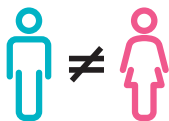


# DESIGUALDADES E POLÍTICAS DE GÉNERO



GÉNERO E POTENCIAL EMPREENDEDOR:  
NA ENCRUZILHADA DA (IN)  
DEPENDÊNCIA PROFISSIONAL

Ana Paula Marques

## Organização

Manuel Carlos Silva

Maria Luísa Lima

José Manuel Sobral

Helena Araújo

Fernando Bessa Ribeiro

# CAPÍTULO VI

## GÉNERO E POTENCIAL EMPREENDEDOR: NA ENCRUZILHADA DA (IN)DEPENDÊNCIA PROFISSIONAL

Ana Paula Marques <sup>1</sup>

### 1. Introdução

O empreendedorismo e a transição para a vida ativa afirmam-se centrais no quadro das políticas de estímulo à criação de emprego, bem como da reconfiguração dos mercados globais de trabalho e do setor económico orientado para atividades intensivas em conhecimento e de valor acrescentado. Entende-se o empreendedorismo como uma estratégia de mudança cultural e de superação de obstáculos. O potencial empreendedor define-se como uma “atitude mental” (COM, 2012, 2008, 2003), em que o indivíduo, isolado ou integrado numa organização, apresenta uma capacidade de passar das ideias aos atos. Numa aceção mais restrita, o empreendedorismo exprime uma qualquer tentativa de um indivíduo ou grupo de criar um novo negócio, seja na modalidade de autoemprego, seja na constituição de uma organização empresarial, seja ainda na expansão de um negócio já existente (GEM, 2015).

Na verdade, o desenvolvimento de políticas orientadas para o empreendedorismo de mulheres detentoras de níveis elevados de qualificação académica encontra-se, ainda, numa fase incipiente na maioria dos Estado-membros da União Europeia (GEM, 2014). No entanto, vale a pena sinalizar os principais marcos associados a esta temática, nomeadamente os que derivam da “Agenda de Lisboa” e seus instrumentos programáticos mais emblemáticos, tais como, por exemplo, o *European Pact for Gender Equality* e o *Roadmap for Equality between Men and Women*, e da atual *Estratégia Europa 2020* (COM, 2010) e subsequentes documentos norteadores em matéria da igualdade de género

---

<sup>1</sup> Centro Interdisciplinar de Ciências Sociais (CICS.Nova\_UMinho), Universidade do Minho. (amarques@ics.uminho.pt)

e de crescimento e emprego. Neste domínio, a promoção do empreendedorismo feminino emerge como um dos fatores de mobilização das mulheres na vida económica ativa, assim como uma das estratégias de implementação de incitativas empresariais, promovendo uma maior igualdade entre homens e mulheres.

Em Portugal, o panorama não se diferencia muito do contexto europeu. Apesar da operacionalização dos diversos *Planos Nacionais para a Igualdade*, os indicadores disponíveis no anterior *Programa Operacional do Potencial Humano* (POPH 2007-2013) são reveladores da insuficiente participação das mulheres em projetos empreendedores, seja pela identificação de uma oportunidade de negócio/empresa, seja através de criação do seu próprio emprego (GEM, 2013).

Nos últimos anos é assinalável o progressivo aumento de jovens detentores de (pós)graduações no ensino superior português, com particular ênfase para a presença maioritária das mulheres. Em simultâneo, registam-se dificuldades de transição para o mercado de trabalho e pressão para aquisição de perfis de empregabilidade adequados às exigências dos mercados globais de trabalho (Vieira e Marques, 2014; Marques e Alves, 2010). Na verdade, estes jovens testemunham profundas transformações nas modalidades de acesso ao primeiro emprego e de manutenção no mercado de trabalho.

No período histórico e social que se estendeu, genericamente, até meados da década de noventa do século XX, o mercado de trabalho apresentava-se estruturado no trabalho assalariado definido como um ativo que ocupava um emprego permanente e a tempo inteiro desde o fim da escolaridade até à idade da reforma. Aquela figura predominante reportava-se, assim, a um “operário homem”, estável e mantendo uma relação de subordinação contratual. Daqui resultava a definição do perfil do que social e juridicamente se convencionou designar como emprego assalariado “típico” ao caracterizar a norma do emprego (por tempo indeterminado, a tempo inteiro e com proteção social). Este será o referencial a partir do qual se define, por sua vez, o desemprego (Freyssinet, 1991).

A investigação recente, nacional e internacional<sup>2</sup>, tem vindo a reclamar do processo de reconversão dos vínculos contratuais em normas “atípicas” (Kovács, 2005) de trabalho e emprego, entre os quais proliferam contratos

---

<sup>2</sup> São várias as contribuições sobre esta temática. De forma não exaustiva, cf. os seguintes autores a nível internacional: Tomlison (2013, 2012, 2009); Teichler (2009, 2007); Muller & Gangl (2003); Brannen, J. Lewis, Nielson. (2002); e, a nível nacional, Vieira e Marques (2014); Alves, Alves e Chaves (2012); Marques e Alves (2010); Chaves (2010); Gonçalves (2009); N. Alves (2008); Marques (2007, 2006).

a termo (certo e incerto), trabalho temporário e a tempo parcial, para além de outras figuras, como, por exemplo, bolseiro de investigação e estagiário. Estas formas “atípicas” de trabalho e emprego remetem-nos para um leque muitíssimo mais vasto de atividades profissionais, incluindo as não declaradas (sob a forma de “emprego dissimulado” que, sem ser ilegal em si, não é declarado a uma ou a mais autoridades administrativas que dele devem ter conhecimento e que, por esta via, se encontra subtraído à regulamentação e tributação ou à redução das prestações de segurança social) (Célestin, 2000). Ou seja, à modalidade dominante de transição profissional assente na subordinação contratual, isto é, trabalhador por conta de outrem, contrapõem-se outras, maioritariamente atípicas, incluindo a tendência para a autonomização contratual na modalidade de trabalhador por conta própria (trabalhador independente e empresário com ou sem trabalhadores).

Entretanto, tem-se vindo a estabelecer uma certa reciprocidade entre os designados “empregos atípicos” e os “empregos precários” (Esping-Andersen e Regini, 2000; Burchell *et al.*, 1999). De modo consensual, associa-se geralmente a ideia de precariedade à multiplicação de empregos fora da norma, à maior vulnerabilidade nas relações laborais porque instáveis e ao aumento do desemprego. Em parte, isto deve-se ao facto de estas novas modalidades de emprego terem surgido num contexto onde o mercado de trabalho se torna cada vez mais flexível, associado ao enfraquecimento da regulamentação laboral, por parte das empresas, que visam reduzir os custos com a mão-de-obra. Por sua vez, aquela relação assume maior projeção e visibilidade quando se associa a estes novos tipos de emprego uma degradação da qualidade do trabalho, a perda de direitos sociais e de proteção laboral, a dificuldade de desenvolver conhecimentos e projetar uma carreira e o maior (risco) de desemprego, entre outros traços<sup>3</sup>.

Neste quadro de “visibilidade” de (novos) riscos socioprofissionais, com particular incidência em grupos juvenis (Marques, 2013), importa contribuir para uma reflexão sobre o lugar do “empreendedorismo” no processo de transição profissional, em especial o empreendedorismo feminino. A importância deste tópico justifica-se por várias razões. Desde logo, pela prevalência, nas últimas duas décadas, de *diplomadas* que, em contraposição aos seus colegas do sexo masculino, se encontram praticamente em todas as áreas científicas, com a exceção de engenharia, tecnologia e áreas afins.

---

3 Precariedade e precarização têm assumido centralidade nas análises mais recentes das relações laborais, com aprofundamentos e estudos orientados a vários tipos de sectores da mão-de-obra (Pinto, 2006).

A entrada das mulheres no mercado de trabalho e a promoção da igualdade de género constituem uma segunda razão associada às diversas transformações ocorridas na sociedade portuguesa. Se a difusão de regimes flexíveis de trabalho e as medidas de conciliação de um trabalho remunerado com a vida familiar se fazem acompanhar de uma manifesta participação ativa das mulheres no mercado de trabalho, estas têm vindo, todavia, a apresentar, comparativamente aos homens, indícios de uma maior vulnerabilização da sua relação de trabalho (e.g., contratos de trabalho “atípicos”). Além disso, a persistente segregação de género seja horizontal (por setores de atividade e profissões), seja vertical (acesso a cargos de chefia e topo nas empresas)<sup>4</sup>, mantém-se como um dos marcadores mais significativos das desigualdades sociais ancoradas numa divisão sexual e social do trabalho doméstico e de cultura patriarcal (Casaca, 2012; Ferreira, 2010, 1993; Bourdieu, 1999). Trata-se de ter em conta as (des)iguais oportunidades quer no acesso e disposição sobre recursos e recompensas, quer na entrada e no sucesso nos mais variados tipos de mercado de trabalho (Weber 1978; Silva, 1998, 2009; Marques, Silva e Veiga, 2006). Com efeito, seria expectável que com a elevação dos níveis de qualificação académica das mulheres se assistisse a um efeito *spill-over* no sentido de potenciar maiores oportunidades para ocuparem cargos de responsabilidade, acesso a carreiras mais estimulantes e não totalmente conformadas a um modelo de gestão masculinizado (Santos, 2008).

Aprofundando a relação da independência económica das mulheres por via do empreendedorismo, importa reforçar, como terceira razão, a sua presença desigual, relativamente aos homens, na estrutura empresarial. Estudos internacionais reportam uma menor presença das mulheres na criação de autoemprego e/ou de empresas (GEM, 2014), referindo que estas tendem a apresentar predominantemente atitudes e comportamentos avessos ao risco, assim como sobre elas recaem representações estereotipadas do “papel” a desempenhar.

Por último, se cruzarmos o investimento público na educação, ciência e tecnologia realizado nos últimos anos, fica patente, ainda assim, uma presença insuficiente de mulheres empreendedoras, sobretudo, nos setores intensivos de conhecimento e tecnologia, isto é, nas indústrias de alta e média tecnologia e outros serviços de ciência e tecnologia (Marques e Moreira, 2013, 2011). O esforço

---

4 Entende-se por segregação horizontal quando se verifica uma concentração de mulheres e/ou homens em diferentes tipos de atividade, ficando as mulheres confinadas a um leque mais apertado de sectores ou profissões; por segregação vertical quando se regista uma concentração de mulheres e/ou homens nos níveis mais baixos da hierarquia profissional (Bettio e Verashchagina, 2009).

registado nos últimos anos no aumento das qualificações das mulheres ao nível do ensino superior não tem sido, todavia, suficiente para transformar o padrão segregado das intenções de criação de um projeto empreendedor. Como veremos, estas tendem a escolher áreas de negócio ou de autoemprego em serviços de baixo valor porque próximas de atividades de “cuidado”, “atendimento público” e “imagem”, entre outras, remetendo para espaços de intimidade e domesticidade que tendem a ser desvalorizados em termos económicos, sociais e simbólicos.

Neste capítulo analisam-se as escolhas desiguais para projetos autónomos de carreira profissional alternativos à norma de trabalho dependente junto de diplomado(a)s do ensino superior. Para isso, recorrer-se-á aos resultados do projeto “O potencial de empreendedorismo na Universidade do Minho” (2010-2012)<sup>5</sup>, de modo a se destacar as desigualdades sociais e de género que enformam: *i*) a intenção para o empreendedorismo ou auto-emprego; *ii*) as motivações e setores de atividade privilegiados; *iii*) e os principais obstáculos e/ou receios de desenvolvimento de uma atividade profissional autónoma.

Na base daquele projeto foi contemplada uma metodologia de estudo de caso<sup>6</sup> que combina o propósito de realizar um diagnóstico da intenção empreendedora dos licenciados de ambos os sexos e de diferentes áreas científicas com um aprofundamento do conhecimento através da realização de algumas entrevistas semidiretivas aos que se disponibilizaram participar nesta segunda fase do estudo. Num universo de 1419 jovens licenciados pela Universidade do Minho (UM), que concluíram o curso, desde 2002 até 2008, foi possível obter 283 questionários válidos, que corresponderam a uma quota de 20%. Estes distribuem-se pelos 43 cursos até então existentes na UM agrupados em seis fileiras, de acordo com o Catálogo Nacional das Áreas de Educação e Formação (CNAEF/ 2008): “Educação”, “Artes e Humanidades”, “Ciências Sociais, Comércio e Direito”, “Ciências, Matemática e Informática”, “Engenharia, Indústria Transformadora e Construção” e “Saúde e Proteção Social”.

Na fase subsequente, e após sinalização dos inquiridos que declararam uma intenção empreendedora, foram realizadas oito entrevistas. Para efeitos deste estudo, definiu-se como “potencial empreendedor” dos inquiridos os que declararam ter tido, em algum momento da sua trajetória profissional, intenção/vontade de vir a criar o seu próprio emprego ou negócio, mesmo que tal não se tenha concretizado.

---

5 Este projeto foi realizado no quadro do *spin-off* Laboratório MelIntegra e no Centro de Investigação em Ciências Sociais da Universidade do Minho (CICS/UM).

6 Para informação mais completa deste estudo de caso, cf. Marques (2015).

São três as secções que integram este capítulo. Inicia-se com a exposição das mudanças mais significativas registadas ao nível do ensino superior e transição para o mercado de trabalho, enfatizando-se padrões de seletividade responsáveis pela reprodução de desigualdades sociais e de género. Em seguida, são apresentados os principais resultados que permitem situar os diplomados/as face ao seu potencial empreendedor. Por último, aprofundam-se algumas daquelas informações, com a exposição dos testemunhos mais relevantes dos entrevistados/as.

## **2. Desigualdades e padrões de seletividade na educação e trabalho**

É significativa a expansão do ensino superior em Portugal até final dos anos noventa e ao longo da 1ª década do século XXI. Considerando a meta estabelecida na *Estratégia Europeia 2020* de se atingir 40% da população, dos 30 aos 34 anos de idade, em 2013 30% dos/as portugueses já possuíam qualificações superiores (ainda assim abaixo da média europeia de 37,2%). A taxa de feminização deste nível de escolaridade situa-se, em 2012, em 53,52%, colocando Portugal ligeiramente próximo da média dos países europeus (UE27: 54,9%)<sup>7</sup>. Esta situação tem conferido ao ensino superior um importante papel não apenas na qualificação dos jovens, mas, igualmente, na recomposição socioprofissional e na modernização das estruturas sociais, bem como dos contextos económicos, designadamente do tecido produtivo do país.

Ao mesmo tempo, o alongamento da escolaridade das atuais gerações e a existência de propostas cada vez mais diversificadas de ofertas de diplomas ao nível do ensino superior têm conduzido a importantes transformações nos processos de transição da universidade para o mercado de trabalho. Se, por um lado, há evidências que demonstram uma relação entre qualificações elevadas e maiores probabilidades de obtenção de um emprego qualificado (e.g., melhor remunerado e menos tempo de espera), o facto é que o acesso ao mercado de trabalho está longe de expressar uma passagem linear, sequencial e finalizada num emprego/profissão. Hoje, a transição profissional implica passagens e vivências incertas, complexas e segmentadas, em função de vários fatores explicativos, como sejam a família de origem, o género, a área científica em que esse diploma se enquadra, entre outros.

Com efeito, são conhecidos os estudos que têm realçado o fenómeno de seletividade do sistema de ensino superior em função da origem social

.....  
7 Com base nas fontes oficiais da União Europeia (Eurostat).

das famílias dos jovens candidatos<sup>8</sup>, apesar de se reconhecer o alargamento da sua base social de recrutamento nas últimas décadas. Ainda que ligeiramente atenuadas, permanecem as desigualdades sociais de acesso ao grau de ensino superior marcadas por uma sobre-seletividade social (Bourdieu e Passeron, 1964; N.Alves, 2008) que se faz sentir à entrada e daquela que ocorre no seu interior, caracterizada por uma estratificação por áreas de saber e posições protegidas no mercado de trabalho, ou ambos os casos (cf. Bourdieu, 1979; Balsa *et al.*, 2001; Brennan, 2002). Este duplo padrão de recrutamento social (Almeida *et al.*, 2003) ou de dualismo classista reforça a importância do capital cultural e o sistema de disposições herdadas do meio familiar na reprodução social da ordem social vigente. Na verdade, a predominância de uma hierarquia de prestígio socialmente atribuída às diferentes áreas científicas traduz-se num fechamento social de determinados cursos aos estudantes de famílias mais desprovidas de recursos, contribuindo para uma estratificação interna do campo universitário<sup>9</sup>. Assim, em certos cursos, como, por exemplo, medicina, direito<sup>10</sup>, arquitetura, assiste-se à manutenção de uma tendência pesada para a sobrerrepresentação de estudantes provenientes de famílias com elevado capital habilitacional e económico (Chaves, 2010; Alves, 2008).

Por sua vez, em sobreposição com aquela seletividade, destaca-se um outro eixo de diferenciação interna do sistema universitário relacionado com as opções das mulheres pelas áreas científicas. A maior feminização do ensino superior em áreas específicas do conhecimento, como, por exemplo,

---

8 É certo que esta tendência, de resto corroborada por inúmeras investigações sociológicas realizadas a nível internacional (Bourdieu, 1978 e 1979; Wright, 1997) e nacional (Casanova, 1993; Balsa, 1997; Machado *et al.*, 2003; Almeida *et al.* 2003; Estanque e Nunes, 2003) tem vindo a ser acompanhada por um processo de progressivo alargamento da base social de recrutamento, com o acesso de jovens provenientes de agregados familiares com níveis de qualificação escolar e profissional relativamente baixos (Marques, 2006, 2007).

9 Além de outras diferenciações que se prendem com o sistema binário do ensino superior (universitário vs. politécnico), assim como a natureza do ensino (público vs. privado) e a implantação mais antiga e localizada em centros urbanos de certas instituições, por contraponto a outras com uma longevidade mais reduzida e de implantação mais difusa no interior do país.

10 Focando o seu estudo na inserção profissional dos jovens advogados, Chaves (2010) demonstra que existe uma relação com a origem social na escolha das faculdades mais bem cotadas simbolicamente e com a secundarização ou mesmo eliminação das restantes. Na maior parte destas situações, seguindo os argumentos do autor, referindo-se ao caso específico dos jovens advogados, esta escolha é resultado de uma hierarquização simbólica nos esquemas disposicionais das famílias com maior capital cultural, gerando-se, por conseguinte, uma situação de homologia ou coincidência entre os esquemas de classificação e avaliação da “realidade” dos candidatos à sociedade de advogados e aqueles que são transportados pelos indivíduos incumbidos de proceder à sua triagem.



educação, arte, humanidades, ciências sociais, direito e saúde, explica, em grande medida, a reprodução sexual da divisão social do trabalho. O predomínio de estereótipos de gênero, ancorados num processo de “naturalização” dos papéis sexuais (Bourdieu, 1999), contribui para aprofundar a presença diversificada e desigualmente valorizada dos percursos escolares em função dos sexos. Considerando a segregação por gênero das áreas científicas escolhidas ao longo de uma trajetória escolar, ficam patentes os argumentos conhecidos do “duplo efeito de discriminação sexual” (Cruz e Cruzeiro, 1995) ou das “más escolhas” (Grácio, 1997) por parte das mulheres. As suas opções académicas, ao recaírem em cursos de índole literária e humanista, tendem a secundarizar o “valor de troca” quando se equaciona o retorno do investimento realizado na obtenção dessas credenciais, por oposição às áreas científicas mais “tecnológicas” e “mercantilizáveis”, bem como contribuem para uma maior dificuldade de acesso ao trabalho e/ou exercício de profissões com maior poder e prestígio social (Marques, 2013; Marques e Moreira, 2011).

Assim, esta feminização do ensino superior tem sido acompanhada pela “institucionalização” de práticas que influenciam as escolhas profissionais e naturalizam a vocação, conduzindo ao já conhecido mercado de trabalho segregado particularmente visível nas estruturas ocupacionais e profissionais. Este processo de feminização reproduz a segregação presente nos cursos de graduação e segue as tendências europeias. A maior presença de mulheres nas áreas das humanidades, saúde, educação e ciências sociais, tanto em cursos de graduação como de pós-graduação, explica a ligação forte entre o sexo e o desempenho de atividades profissionais próximas de atividades tradicionalmente definidas por “femininas” (e.g., administrativas, relações públicas, ensino, cuidados de saúde). Em sentido contrário, as áreas das engenharias, das informáticas e computação continuam a ser um domínio de escolha e de profissionalização masculinos.

Apesar da feminização do ensino superior, como já referido, os “ganhos” das mulheres em termos de mercado de trabalho continuam a ficar aquém no que toca à igualdade de oportunidades de acesso ao trabalho. As mulheres, comparativamente aos homens, tendem a apresentar-se mais vulneráveis a uma situação de desemprego, bem como aos “riscos” profissionais e sociais resultantes da maior prevalência das modalidades “atípicas” de trabalho e emprego. Entre as principais consequências desta vulnerabilização das mulheres, refiram-se, além de menores salários e condições de estabilização contratual, as que resultam das práticas de interrupção da carreira por questões de maternidade e de apoio familiar a filhos ou familiares mais velhos, com

impactos negativos, quer na possibilidade de desenvolvimento da carreira, quer nas reformas e pensões (Ferreira, 2010).

Por outras palavras, a socialização na família e na escola tem sido reportada por várias investigações, mostrando que as jovens continuam a fazer “más” escolhas na educação e que estas têm impactos nas oportunidades de emprego e nas lógicas de segregação ocupacional (horizontal e vertical). Igualmente, os estereótipos de género continuam a ser um fator determinante das desigualdades entre homens e mulheres que influenciam todas as outras esferas da vida social, económica, política e cultural. Estes continuam a influenciar os nossos valores, linguagem, expectativas, comportamento e escolhas com especial impacto na educação, nas carreiras profissionais e nas estruturas de decisão e poder.

### **3. Intenções empreendedoras: protagonistas e motivações**

Para se aprofundar o tópico do potencial empreendedor – muitas vezes afigura-se quase como uma “caixa negra” –, iremos caracterizar os perfis dos/as inquiridos/as que apresentaram, em algum ponto da sua trajetória académica, uma intenção de trabalhar por conta própria, criando o seu próprio emprego ou empresa (mesmo que tal não tenha vindo a acontecer), para, em seguida, aprofundar o nosso conhecimento em torno das motivações no desenvolvimento de uma carreira autónoma.

#### **3.1. Perfil dos inquiridos/as**

Do perfil sociográfico dos/as inquiridos/as, destaca-se a média etária em torno dos 29 anos de idade, maioritariamente solteiro/a (66%) e prevalecendo as mulheres. A amostra obtida confirma a elevada feminização da UM (60%), com particular incidência nas áreas científicas de “Educação” (79,7%) e “Ciências Sociais e Direito” (70,1%) (cf. Quadro 1).

**Quadro 1: Perfil sociográfico dos/as inquiridos/as**

	<b>Mulheres</b>	<b>Homens</b>	<b>Total</b>
<b>Sexo</b>	60% (170)	40% (113)	100 (283)
<b>Área científica</b>			
Educação	79,7%	20,3%	21%
Humanidades	38,5%	61,5%	5%
Ciências Sociais e Direito	70,1%	29,9%	34%
Ciências e Informática	39,7%	60,3%	20 %
Engenharia	47,2%	52,8%	19%
Saúde e Proteção Social	100%	-	1%

Fonte: Questionário ao potencial de empreendedorismo na UM (2010)

Sobre as pertenças sociais e considerando o nível de escolaridade do pai e da mãe, verifica-se que mais de 45% dos pais dos jovens têm menos de 4 anos de escolaridade. Se a estes somarmos aqueles, cujas famílias têm o ensino secundário, atingimos mais de 80% da amostra, o que nos permite dizer, numa primeira comparação genérica com a população portuguesa, ainda pouco escolarizada, como é sabido, que esses/as licenciados/as são oriundos de meios sociais com capitais escolares em sintonia com a média nacional e regional do nosso país para essa classe etária. São, no entanto, os/as licenciados/as da “Educação” e das “Humanidades” os que têm pais com menor escolaridade. Particularizando o nível de licenciatura, registam-se as seguintes percentagens: pai (17,2%) e mãe (18,9%), o que atesta a progressiva elevação dos níveis de qualificação escolar das progenitoras em relação aos progenitores registado nas décadas mais recentes.

Das profissões dos seus pais, pode-se, igualmente, atestar que estes desempenham atividades profissionais qualificadas ou pouco qualificadas<sup>11</sup>, fundamentalmente como assalariados dependentes. Todavia, uma análise mais aprofundada revela a clara predominância dos sectores mais dotados

.....  
11 Corresponde, na sua generalidade, aos níveis I a III da formação no quadro da União Europeia.

de capitais económicos, culturais, escolares e sociais, ou seja, as famílias de “Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais”, por um lado, e de “Quadros e Técnicos Superiores” e “Quadros e Técnicos Médios”, por outro. No total, cerca de 54% dos/as licenciados/as provêm dessas duas categorias profissionais e pertencem, na sua maioria, às áreas de “Ciências e Informática” e “Engenharia”. Paralelamente, regista-se uma presença significativa de licenciados/as oriundos/as de meios sociais menos providos de qualquer desses recursos, como sejam as famílias de “Operários, Artífices e Trabalhadores Similares” e “Trabalhadores Não Qualificados”, que representam cerca de 30% no seu conjunto. Este peso é maior nos/as licenciados/as das áreas de “Educação” e “Humanidades”. Esta tendência de seletividade social, já corroborada noutras investigações, ainda assim, tem sido relativizada pelo alargamento da base social de recrutamento, com o acesso de jovens provenientes de agregados familiares com níveis de escolaridade e profissionais relativamente baixos (cf. Quadros 2 e 3).

**Quadro 2: Nível habilitacional dos pais por área científica<sup>2</sup>**

Escolaridade	Educação		Humanidades		Ciências Sociais e Direito		Ciências e Informática		Engenharia		Saúde e Proteção Social		Total	
	Pai (%)	Mãe (%)	Pai (%)	Mãe (%)	Pai (%)	Mãe (%)	Pai (%)	Mãe (%)	Pai (%)	Mãe (%)	Pai (%)	Mãe (%)	Pai (%)	Mãe (%)
EB 1º ciclo	53,4	55,2	46,2	61,5	49,5	47,4	31,6	37,9	49,1	47,2	-	-	45,9	47,2
EB 2º ciclo	15,5	6,9	-	7,7	8,4	12,4	14,0	19,0	5,7	3,8	-	33,3	10,0	11,0
EB 3º ciclo	6,9	12,1	15,4	7,7	13,7	12,4	14,0	6,9	7,5	17,0	-	-	11,1	11,7
Secundário (12º ano)	12,1	8,6	15,4	7,7	12,6	7,3	19,3	15,5	18,8	13,2	66,6	33,3	15,4	10,6
Superior/ Pós-graduação	12,1	17,2	23,1	7,7	16,1	19,6	19,3	18,9	18,9	18,9	-	33,3	17,2	18,8
Outro	-	-	-	-	-	1,0	1,8	1,7	-	-	-	-	0,4	0,7
<b>Total (N)</b>	<b>58</b>	<b>58</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>95</b>	<b>97</b>	<b>57</b>	<b>58</b>	<b>53</b>	<b>53</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>279</b>	<b>282</b>

Fonte: Questionário ao potencial de empreendedorismo na UIM (2010)

<sup>2</sup> Valores das percentagens apurados com a exclusão das não respostas por apresentarem valores residuais.

**Quadro 3: Grandes grupos profissionais dos pais por área científica<sup>3</sup>**

Grandes grupos de profissões	Educação		Humanidades		Ciências Sociais e Direito		Ciências e Informática		Engenharia		Saúde e protecção social	
	Pai	Mãe	Pai	Mãe	Pai	Mãe	Pai	Mãe	Pai	Mãe	Pai	Mãe
Membros das Forças Armadas	5,4	-	-	-	3,1	-	8,3	-	-	-	3,7	-
Empresários, Dirigentes e Profissionais Liberais	21,6	12	8,3	11,1	25,0	14,3	25,0	22,2	13	22,9	14,7	
Quadros e Técnicos Superiores	16,2	32	16,7	22,2	21,9	36,7	16,7	33,3	30,4	33,3	66,7	
Quadros e Técnicos Médios	5,4	4	8,3	-	10,9	10,2	22,2	14,8	11,1	33,3	-	
Comerciantes e pequenos vendedores	13,5	8	16,7	11,1	9,4	4,1	8,3	7,4	26,1	10,6	10,3	
Agricultores e trabalhadores similares	2,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	-
Operários, Artífices e trabalhadores similares	29,7	12	16,6	22,2	23,4	22,4	13,9	11,1	25	33,3	-	
Trabalhadores não qualificados	5,4	32	33,3	33,3	6,3	12,2	5,6	11,1	8,3	8,7	-	
<b>Total (N)</b>	<b>37</b>	<b>25</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>64</b>	<b>49</b>	<b>36</b>	<b>27</b>	<b>36</b>	<b>23</b>	<b>3</b>	<b>136</b>

Fonte: Questionário ao potencial de empreendedorismo na UM (2010)

Unidade: %

.....  
 13 A classificação destes grandes grupos de profissões inspira-se na tipologia construída com base na CNP94 do IEFP.

Como se sabe, o acesso ao mercado de trabalho constitui uma etapa crucial numa trajetória biográfica e profissional de qualquer diplomado/a, com desigual impacto, considerando a sua pertença de género, como temos vindo a referir. Analisando os resultados do diagnóstico, ainda que a maioria declare (66,8%) trabalhar por conta de outrem, constata-se que os/as inquiridos/as apresentam diversos estatutos profissionais. Estes distribuem-se por diversas modalidades em relação ao trabalho/emprego, designadamente trabalhador por conta própria e empresário (12,4%), estágios e bolsas de investigação (7,9%) e a tempo parcial (1,1%). Em situação de desemprego encontram-se 8,8% dos/as inquiridos/as. Da análise destes indicadores, a sua maior incidência junto das mulheres em comparação com os homens é visível em muitos dos os *itens* previstos, à exceção dos que se reportam ao estatuto de empresário, trabalhador por conta de outrem e bolsheiro de investigação (cf. Quadro 4).

**Quadro 4: “Estatutos profissionais” dos/as inquiridos/as (% verticais)**

	Mulheres	Homens	Total
<b>Trabalhador por conta de outrem</b>	66,1%	67,9%	66,8%
<b>Trabalhador por conta própria</b>	9,4%	7,1%	8,5%
<b>Empresário</b>	1,8%	7,1%	3,9%
<b>Trabalhador a <i>part-time</i></b>	5,3%	1,8%	1,1%
<b>Estagiário</b>	5,3%	1,8%	3,9%
<b>Bolsheiro de investigação</b>	2,9%	5,4%	3,9%
<b>Desempregado</b>	9,9%	7,1%	8,8%
<b>Outro</b>	2,9%	3,6%	3,2%
<b>Total (N)</b>	171	112	283

Fonte: Questionário ao potencial de empreendedorismo na UM (2010)

A esta desigual diferenciação por género importa associar também a que se reporta à vulnerabilidade associada à área científica, já desenvolvida noutras investigações por nós realizadas (Marques, 2015, 2013, 2007, 2006).

### 3.2. Intenção empreendedora e principais motivações

Dos resultados obtidos no estudo fica patente um elevado potencial empreendedor por parte dos/as inquiridos/as, já que 72% revelaram que tinham desejado/pensado em algum momento da sua trajetória académica criar o seu próprio negócio ou autoemprego. Como passo subsequente, analisam-se as diferenças daquela intenção empreendedora por género e área científica (cf. Quadro 5).

**Quadro 5: Intenção empreendedora por sexo e área de formação**

<b>Intenção empreendedora</b>	<b>Respostas positivas (%)</b>
<b>Área científica</b>	
Educação	72,9%
Humanidades	50,0%
Ciências Sociais e Direito	76,9%
Ciências e Informática	67,3%
Engenharia	75,0%
Saúde e proteção social	66,0%
<b>Sexo</b>	
Masculino	79,8%
Feminino	67,0 %
<b>Total (%)</b>	<b>72%</b>
<b>Total (N)</b>	<b>197</b>

Fonte: Questionário ao potencial de empreendedorismo na UM (2010)

Como fica patente, numa análise comparativa entre homens e mulheres, e apesar de a diferença não ser muito substancial, estas tendem a apresentar uma menor propensão para o empreendedorismo (67,9%), em comparação aos seus colegas do sexo masculino (79,8%). Destaque-se, na nossa amostra, o caso da área de “Humanidades” (50%) como sendo aquela em que os/as



diplomados/as revelam uma menor propensão para a concretização de uma carreira profissional autónoma, em contraposição às áreas das “Ciências Sociais e Direito” (77%), “Engenharia” (75%), “Educação” (73%). Este desejo de avançar para a criação de um negócio/ autoemprego manifesta-se com maior peso nas licenciaturas de Comunicação Social, Direito e Administração Pública, Arquitetura e Engenharia civil.

Ainda que a temática das motivações do empreendedorismo feminino permaneça pouco explorada, encontrando-se numa “fase embrionária” (IFDEP, 2014:33), vários estudos internacionais reforçam, todavia, a composição heterogénea dos fatores que subjazem na intenção de empreender por parte das mulheres. A disparidade entre os sexos manifesta-se nos estágios iniciais da participação empreendedora e/ou criação de uma empresa, isto é, nas fases emergentes, sendo mais acentuada no grupo de países com maior nível socioeconómico. Em países anglo-saxónicos, como, por exemplo, Estados Unidos da América e Reino Unido, para além da Dinamarca, pode registar-se uma maior motivação para o empreendedorismo por parte das mulheres como fruto da pressão da conciliação do trabalho com a família. Já, porém, em alguns países de Leste como Polónia, Lituânia e Ucrânia, as razões que subjazem a um projeto empreendedor associam-se mais ao que se entende por “empreendedorismo de necessidade”, como seja a falta de emprego ou o maior risco de desemprego. Neste conjunto de empreendedores, um terço das mulheres “escolhem” provavelmente uma carreira autónoma por necessidade, quando comparadas com os homens que se movem por razões de oportunidade (GEM, 2015). Em todo o caso, não se pode negligenciar o facto de o atual contexto de crise económica condicionar a atividade empreendedora, sendo que a perceção de dificuldades económicas leva a que em muitos países, incluindo Portugal, se articule com a menor predisposição para iniciar um negócio próprio.

Assim, olhando para os nossos resultados e considerando os sectores de atividade preferenciais projetados para a criação do autoemprego/empresa, são de assinalar duas tendências-base. Uma delas remete-nos, mais uma vez, para uma segmentação em função do sexo e da área de formação. Com exceção de alguns cursos, assiste-se a uma concentração das licenciadas em “Ciências Sociais” e da “Educação” num conjunto restrito de sectores de atividade associadas aos cuidados, como sejam “Educação, Saúde e Ação Social” e “Comércio, Alojamento e Restauração”. Inversamente, as preferências dos licenciados “Engenharia” estão associados aos sectores das “Tecnologias” e das “Atividades Financeiras, Imobiliárias, Alugueres e Serviços a Empresas”.

Se aprofundarmos aquela tendência com a motivação para uma atividade empreendedora reforçam-se, mais uma vez, os fundamentos previstos na literatura sobre esta temática. Se o “desejo de novos desafios” assume claramente valores maioritários para os dois sexos, são os fatores de constrangimento que parecem “empurrar” as mulheres provenientes sobretudo das “Ciências Sociais” e da “Educação” para uma intenção empreendedora, tais como a dificuldade de arranjar emprego na licenciatura na área científica do curso (31%); melhor conciliação entre a vida familiar e profissional (24%) e evitar o desemprego (21%). Em contraposição, na base da motivação relacionada com a oportunidade individual, aspetos como a perspectiva de ganhar mais dinheiro (48%) e a ideia para um novo produto ou serviço (29%) têm um peso mais significativo junto dos homens da “Engenharia”, pese embora não se sinalizem grandes disparidades em termos de género (cf. Quadro 6).

**Quadro 6: Principais motivações para uma atividade empreendedora por sexo**

Mulheres	Homens
Desejo de novos desafios (54%)	Desejo de novos desafios (61%)
Dificuldades em encontrar um emprego na área científica do curso (31%)	Perspetiva de ganhar dinheiro (48%)
Melhor conciliação trabalho e família (24%)	Ideia de um novo produto ou serviço (29%)
Evitar o desemprego e/ ou sair de um emprego insatisfatório (21%)	Evitar o desemprego e/ ou sair de um emprego insatisfatório (19%)

Fonte: Questionário ao potencial de empreendedorismo na UM (2010)

#### **4. Na encruzilhada da (in)dependência: obstáculos à escolha de uma carreira autónoma**

Como referimos, o acesso ao primeiro emprego apresenta-se cada vez mais difícil para a maioria dos jovens diplomados. Neste contexto, a projeção de uma carreira autónoma baseada numa atividade empreendedora pode ser perspectivada como uma alternativa para a inclusão no mercado de trabalho.

Ao se focar a análise nas condições e lugar da atividade por conta própria, em especial autoemprego/criação de empresa, nos processos de transição

profissional, na atualidade, identificam-se, em simultâneo, fatores de constrangimento e/ou de oportunidade associados a esta modalidade alternativa de acesso ao mercado de trabalho particularmente importante no segmento populacional dos diplomados do ensino superior.

Nesse sentido poder-se-á identificar uma estrutura subjetiva para o empreendedorismo, desenhado em torno de dois perfis-tipo destilados na discussão dos resultados obtidos no estudo, designadamente “Perfil 1 – Empreendedor tradicional” – e “Perfil 2 – Empreendedor inovador” (Marques, 2015). Estes perfis serão alvo de aprofundamento através do recurso às entrevistas realizadas a diplomados/as que participaram na primeira fase deste estudo. As entrevistas seguiram um guião organizado em torno de três dimensões fundamentais: *i*) projetos para uma atividade empreendedora; *ii*) motivações e setores preferidos; *iii*) obstáculos percebidos no processo de empreendedorismo. Estas entrevistas permitiram corroborar as principais segmentações ou desigualdades apontadas ao longo deste capítulo, enfatizando-se a indefinição dos itinerários profissionais e as diferenças de género.

O Perfil 1 – Empreendedor tradicional – concentra em si as características de um empreendedorismo sobretudo por “necessidade” (GEM, 2015), ou seja, por razões, quer de dificuldades de obtenção de um emprego na área de formação, quer pela escolha do setor de atividade se circunscrever maioritariamente a atividades tradicionais da economia. É composto principalmente por mulheres provenientes das “Ciências Sociais e Direito” e “Educação”, incluindo uma proporção significativa de diplomados/as que pertencem a famílias com baixos níveis de qualificação académica e profissional. Os setores mais atrativos para o desenvolvimento de uma atividade empreendedora apresentam-se como setores “feminizados”, tais como educação, saúde e trabalho social, restauração, comércio a serviços de alimentação. As principais motivações estruturam-se predominantemente em fatores relacionadas com as atuais dificuldades na obtenção de um emprego e a melhor conciliação entre trabalho e a vida privada.

Vejam-se os seguintes excertos das entrevistas que ilustram o Perfil 1: *“Olhe... eu gostava de, por exemplo, abrir um ATL [Atividades de Tempos Livres], uma creche. Para já porque gosto imenso de crianças...e acho que cada vez é mais difícil arranjar emprego (...)”* (E3, mulher, Sociologia); ou, segundo uma outra diplomada:

“O sector de atividade do meu negócio é o vestuário, ou seja, a criação de uma linha de vestuário (...) iremos apostar nesse projeto porque temos uma certa facilidade, ou seja, facilidade a nível financeiro, não exigiu muito investimento (...).

É um projeto pequenino, ou seja, não é nada de novo... é mesmo para tentar algo e ver se resulta” (E7, mulher, Educação).

Em contraponto, o Perfil 2 – Empreendedor inovador – destaca-se por ser composto maioritariamente por homens provenientes de cursos como “Engenharias” e “Tecnologias”, além de outras áreas afins. Tendem a pertencer a famílias já relacionadas com atividades económicas de direção ou gestão de empresas, bem como de trabalhadores independentes. Como o próprio nome sugere, estes diplomados visam criar o seu projeto de empreendedorismo em setores de conhecimento intensivo e inovadores, como, por exemplo, “Biotecnologia” e “TIC”, entre outros. As motivações avançadas assentam na identificação de “oportunidades” de negócios (GEM 2015) justificadas pelo desejo de novos desafios ou autonomia na criação de uma empresa/emprego, como pelas novas ideias ou novos produtos/serviços.

Assim, na explicação daquela opção, atente-se à centralidade da realização profissional e gosto pelo risco do seguinte entrevistado:

“Podia dar muitas razões para avançar, mas nenhuma dela é a questão da empregabilidade. É mesmo gosto, ok (...) eu não sou só capaz de dar aulas, sou capaz de fazer outra coisa qualquer, tenho talento para isso (...)”. (E2, homem, 29 anos, Ensino de Biologia/Geologia).

Ainda a reforçar a importância do diploma e sua relativização pelas exigências, simultaneamente, de inovação e risco, atente-se a outro excerto de um testemunho recolhido:

“Escolhi criar uma empresa de serviços de engenharia ambiental, por uma questão de formação base e os conhecimentos que possuo nesta área (...) normalmente o empreendedorismo forma-se quando alguma pessoa tem conhecimento sobre determinado tema, provavelmente ninguém forma empresas numa área em que desconhece por completo, senão está condenado ao fracasso, isso até pode não acontecer... mas tem fortes probabilidades... (...) achei que conseguíamos promover serviços de melhor qualidade, [eu] tinha projetos pessoais de investigação e desenvolvimento, por isso fazia sentido sermos nós a lançar este serviço” (E8, homem, 30 anos, Engenharia Ambiental).

Os argumentos avançados pelos entrevistados do sexo masculino permitem-nos reforçar a dimensão “inovadora” dos seus projetos de autoemprego/ negócio.

Nesta desigual propensão para o empreendedorismo atente-se aos obstáculos que eles e elas apresentam. São referidos, por eles, obstáculos de cariz técnico-económico, designadamente:

“São questões de financiamento, são questões de angariação de novos clientes, questões de validação dos nossos produtos e distinção deles face à concorrência, questões do preço, porque existe uma certa concorrência desleal em serviços técnicos... essencialmente isso” (E8, homem, Engenharia Ambiental).

Também é certo que a explicação para o menor investimento para um projeto autónomo poderá passar pela rejeição do risco e dificuldade em lidar com o fracasso:

“Nunca pensei tanto como agora em criar uma empresa (...) agora o problema está em saber o que é que se deve fazer e saber medir o risco, e depois há uma coisa muito complicada que é o medo de falhar, e o falhar aqui é ao nível emocional e também a nível monetário” (E5, homem, Relações Internacionais).

Além da explicitação destes obstáculos, outros de natureza *soft* ou ancorados em estereótipos tradicionais em relação à mulher, ciência e inovação, são evidentes junto das entrevistadas:

“Penso que quando uma mulher se apresenta (no mundo dos negócios) e, entre aspas, quer assumir uma liderança como um homem, as pessoas...são mais recetivas a um homem do que uma mulher, penso que esse estereótipo ainda continua muito na sociedade, no entanto, houve evoluções e as mentalidades vão mudando (...)” (E7, mulher, Educação).

Finalmente, as atuais modalidades de transição para o mercado de trabalho revelam jovens com potencial empreendedor focalizado numa carreira autónoma (trabalhadores por conta própria), que assume, todavia, estatutos próximos de “dependentes trabalhadores independentes” ou de “involuntários trabalhadores independentes”. Introduce-se, assim, “zonas cinzentas” e constrangimentos de diversos tipos. É por isso que muitos destes jovens se encontram numa encruzilhada de (in)dependência, ao reportarem modalidades de emprego definidas formalmente (*de jure*) como autónomas e independentes, como sejam o autoemprego (trabalhador liberal) ou detentor de um negócio próprio (empresário com ou sem assalariados); porém, na prática têm relações

de trabalho dependentes e vulneráveis face à menor não proteção legal dos direitos sociais a que estão sujeitos.

### **Notas conclusivas**

A escolha de uma carreira autónoma por via de uma atividade empreendedora (negócio próprio ou autoemprego) reinventa-se no atual quadro de flexibilidade e crise do emprego típico, como referimos. A denominação de empreendedorismo tem vindo a assumir particular importância no âmbito de políticas públicas de emprego e educação, bem como nos debates dos especialistas das ciências de gestão e economia, e, mais recentemente, das ciências sociais. No entanto, parece ser consensual que a solução para o crescimento económico e o combate ao desemprego não se esgotam no empreendedorismo *tout court*. Por outro lado, ainda que se registre uma elevada propensão para uma atividade autónoma a nível das motivações (desejos e intenções), as condições em que os jovens hoje tendem a fazer a sua transição para o mercado de trabalho remetem-nos para situações de dependência económica, com a internalização dos riscos decorrente de uma atividade profissional autónoma. Trata-se de situações pautadas por menor (ou mesmo nenhuma) proteção laboral, cobertura do sistema de segurança social ao longo do ciclo de vida ativa e de reforma e preparação de reformas (e.g., subsídio de desemprego, licença por doença, licença parental e outras licenças ligadas à conciliação trabalho-família, prestações de invalidez), negociação coletiva e representação por parte dos sindicatos. Assim, são vários os riscos reais e potenciais que, todavia, não são fáceis de tipificar, pelo que se exige estudos e investigações mais aprofundadas sobre esta temática.

Igualmente, dos principais resultados obtidos, é possível identificar uma tendência relativamente consistente de maior vulnerabilização por parte das mulheres diplomadas, quando comparadas com os seus colegas do sexo masculino. Ao serem mobilizadas variáveis como, por exemplo, licenciatura, família de origem, sectores de atividade privilegiados, motivações, obstáculos, entre outras, é possível identificar uma estrutura de orientações subjetivadas de escolhas desiguais para a criação do negócio/autoemprego. Constata-se que os setores inovadores e intensivos de conhecimento estão mais presentes nas escolhas deles, distinguindo-se das escolhas delas que recaem, preferencialmente, em serviços de proximidade e de cuidado.

O aprofundamento das entrevistas relativamente ao diagnóstico extensivo revela-nos a persistência de processos de produção de desigualdades de

género, quer nas escolhas realizadas ao longo de uma trajetória educativa, quer na relação com o mercado de trabalho, o que tenderá a explicar, em grande medida, a conseqüente segregação laboral. O que nos surpreende é que mesmo no caso de mulheres dotadas com uma credencial de ensino superior e com um elevado potencial empreendedor, tal parece não quebrar, para já, a tendência de fundo mais abrangente de reprodução de desigualdade sociais de género.

Em síntese, três argumentos tiveram oportunidade de ser convocados à luz deste estudo: primeiro, o da persistência de uma segregação por área científica em termos de formação académica com impactos na estrutura ocupacional e no mercado de trabalho; segundo, a centralidade do desenvolvimento de carreira baseado numa racionalidade masculina e patriarcal, com exigências de disponibilidade de tempo de trabalho sobre a família; e terceiro, a reprodução da ordem desigual de poder a partir dos padrões dominantes de socialização e divisão sexual do trabalho. Destes argumentos emerge uma discussão mais ampla sobre as condições de autonomização económica por parte das mulheres, o que exigirá investigações futuras orientadas para esse tópico.

## Bibliografia

- ALMEIDA, João Ferreira de; ÁVILA, Patrícia; CASANOVA, José Luís; COSTA, António Firmino e MACHADO, Fernando Luís (2003), *Diversidade na Universidade. Um inquérito aos estudantes de licenciatura*, Oeiras: Celta Editora.
- ALVES, Mariana G.; ALVES, Natália e CHAVES, Miguel (2012), "Inserção profissional e razões de ingresso e reingresso no ensino superior: um ponto de partida para uma temática em aberto" *Sociologia, Problemas e Práticas*, nº 60: 99-118.
- ALVES, Natália (2008), *Juventudes e inserção profissional*. Lisboa: Educa & Unidade de I&D de Ciências da Educação.
- BALSA, Casimiro Marques (coord.) (1997), *O perfil sócio-económico dos estudantes do ensino superior*, Lisboa: Universidade Nova de Lisboa, CNACES/CEOS.
- BETTIO F. e VERASHCHAGINA A. (2009), *Gender segregation in the labour market. Root causes, implications and policy responses in the EU*. European Commission's Expert Group on Gender and Employment (EGGE), European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities.
- BOURDIEU, Pierre (1999), *A Dominação Masculina*, Oeiras: Celta Editora.
- BOURDIEU, Pierre (1978), *O poder simbólico*, Lisboa: Edições 70, Coleção História & Sociedade.
- BOURDIEU, Pierre; PASSERON, Jean-Claude (1970), *La reproduction: Éléments pour une théorie du système d'enseignement*, Paris: Les Éditions de Minuit.

Este livro, produto de um colóquio internacional sobre Desigualdades e Políticas de Género realizado na Universidade do Minho em 2011, incorpora contributos de diversas/os cientistas sociais e apresenta resultados de um projeto de pesquisa financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia.

A publicação encontra-se dividida em duas partes. Iniciando a primeira com um capítulo de introdução e enquadramento da temática e da metodologia seguida na investigação, seguem-se os contributos de investigadoras convidadas, consubstanciados em capítulos ora de enfoque mais teórico, atendendo aos diversos paradigmas que permeiam as desigualdades de género (cap. II), ora em pesquisas centradas no espaço doméstico/familiar em Espanha e Portugal (cap. III e IV). Inclui-se ainda nesta parte o mapeamento, com base em estatísticas oficiais, da problemática do (des)emprego e correlativas dinâmicas em Portugal e na União Europeia na perspectiva de género (cap. V), bem como dos constrangimentos e potencialidades do empreendedorismo por parte de mulheres diplomadas na transição para a vida ativa (cap. VI).

Na segunda parte vertem-se resultados da pesquisa, baseada na inquirição de 802 indivíduos. Primeiramente procede-se à caracterização sociodemográfica dos inquiridos/as, com ênfase na composição dos agregados e níveis de escolarização por sexo (cap. VII); segue-se uma análise dos estereótipos e formas de sexismo – hostil e benevolente (Cap. VIII); e, por fim, dos valores religiosos e políticos e sua relação com as dimensões do género e classe social (Cap. IX).

Os dois últimos capítulos, centrados nas dinâmicas pós-conjugais, desenvolvem-se com base numa subamostra de inquiridos divorciados/as associada à análise de processos judiciais de divórcio (cap. X) e em entrevistas com magistrados/as e homens e mulheres (pais e mães), dando-se conta das negociações e vivências que permeiam tais processos, inclusive ao nível da regulação das responsabilidades parentais (cap. XI).

