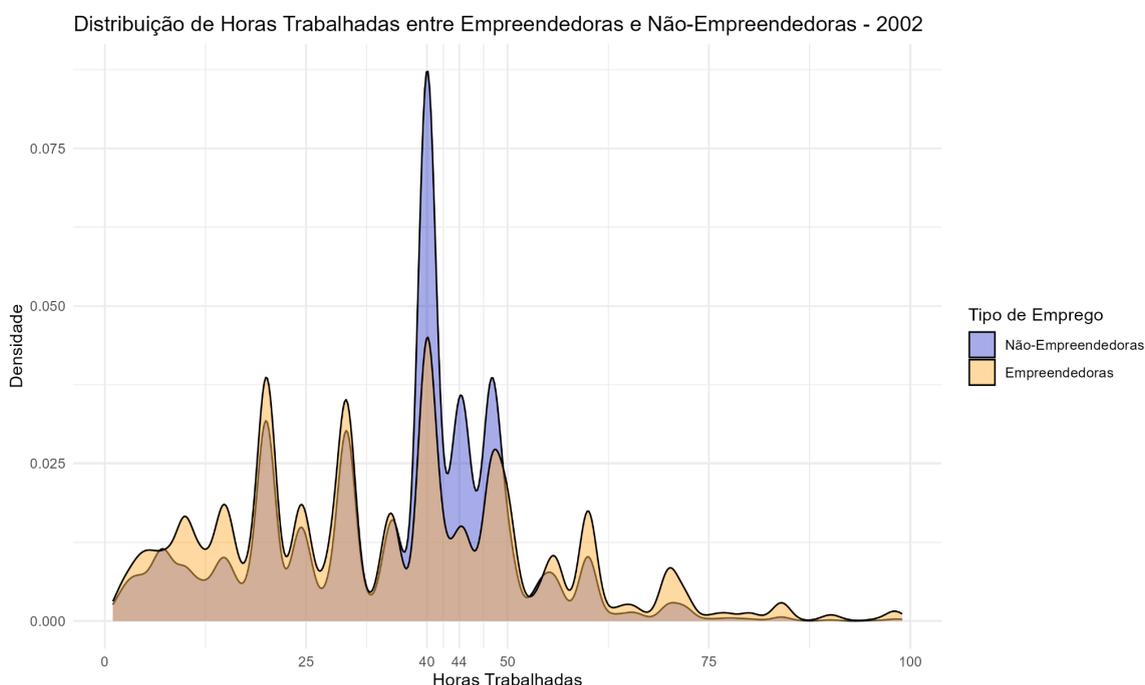


Gráfico 7: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2005, filtrado para PEA.

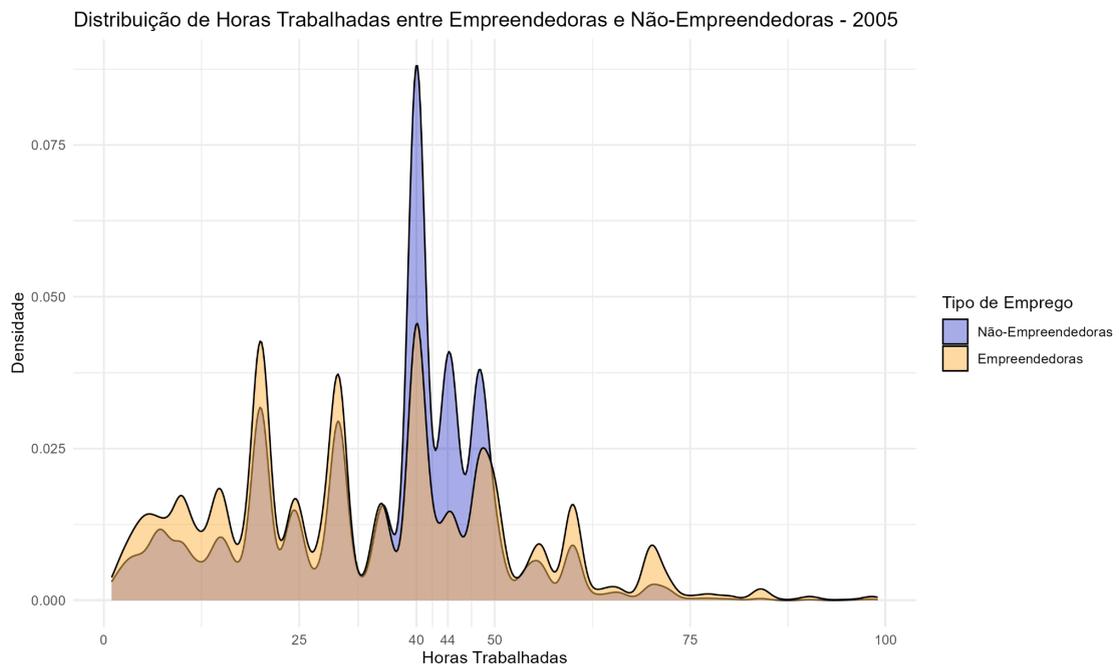


Gráfico 8: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2008, filtrado para PEA.

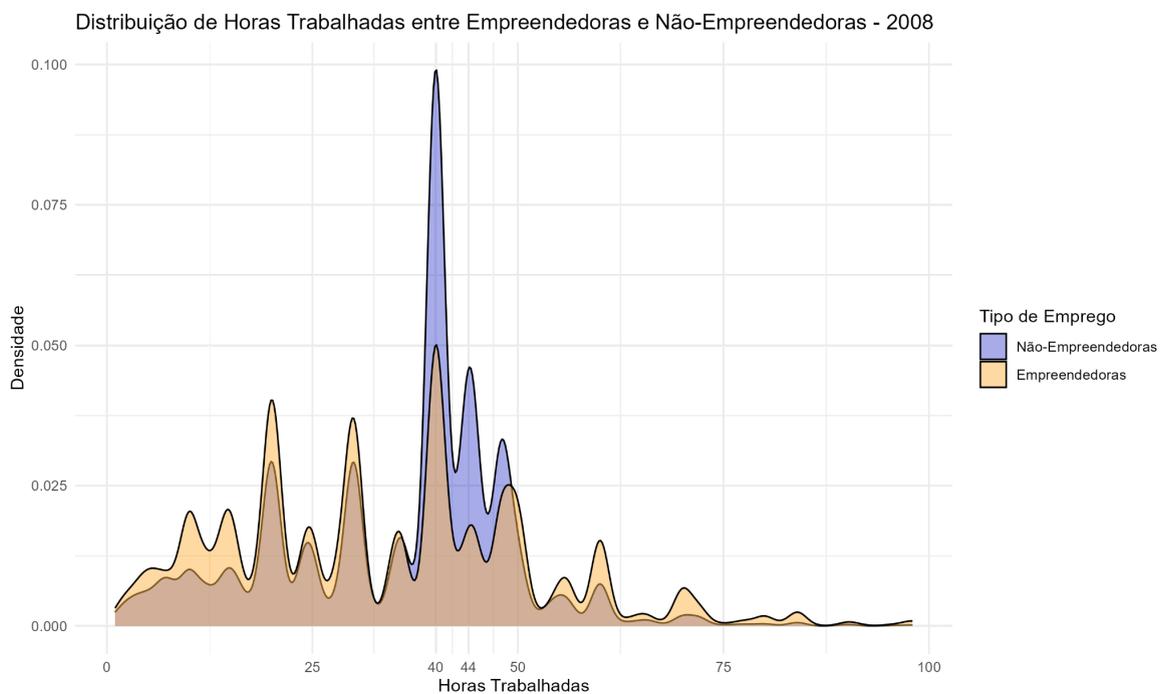


Gráfico 9: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2011, filtrado para PEA.

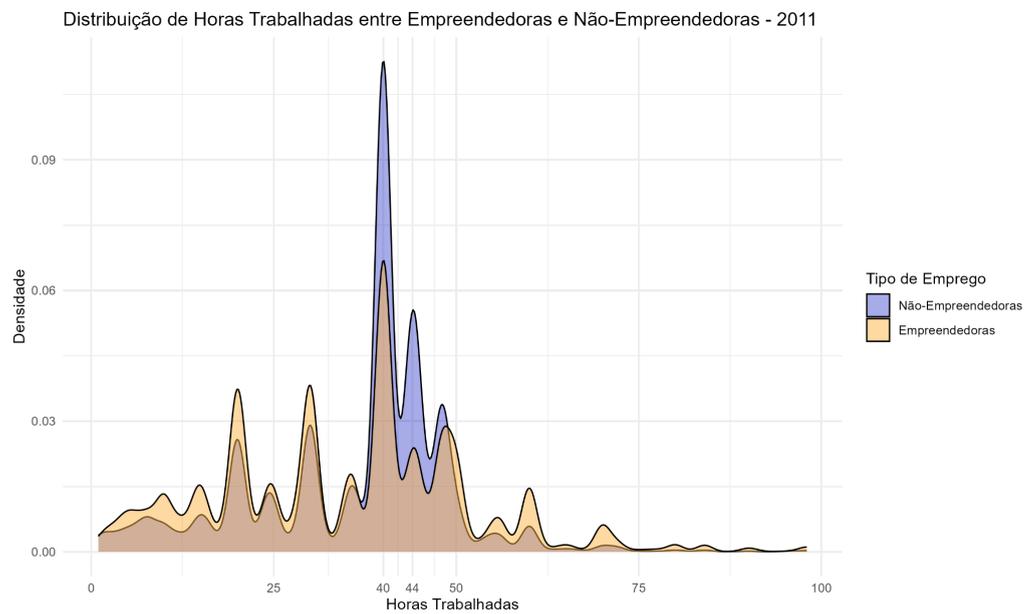
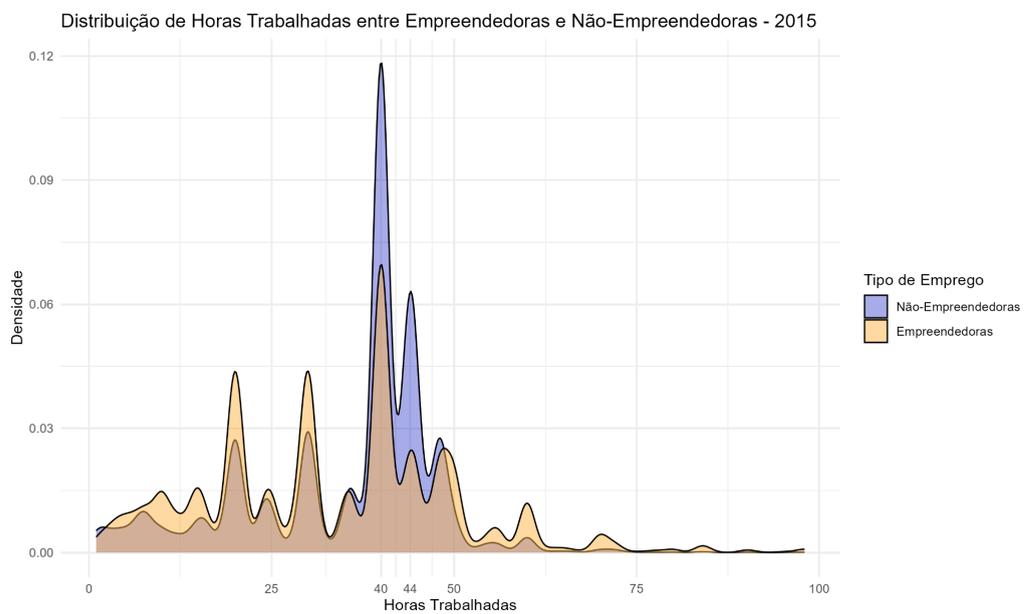


Gráfico 10: Distribuição de horas trabalhadas por semana, comparação entre mulheres empreendedoras e não empreendedoras, 2015, filtrado para PEA.



3.3.3. Empreendedorismo

A Tabela 7 mostra que, embora a participação de indivíduos empreendedores PEA tenha se mantido relativamente estável ao longo do período analisado, é possível observar uma leve tendência de crescimento na participação dos empreendedores, principalmente nos primeiros anos do período considerado. Esse aumento na participação pode estar associado ao contexto econômico da época, caracterizado por políticas de incentivo ao microempreendedorismo e à formalização do trabalho autônomo, além do crescimento do setor de serviços, que favoreceu a criação de pequenos negócios. A estabilização na participação dos empreendedores em anos subsequentes sugere que, embora o número de indivíduos que optam por empreender seja significativo, há um limite para o crescimento dessa modalidade, possivelmente devido a barreiras de entrada, como dificuldades de acesso ao crédito e ao capital.

Tabela 7: Participação (%) de indivíduos empreendedores e não empreendedores nas PNADs de 2002 a 2015, somente PEA.

ANO	Participação na Amostra* (%)	
	Não Empreendedor(a)	Empreendedor(a)
2002	75,9	24,1
2003	76,0	24,0
2004	76,1	23,9
2005	76,4	23,6
2006	76,3	23,7
2007	76,8	23,2
2008	76,8	23,2
2009	77,1	22,9
2011	76,9	23,1
2012	76,8	23,2
2013	77,0	23,0
2014	76,6	23,4
2015	75,7	24,3

Fonte: IBGE - PNAD | Elaboração Própria

*Somente População Economicamente Ativa (PEA)

A Tabela 8, que detalha a participação de indivíduos femininos empreendedores e não empreendedores, revela uma diferença clara entre homens e mulheres na escolha pelo empreendedorismo. Ao longo dos anos analisados, a participação das mulheres no empreendedorismo tem se mantido relativamente estável, embora consideravelmente menor do que a dos homens. Este fato pode ser explicado pela combinação de fatores estruturais e culturais que limitam as oportunidades para as mulheres. As mulheres enfrentam restrições mais severas no

acesso a financiamento e suporte institucional, o que torna mais difícil para elas iniciar e expandir negócios em comparação aos homens. Além disso, as responsabilidades domésticas e de cuidado, que recaem desproporcionalmente sobre as mulheres, limitam sua capacidade de dedicar o tempo e os recursos necessários para empreender, especialmente em setores de alto crescimento e retorno financeiro, como discutido por Bento, Shao e Sohail (2021).

Tabela 8: Participação (%) de indivíduos femininos empreendedores e não empreendedores nas PNADs de 2002 a 2015, somente PEA.

ANO	Participação na Amostra* (%)	
	Não Empreendedora	Empreendedora
2002	83,0	17,0
2003	83,1	16,9
2004	82,9	17,1
2005	83,1	16,9
2006	82,9	17,1
2007	83,0	17,0
2008	82,6	17,4
2009	83,0	17,0
2011	83,4	16,6
2012	83,1	16,9
2013	83,4	16,6
2014	82,9	17,1
2015	82,3	17,7

Fonte: IBGE - PNAD | Elaboração Própria

*Somente População Economicamente Ativa (PEA)

4. Metodologia e resultados

4.1. Modelos

Neste capítulo são apresentados os modelos econométricos utilizados para examinar as relações entre o empreendedorismo, as horas trabalhadas e os fatores determinantes dessas variáveis no contexto do empreendedorismo feminino no Brasil. Todos os modelos foram desenvolvidos utilizando a base de dados composta apenas por indivíduos pertencentes à PEA, sendo excluídos aqueles que não possuíam informações sobre horas trabalhadas e salário, garantindo assim que a análise se concentre em pessoas com participação ativa e dados completos no mercado de trabalho.

O Modelo 1 trata de uma regressão de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), em que a variável dependente é o logaritmo das horas trabalhadas. A análise foi feita considerando homens e mulheres, permitindo observar como as diferentes características se refletem no esforço de trabalho, considerando as especificidades de gênero. O Modelo 2 é um modelo de probabilidade linear, no qual a variável dependente é uma dummy que indica se o indivíduo é empreendedor ou não. Nesse caso, a análise busca entender os fatores que influenciam a escolha ocupacional, levando em conta a possibilidade de empreender como uma alternativa ao trabalho formal. Assim como no Modelo 1, foi utilizada a base contendo homens e mulheres, de modo a identificar os fatores que aumentam ou diminuem a probabilidade de se tornar empreendedor.

No Modelo 3, seguiu-se a mesma lógica do Modelo 2, mas focando exclusivamente na população feminina. Este modelo de probabilidade linear possibilita entender quais fatores são mais determinantes para a escolha do empreendedorismo pelas mulheres, como, por exemplo, a carga de trabalho doméstico e a presença de filhos, explorando as motivações específicas que diferenciam as mulheres dos homens nesse aspecto. O Modelo 4 é uma regressão MQO que utiliza a base apenas com mulheres, focando na quantidade de horas trabalhadas. Este modelo é importante para observar como fatores como idade, presença de filhos, estado civil e trabalho doméstico impactam a carga horária das mulheres no mercado de trabalho formal, sem a interferência dos homens na análise.

O Modelo 5 é semelhante ao Modelo 4, mas considera apenas mulheres em empregos fixos. O objetivo é entender de forma mais específica como os determinantes afetam a carga horária de mulheres em ocupações que oferecem maior estabilidade, possibilitando um comparativo com os demais modelos sobre trabalho formal e empreendedorismo. Já o Modelo 6 é um MQO que considera exclusivamente mulheres empreendedoras. Com esse modelo, buscamos identificar os fatores que influenciam a quantidade de horas dedicadas ao trabalho por mulheres que optaram pelo empreendedorismo, explorando como a busca por flexibilidade e a presença de responsabilidades familiares afetam sua carga de trabalho.

Os Modelos 7 e 8 consideram exclusivamente homens. O Modelo 7 segue a estrutura do MQO para estimar o logaritmo das horas trabalhadas, permitindo uma análise dos determinantes da carga horária de trabalho masculina e possibilitando uma comparação direta com os resultados para as mulheres. O Modelo 8, por sua vez, é um modelo de probabilidade linear, no qual a variável dependente é a dummy de escolha ocupacional, indicando se o indivíduo é ou não empreendedor. Este modelo busca entender quais fatores são mais influentes na decisão dos homens em empreender, destacando as diferenças e similaridades em relação às mulheres.

Os modelos MQO têm como variável dependente o logaritmo das horas trabalhadas, enquanto os modelos de probabilidade linear utilizam a dummy de escolha ocupacional, isto é, ser ou não empreendedor. O que difere um modelo do outro é a base utilizada — homens e mulheres, apenas mulheres, com segmentações adicionais baseadas no tipo de ocupação, ou apenas homens. A regressão base para o modelo MQO é:

$$\log_horas\ trabalhadas = idade + idade2 + generodm + dummies\ de\ anos\ (2002\ a\ 2015) + dummies\ de\ região + casado + numfilhos + numfilhos06 + analfabeto + \log_horas_trab_dom + branco + pardo + preto + amarelo + indígena + anos\ de\ estudo + \log_salario + empreendedor + numfilhos12 + numfilhos18 + trab_fixo$$

Já a regressão base para o modelo de probabilidade linear é:

$$empreendedor = idade + idade2 + generodm + dummies\ de\ anos\ (2002\ a\ 2015) + dummies\ de\ região + casado + numfilhos + numfilhos06 + analfabeto + \log_horas_trab_dom + branco + pardo + preto + amarelo + indígena + anos\ de\ estudo + \log_salario + numfilhos12 + numfilhos18 + \log_horas\ trabalhadas$$

4.2. Resultados

4.2.1. Modelos 1 e 2 - regressões com homens e mulheres

Tabela 9: Resultados das Regressões - Modelos 1 e 2

<i>Variáveis Independentes</i>	<i>Variável Dependente:</i>	
	log_horas_trab	empreendedor
	Modelo 1	Modelo 2
	(1)	(2)
Idade	-0.004*** (0.00004)	0.007*** (0.00003)
Gênero Feminino	-0.165*** (0.001)	-0.113*** (0.001)
Casado	0.012*** (0.001)	0.021*** (0.001)
Número de Filhos	0.002** (0.001)	-0.001 (0.001)

Número de Filhos até 6 Anos	-0.006*** (0.001)	0.005*** (0.001)
Número de Filhos até 12 Anos	-0.017*** (0.001)	0.008*** (0.001)
Número de Filhos até 18 Anos	0.017*** (0.001)	-0.002** (0.001)
Log Horas de Trabalho Doméstico	-0.069*** (0.001)	0.018*** (0.0005)
Anos de Estudo	-0.001*** (0.0001)	-0.008*** (0.0001)
Log do Salário	0.010*** (0.0002)	0.007*** (0.0001)
Empreendedor	0.120*** (0.001)	-----
Trabalho Fixo	0.292*** (0.001)	-----
Log das Horas Trabalhadas	-----	-0.033*** (0.001)
Constante	3.703*** (0.096)	0.045 (0.077)
Observações	1,464,516	1,464,516
R ²	0.135	0.074
R ² Ajustado	0.135	0.074

Nota: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01;

Estatísticas *t* em parantêses;

Foram excluídas da tabela as dummies de raça, ano e região.

Fonte: IBGE - PNAD. Elaboração própria

Analisando a Tabela 9, podemos avaliar os Modelos 1 e 2. No Modelo 1, um dos resultados mais relevantes é o coeficiente positivo e significativo para a variável "Empreendedor", indicando que ser empreendedor está associado a um aumento de aproximadamente 12% nas horas trabalhadas em comparação aos não empreendedores. Isso reflete as características específicas do trabalho autônomo, que tende a demandar uma dedicação maior e menos restrita por jornadas formais, uma característica marcante do empreendedorismo.

Por outro lado, o coeficiente para o gênero feminino mostra uma redução de cerca de 17% nas horas trabalhadas em relação aos homens. Esse resultado é consistente com as desigualdades de gênero documentadas na literatura, onde as mulheres, além de se dedicarem ao trabalho remunerado, enfrentam uma carga desproporcional de responsabilidades domésticas e

de cuidado, o que limita sua participação no mercado formal. Essa redução é ainda mais evidente considerando outras variáveis da regressão, como o número de filhos pequenos. A presença de filhos menores de seis anos está associada a uma redução de cerca de 6% nas horas trabalhadas, enquanto filhos menores de doze anos têm um efeito semelhante, diminuindo em torno de 1,7% o total de horas dedicadas ao trabalho. Esses resultados indicam que a presença de filhos impacta homens e mulheres de forma semelhante, reduzindo a carga de trabalho devido às necessidades de cuidado.

Além disso, o tempo dedicado ao trabalho doméstico também apresenta um efeito negativo, com uma redução de cerca de 7% nas horas trabalhadas para cada aumento proporcional das horas de tarefas domésticas. Esse resultado reforça a ideia de que o trabalho doméstico, em geral, concorre diretamente com o trabalho remunerado, afetando a capacidade de dedicar mais tempo ao mercado (MORALES-URRUTIA, 2023).

Analisando o segundo modelo, o coeficiente para o gênero feminino é negativo, indicando que as mulheres têm uma probabilidade cerca de 11% menor de serem empreendedoras em comparação aos homens. Esse resultado reflete a desigualdade no acesso ao empreendedorismo, onde os homens predominam como empreendedores. Apesar disso, o coeficiente positivo e significativo para as horas de trabalho doméstico sugere que há uma relação positiva de 1,8% entre dedicar mais tempo ao trabalho doméstico e a escolha de empreender. Isso pode indicar que o empreendedorismo é uma alternativa para aqueles que precisam de mais flexibilidade para conciliar trabalho e responsabilidades domésticas.

Ainda, a presença de filhos pequenos, especificamente aqueles com menos de seis e doze anos, tem um efeito positivo e significativo, aumentando a probabilidade de se tornar empreendedor em cerca de 0,5% e 0,8%, respectivamente. Embora esse efeito seja relativamente pequeno, ele é significativo e corrobora a hipótese de que o empreendedorismo pode ser uma estratégia adotada para permitir maior flexibilidade, especialmente no cuidado com filhos pequenos.

Em termos de significância geral, ambas as regressões mostram um nível de significância alto para as principais variáveis, o que indica que os modelos são robustos e adequados para explicar tanto a quantidade de horas trabalhadas quanto a decisão de ser ou não empreendedor. Esses resultados se complementam ao mostrar que tanto a carga horária quanto a

escolha ocupacional são fortemente influenciadas por fatores como gênero, responsabilidades domésticas e a presença de filhos.

4.2.2. Modelos 3 e 4 - regressões somente com mulheres

Tabela 10: Resultados das Regressões - Modelos 3 e 4

<i>Variáveis Independentes</i>	<i>Variável Dependente:</i>	
	empreendedor Modelo 3 (3)	log_horas_trab Modelo 4 (4)
Idade	0.005*** (0.00004)	-0.005*** (0.0001)
Casado	0.022*** (0.001)	-0.001 (0.001)
Número de Filhos	0.006*** (0.001)	0.011*** (0.001)
Número de Filhos até 6 Anos	0.010*** (0.001)	-0.023*** (0.002)
Número de Filhos até 12 Anos	0.009*** (0.001)	-0.027*** (0.002)
Número de Filhos até 18 Anos	-0.013*** (0.001)	0.013*** (0.002)
Analfabeto	-0.101*** (0.002)	-0.189*** (0.003)
Log Horas de Trabalho Doméstico	0.036*** (0.001)	-0.107*** (0.001)
Anos de Estudo	-0.004*** (0.0001)	-0.0002 (0.0002)
Log do Salário	0.007*** (0.0002)	0.013*** (0.0002)
Empreendedor	-----	0.080*** (0.002)
Trabalho Fixo	-----	0.347*** (0.002)
Log das Horas Trabalhadas	-0.049*** (0.001)	-----
Constante	0.028 (0.089)	3.623*** (0.129)
Observações	829,633	829,633

R ²	0.051	0.143
R ² Ajustado	0.051	0.143

Nota: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01;

Estatísticas *t* em parantêses;

Foram excluídas da tabela as dummies de raça, ano e região.

Fonte: IBGE - PNAD. Elaboração própria

Analisando a Tabela 10, é possível observar os resultados dos Modelos 3 e 4, que se referem exclusivamente à amostra de mulheres. No Modelo 3, observa-se que o número de filhos pequenos (menos de 6 anos e menos de 12 anos) tem um impacto maior na decisão de se tornar empreendedora quando comparado ao Modelo 2, que incluía homens e mulheres. Filhos menores de 6 anos aumentam a probabilidade de uma mulher se tornar empreendedora em cerca de 1%, enquanto filhos menores de 12 anos têm um impacto de aproximadamente 0,9%. Esses valores são superiores aos observados no Modelo 2, reforçando a ideia que aponta para o empreendedorismo como uma alternativa para mulheres que buscam mais flexibilidade de tempo para conciliar as responsabilidades de cuidado familiar.

Além disso, o efeito do trabalho doméstico sobre a escolha de ser empreendedora no Modelo 3 é o dobro do observado no Modelo 2, com um coeficiente que indica um aumento de aproximadamente 3,6% na probabilidade de empreender. Esse resultado sugere que, para as mulheres, o empreendedorismo é particularmente atraente quando precisam lidar com uma alta carga de responsabilidades domésticas, indicando que a flexibilidade temporal proporcionada por essa escolha é um fator determinante.

No Modelo 4, que também considera apenas a amostra de mulheres, percebe-se que o número de filhos pequenos reduz significativamente a quantidade de horas trabalhadas. Filhos menores de 6 anos levam a uma diminuição de cerca de 2,3% nas horas trabalhadas, enquanto filhos menores de 12 anos reduzem a carga horária em cerca de 2,7%. Esses efeitos são consideravelmente maiores do que os observados no Modelo 1, que incluía homens, sugerindo que a presença de filhos tem um impacto mais significativo na jornada de trabalho das mulheres.

O trabalho doméstico, por sua vez, apresenta um impacto negativo relevante, reduzindo as horas trabalhadas semanalmente em cerca de 10,7%, uma redução quase duas vezes maior do que a observada no Modelo 1. Esse resultados demonstram que as responsabilidades com filhos

e tarefas domésticas afetam a quantidade de horas trabalhadas, levando muitas mulheres a optarem por um regime de trabalho mais flexível.

O coeficiente positivo e significativo para o empreendedorismo no Modelo 4 indica que ser empreendedora está associado a um aumento de cerca de 8% nas horas trabalhadas. No entanto, esse aumento não deslegitima a tese central do trabalho, pois pode estar relacionado ao fato de que as mulheres precisam trabalhar mais para garantir o sucesso de seus empreendimentos, especialmente em um contexto onde as responsabilidades familiares também precisam ser cumpridas. Isso sugere que o empreendedorismo, embora ofereça flexibilidade, também exige um aumento considerável na carga horária, o que pode ser uma tentativa das empreendedoras de equilibrar as demandas do trabalho e da família.

4.2.3. Modelos 5 e 6 - regressões somente com mulheres, por escolha ocupacional

Tabela 11: Resultados das Regressões - Modelos 5 e 6

<i>Variáveis Independentes</i>	<i>Variável Dependente: log_horas_trab</i>	
	Modelo 5 (5)	Modelo 6 (6)
Idade	-0.003*** (0.0001)	0.002*** (0.0002)
Casado	-0.006*** (0.001)	0.037*** (0.004)
Número de Filhos	-0.007*** (0.001)	0.014*** (0.002)
Número de Filhos até 6 Anos	-0.001 (0.002)	-0.041*** (0.004)
Número de Filhos até 12 Anos	0.0002 (0.002)	-0.023*** (0.004)
Número de Filhos até 18 Anos	0.003**	0.030***

	(0.001)	(0.004)
Log Horas de Trabalho Doméstico	-0.026*** (0.001)	-0.189*** (0.003)
Anos de Estudo	-0.016*** (0.0002)	0.008*** (0.0005)
Log do Salário	0.001*** (0.0002)	0.015*** (0.0005)
Constante	3.958*** (0.130)	3.506*** (0.404)
Observações	374,959	175,804
R ²	0.038	0.062
R ² Ajustado	0.038	0.062

Nota: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01;

Estatísticas t em parantêses;

Foram excluídas da tabela as dummies de raça, ano e região.

Fonte: IBGE - PNAD. Elaboração própria

A Tabela 11 apresenta os Modelos 5 e 6, ambos somente com mulheres, mas com características ocupacionais diferentes: o Modelo 5 refere-se a mulheres com trabalho fixo, enquanto o Modelo 6 se refere a mulheres empreendedoras. No Modelo 5, os resultados indicam que filhos de qualquer idade reduzem marginalmente as horas trabalhadas, sendo que o impacto dos filhos menores de seis anos é praticamente insignificante, enquanto os filhos menores de 18 anos aumentam em aproximadamente 0,3% as horas trabalhadas. Esse comportamento pode ser interpretado como uma evidência de que, para mulheres com trabalho fixo, a quantidade de filhos afeta de forma menos intensa a carga horária de trabalho. Dessa forma, o Modelo 5 serve como contrafactual, mostrando que a estrutura de trabalho formal, com um horário rígido, pode limitar as opções de ajuste na carga de trabalho, mesmo diante de maiores responsabilidades familiares.

No caso do Modelo 6, que considera mulheres empreendedoras, a relação entre filhos pequenos e carga horária é bem diferente. Filhos menores de seis anos levam a uma redução de cerca de 4,1% nas horas trabalhadas, enquanto filhos menores de doze anos reduzem a carga horária em aproximadamente 2,3%. Esses impactos são significativamente mais expressivos do que os observados no Modelo 5, sugerindo que o empreendedorismo é uma escolha que permite

a flexibilidade necessária para conciliar as responsabilidades de cuidado com filhos pequenos. Além disso, o trabalho doméstico tem um impacto negativo ainda maior nas horas trabalhadas, com uma redução de cerca de 18,9%, em comparação com uma redução de 2,6% observada no Modelo 5. Esses resultados corroboram a tese de que o empreendedorismo feminino está fortemente associado à busca por flexibilidade temporal, a fim de gerenciar as demandas do cuidado familiar e do trabalho doméstico de forma mais eficiente.

Embora a redução nas horas trabalhadas devido à presença de filhos no Modelo 6 não seja tão expressiva quanto a de outras variáveis, ela ainda representa um impacto considerável e é um sinal de que o tema merece mais atenção e estudos aprofundados. Esses achados sugerem que, apesar de as mulheres empreendedoras terem alguma flexibilidade para adaptar suas horas de trabalho às suas responsabilidades familiares, a presença de filhos pequenos continua sendo um desafio significativo para equilibrar a jornada de trabalho.

4.2.4. Modelos 7 e 8 - regressões somente com homens

Tabela 12: Resultados das Regressões - Modelos 7 e 8

<i>Variáveis Independentes</i>	<i>Variável Dependente:</i>	
	log horas trab	empreendedor
	Modelo 7 (7)	Modelo 8 (8)
Idade	-0.003*** (0.0001)	0.008*** (0.0001)
Casado	0.061*** (0.001)	0.001 (0.001)
Número de Filhos	0.005*** (0.001)	-0.003*** (0.001)
Número de Filhos até 6 Anos	0.003* (0.001)	0.0003 (0.001)
Número de Filhos até 12 Anos	-0.004** (0.002)	0.001 (0.002)
Número de Filhos até 18 Anos	0.016*** (0.002)	0.009*** (0.002)

Log Horas de Trabalho Doméstico	-0.007*** (0.001)	0.003*** (0.001)
Anos de Estudo	-0.005*** (0.0002)	-0.014*** (0.0002)
Log do Salário	0.005*** (0.0002)	0.007*** (0.0002)
Empreendedor	0.110*** (0.002)	-----
Trabalho Fixo	0.179*** (0.001)	-----
Log das Horas Trabalhadas	-----	-0.007*** (0.001)
Constant	3.683*** (0.137)	-0.153 (0.140)
Observações	634,883	634,883
R ²	0.051	0.089
R ² Ajustado	0.051	0.089

Nota: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01;

Estatísticas t em parantêses;

Foram excluídas da tabela as dummies de raça, ano e região.

Fonte: IBGE - PNAD. Elaboração própria

Analisando a Tabela 12, que contém os resultados dos Modelos 7 e 8, focados exclusivamente em homens, algumas observações relevantes podem ser feitas em relação às variáveis analisadas. No Modelo 7, que se refere ao log das horas trabalhadas, a presença de filhos de diferentes idades revela impactos variados sobre a carga horária dedicada ao trabalho. Filhos até seis anos estão associados a um aumento de 0,3% nas horas trabalhadas, enquanto a presença de filhos até 12 anos reduz essas horas em aproximadamente 0,4%. Para filhos até 18 anos, o impacto é positivo, resultando em um aumento de cerca de 1,6%. Esses achados sugerem que, para os homens, filhos pequenos não são um empecilho para a dedicação ao trabalho formal; pelo contrário, eles podem até aumentar o esforço de trabalho, provavelmente devido à necessidade de prover financeiramente. Já para filhos na faixa etária intermediária, a leve redução indica que essa fase pode demandar mais atenção.

O trabalho doméstico apresenta um coeficiente que indica uma redução de 0,7% nas horas de trabalho formal, o que é relativamente menor do que o observado em modelos que incluem mulheres. Isso sugere que o trabalho doméstico impacta menos os homens em termos de limitação de horas de trabalho no mercado formal, reforçando que a sobrecarga doméstica tende a ser mais intensa entre as mulheres.

No Modelo 8, que examina a probabilidade de ser empreendedor, observa-se que ter filhos de forma geral está associado a uma redução de 0,3% na probabilidade de empreender, enquanto ter filhos até 18 anos aumenta essa probabilidade em 0,9%. Esse resultado sugere que, para homens com filhos mais velhos, o empreendedorismo pode ser uma opção mais atrativa, talvez devido a uma maior estabilidade ou porque os filhos mais velhos exigem menos cuidados diretos, permitindo maior flexibilidade. Além disso, os coeficientes de ter filhos mais novos não foram significativos, o que demonstra que, para homens, a presença de filhos pequenos não é um fator decisivo na escolha por empreender.

Outro ponto de destaque é que as horas dedicadas ao trabalho doméstico têm um impacto positivo e significativo na probabilidade de ser empreendedor, indicando que, mesmo para os homens, o trabalho autônomo pode oferecer a flexibilidade necessária para equilibrar as responsabilidades domésticas com o trabalho remunerado. Entretanto, esse valor é muito menor do que o observado para as mulheres, o que reforça que, apesar de os homens também buscarem flexibilidade, essa necessidade é muito mais intensa entre as mulheres.

Esses resultados indicam que, para os homens, o impacto dos filhos e das responsabilidades domésticas nas decisões de trabalho e escolha ocupacional é menos expressivo do que o observado entre as mulheres, ressaltando as diferenças de gênero na dinâmica do trabalho e no empreendedorismo. Além disso, esses dois modelos servem como uma forma de reforçar a tese central da monografia, pois muitos dos resultados observados diferem significativamente dos resultados obtidos para as mulheres, evidenciando que a influência do gênero perpassa as estruturas do mercado de trabalho, afetando tanto as horas trabalhadas quanto a escolha de ser ou não empreendedor. Dessa forma, esses modelos demonstram que as dinâmicas do trabalho são intrinsecamente ligadas ao gênero, refletindo desigualdades de acesso e diferenças nas demandas domésticas que afetam homens e mulheres de maneiras distintas.

5. Conclusão

Com base nos resultados apresentados, observa-se que o empreendedorismo feminino no Brasil no período de 2002 a 2015 esteve, de fato, fortemente vinculado à busca por flexibilidade de tempo, especialmente para o cuidado da família e responsabilidades domésticas. Este achado corrobora com a literatura internacional, que aponta que mulheres, em diversos contextos, optam pelo empreendedorismo como forma de conciliar melhor as suas múltiplas funções, tanto no ambiente familiar quanto no mercado de trabalho (BENTO, SHAO, SOHAIL, 2021). No entanto, cabe ressaltar que, embora o empreendedorismo possa oferecer flexibilidade, muitas vezes ele vem acompanhado de uma carga de trabalho consideravelmente maior, como foi evidenciado pelo coeficiente positivo de horas trabalhadas entre empreendedoras, em comparação com mulheres em empregos fixos. Essa característica ressalta que, além de oferecer maior flexibilidade, o empreendedorismo exige um compromisso e esforço que, sem o suporte institucional adequado, pode se tornar um fardo para as mulheres.

Os resultados do Modelo 6, que focam exclusivamente em mulheres empreendedoras, reforçam que, mesmo quando os coeficientes não são extremamente elevados, eles apontam para uma correlação significativa que não pode ser ignorada. A redução das horas trabalhadas por mulheres com filhos pequenos e a influência negativa do trabalho doméstico sobre as horas de trabalho formal demonstram que a flexibilidade é, de fato, um fator determinante para o empreendedorismo feminino.

Tais resultados enfatizam a necessidade de políticas públicas voltadas ao suporte das mulheres, especialmente em relação à provisão de creches e escolas em tempo integral, que podem contribuir para aliviar a carga de cuidado e permitir que as mulheres se engajem mais plenamente em atividades empreendedoras ou busquem melhores oportunidades no mercado formal. Pesquisas recentes mostram que o acesso à creche pode aumentar o emprego feminino de 5% a 47%, dependendo do contexto (J-PAL POLICY INSIGHT, 2023).

As práticas mais eficazes são aquelas que adotam uma abordagem ampla de ecossistema, apoiando o desenvolvimento de habilidades empresariais, financiamento inovador, mentoria e abordando as restrições de tempo e mobilidade enfrentadas pelas mulheres (MAQUERA, 2022). Nesse sentido, políticas públicas que visem a promoção do empreendedorismo feminino precisam considerar não apenas os aspectos econômicos, mas

também os desafios sociais que impactam diretamente a capacidade das mulheres de se dedicarem a suas atividades empreendedoras. Além disso, a criação de diferentes regulamentações, normas e leis pode criar incentivos positivos ou apresentar oportunidades que favoreçam o empreendedorismo feminino (MORALES-URRUTIA, 2023).

Portanto, o desenvolvimento de políticas públicas que incentivem não apenas o empreendedorismo por meio do apoio financeiro e capacitação, mas também que abordem as normas sociais que atribuem às mulheres a responsabilidade desproporcional pelas tarefas domésticas e de cuidado é de extrema importância. A criação de creches, lavanderias e restaurantes comunitários são exemplos de iniciativas que podem ajudar a aliviar essa carga e permitir que as mulheres busquem o empreendedorismo de forma mais ativa e empoderadora.

6. Referências Bibliográficas

BAUMOL, William J. **Entrepreneurship in Economic Theory**. The American Economic Review, [S.I.], v. 58, n. 2, p. 64-71, maio 1968.

BENTO, P. **Female Entrepreneurship in the U.S. 1982 - 2012: Implications for Welfare and Aggregate Output**. Disponível em: <<https://econpapers.repec.org/RePEc:txm:wpaper:20201201-001>>. Acesso em: 19 dez. 2022.

HURST, E.; PUGSLEY, B. W. **What Do Small Businesses Do?**. Brookings Papers on Economic Activity, v. 2011, n. 2, p. 73–118, 2011.

BENTO, P.; SHAO, L.; SOHAIL, F.. **Gender Gaps in Time Use and Entrepreneurship**. Working Paper, [s. l.], Novembro 2021. Disponível em: <http://lin-shao.com/files/GGTUE.pdf>. Acesso em: 30 jan. 2023.

YURDAGUL, E. **Production complementarities and flexibility in a model of entrepreneurship**. Journal of Monetary Economics, v. 86, p. 36–51, abr. 2017.

LUCAS, R. E. **On the Size Distribution of Business Firms**. The Bell Journal of Economics, v. 9, n. 2, p. 508, 1978.

HAMILTON, BARTON H. **Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment**. Journal of Political Economy, v. 108, n. 3, p. 604–631, jun. 2000.

EVANS, David S.; JOVANOVIC, Boyan. **An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints**. Journal Of Political Economy, [S.I.], v. 97, n. 4, p. 808-827, ago. 1989.

EVANS, David S.; LEIGHTON, Linda S.. **Some Empirical Aspects of Entrepreneurship**. The American Economic Review, [S.I.], v. 79, n. 3, p. 519-535, jun. 1989.

MCCLELLAND, David C.. **The achieving society**. New York: Van Nostrand, 1961.

SCHUMPETER, Joseph A. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucro, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. Rio de Janeiro: Nova Cultural, 1982.

GOLDIN, Claudia. A Grand Gender Convergence: its last chapter. **American Economic Review**, [S.L.], v. 104, n. 4, p. 1091-1119, 1 abr. 2014. American Economic Association. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.104.4.1091>.

MAQUERA, Daniela; . **Improving the performance of female entrepreneurs in LAC**. Washington, DC: World Bank, 2022. Disponível em: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/400121542883319809/pdf/Female-Entrepreneurs-How-and-Why-are-They-Different.pdf>. Acesso em: 4 out. 2024.

J-PAL POLICY INSIGHT. **Access to childcare to improve women's economic empowerment**. Cambridge, MA: Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, 2023. Disponível em: <https://www.povertyactionlab.org/policy-insight/access-childcare-improve-womens-economic-empowerment>. Acesso em: 4 out. 2024.

MORALES-URRUTIA, Ximena. **Divergence in female entrepreneurial activity: an international comparison**. Estudos Econômicos, São Paulo, v. 53, n. 1, p. 121-145, jan.-mar. 2023. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ee/a/jBdFJHssctdYL9ynpxW8bjm/?format=pdf&lang=en>. Acesso em: 4 out. 2024.

COTTER, David A.; HERMEN, Joan M.; OVADIA, Seth; VANNEMAN, Reeve. **The glass ceiling effect**. Social Forces, v. 80, n. 2, p. 655-681, dec. 2001. Disponível em: <https://doi.org/10.1353/sof.2001.0091>. Acesso em: 4 out. 2024.

CARRANZA, Eliana; DHAKAL, Chandra; LOVE, Inessa. **Female entrepreneurs: how and why are they different?** Washington, DC: World Bank, 2020. Disponível em: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/400121542883319809/pdf/Female-Entrepreneurs-How-and-Why-are-They-Different.pdf>. Acesso em: 4 out. 2024.

