

O Impacto de Capital Humano, Capital Social e Práticas Gerenciais na Sobrevivência de Empresas Nascentes: um Estudo com Dados de Pequenas Empresas no Estado de São Paulo

Autoria: Fabio Matuoka Mizumoto, Rinaldo Artes, Sergio Giovanetti Lazzarini, Marcos Hashimoto, Marco Aurelio Bedê

RESUMO

A literatura tem encontrado que firmas menores e mais jovens têm, em geral, maior risco de fechamento do que empresas maiores e já estabelecidas no seu setor. O objetivo da nossa pesquisa é examinar empiricamente o impacto de três fatores que podem prolongar a sobrevivência de empresas nascentes: o capital humano do empreendedor, o seu capital social, e a adoção práticas gerenciais após a nova firma ser aberta. Com base na amostra de 1.961 empresas abertas e registradas na JUCESP (Junta Comercial do Estado de São Paulo) entre os anos de 1999 e 2003, realizamos um estudo de cunho quantitativo para examinar a probabilidade de sobrevivência destas empresas. Algumas variáveis se mostraram estatisticamente significantes para explicar a probabilidade de sobrevivência da empresa nascente – dentre elas, o grau de escolaridade do empreendedor e sua preparação prévia antes de abrir ao negócio (relacionados ao seu capital humano), a existência de pessoas na família com negócios similares (relacionada ao seu capital social) e, principalmente, a adoção de práticas gerenciais tais como a busca de antecipar acontecimentos e a procura por informações relevantes. Estes resultados ressaltam a necessidade de considerar elementos de diferentes abordagens teóricas visando explicar as chances de sobrevivência de novos empreendimentos.

Palavras-chave: empreendedorismo, capital social, capital humano, sobrevivência de empresas.

INTRODUÇÃO

Empresas nascentes têm inúmeras dificuldades para se estabelecer nos seus mercados: desde o desconhecimento de especificidades regulatórias do seu setor, até a falta de experiência em lidar com clientes e aspectos técnicos dos produtos ou serviços ofertados. Além disso, empresas nascentes tendem a ser pequenas, logo trazendo maiores custos devido à sua baixa escala e menor poder de negociação frente a fornecedores e clientes de maior porte. A dificuldade enfrentada por empreendedores ao estabelecer e firmar novos negócios tem sido denominada pela literatura, de uma forma genérica, de “a desvantagem da juventude” (Stinchcombe, 1965). De fato, estudos empíricos têm mostrado que firmas menores e mais jovens têm, em geral, maior risco de fechamento do que empresas maiores e já estabelecidas no mercado (para uma revisão, ver Carroll e Hannan, 2000).

Surge, assim, o interesse em examinar fatores que poderiam reduzir o risco de fechamento de empresas nascentes. No caso destas empresas, o fato de sobreviver já nos seus primeiros anos de vida já pode ser um importante, embora não único indicador de desempenho. Neste estudo específico, com base na amostra de 1.961 empresas abertas e registradas na JUCESP (Junta Comercial do Estado de São Paulo) entre os anos de 1999 e 2003, examinaremos o impacto de três grupos de fatores. O primeiro fator seria o *capital humano* do empreendedor, isto é, o conjunto de conhecimentos e competências intrínsecas – resultantes de sua educação e experiência prévias – que podem auxiliar no dia-a-dia do seu negócio (Becker, 1964). O segundo fator seria o *capital social* do empreendedor: “recursos inseridos em uma estrutura social que são obtidos e/ou mobilizados por meio de ações com um determinado propósito” (Lin, 2001, p. 29). O capital social é, assim, constituído a partir do nexos de relacionamentos do empreendedor – desde relações com fornecedores até relações familiares que podem prover recursos importantes para estabelecer o seu negócio (Laird,

2006). Finalmente, examinaremos o impacto da adoção de *práticas gerenciais*: ações que permitiriam uma maior eficácia e eficiência dos processos produtivos e organizacionais na empresa nascente.

Neste sentido, o objetivo do nosso estudo é examinar empiricamente, com base em metodologia quantitativa, como capital humano, capital social e práticas gerenciais afetam as chances de sobrevivências de novas empresas. Muito embora existam estudos empíricos na literatura examinando o impacto do capital humano ou social do empreendedor sobre a sobrevivência de sua empresa (Baum e Oliver, 1992; Pennings, Lee e Witteloostuijn, 1998), não temos conhecimento sobre estudos avaliando, juntamente àqueles dois fatores, o impacto de práticas gerenciais. A princípio, a adoção destas práticas pode aumentar a eficiência ou eficácia da sua empresa nascente e, por conseguinte, gerar um aumento na probabilidade da firma além do que seria esperado apenas com base no capital humano ou social do empreendedor. Mais especificamente no contexto brasileiro, muito embora diversos estudos tenham examinado sobrevivência de empresas (Najberg, Puga e Oliveira, 2000; Sebrae, 2004; Machado e Espinha, 2005; Silva, 2005; Fontes, 2006), também não temos conhecimento de estudos examinando, de forma mais ampla, estes três fatores observados no nosso estudo.

O trabalho é estruturado da seguinte forma. Primeiramente, apresentaremos uma discussão teórica justificando por que esperaríamos um impacto positivo de capital humano, capital social e práticas gerenciais sobre a sobrevivência de empresas nascentes. Em seguida, apresentaremos a base de dados utilizada e os métodos empregados para se avaliar, quantitativamente, como as variáveis afetam a probabilidade de sobrevivência das empresas nascentes na nossa amostra. Uma seção com resultados e discussão é introduzida na seqüência. Comentários conclusivos encerram o trabalho.

TEORIA: CAPITAL HUMANO, CAPITAL SOCIAL E PRÁTICAS GERENCIAIS COMO DETERMINANTES DA SOBREVIVÊNCIA DE EMPRESAS

Estudos prévios sobre sobrevivência de empresas

Há uma longa tradução de estudos examinando fatores que conduzem à sobrevivência de empresas. A vertente da literatura conhecida como *ecologia das organizações* tem encontrado diversas variáveis relevantes influenciando a probabilidade de que firmas irão perdurar nos seus mercados – dentre elas, o tamanho da firma, a sua idade, a sua afiliação a outras organizações tais como franquias ou corporações, etc. (para uma revisão, ver Carroll e Hannan, 2000). Esta literatura pressupõe que firmas competem em mercados por recursos e clientes escassos, e que determinadas características das firmas podem torná-las mais ou menos aptas a enfrentar esta competição. Por exemplo, firmas mais jovens têm, tipicamente, menor conhecimento sobre as especificidades do setor e uma escala produtiva geralmente restrita, o que as torna mais frágeis na sua competição com firmas estabelecidas há mais tempo (Stinchcombe, 1965).

No contexto brasileiro, merecem menção alguns poucos estudos que foram realizados para examinar a mortalidade de empresas. Dutra (2002) e Fontes (2005) analisam dificuldades reportadas por microempreendedores para tocar seu negócio. Nesta pesquisa, dentre as principais dificuldades enfrentadas pelos respondentes, 23% apontaram a falta de clientes; 21%, a concorrência acirrada; 17%, o baixo lucro; e 13%, a falta de capital de giro. Na pesquisa de Fontes (2005), dentre os fatores que contribuem para uma maior sobrevivência de empresas, encontrou-se que um maior número de sócios pode influenciar positivamente na maturidade empresarial, bem como o apoio familiar e a utilização de capital de terceiros.

Os estudos de Najberg *et al.* (2000), SEBRAE (2004), SEBRAE-SP (2005) e Djankov *et al.* (2007) se valem de base de dados mais amplas visando examinar o impacto de diversas

variáveis sobre o sucesso de empreendedores no Brasil. Najberg *et al.* (2000) analisa diversos aspectos tais como o efeito do tamanho da empresa sobre as taxas observadas de mortalidade. Os estudos do SEBRAE ressaltam diversas variáveis que podem atenuar a sobrevivência de empresas, incluindo, dentre outras, a competição do setor, condições macroeconômicas e características dos empreendedores. O último estudo citado, de Djankov *et al.* (2007), mostra que aspectos sociológicos – especialmente ligados a conexões familiares dos empreendedores – apresentam grande influência na decisão de se tornar um empreendedor. Já o sucesso posterior do negócio depende das habilidades individuais e de níveis elevados de escolaridade da família.

Embora estes estudos tenham contribuído para ampliar nosso conhecimento sobre os fatores que influenciam a sobrevivência de empresas, a literatura ainda carece de uma análise integrativa que, com base em vertentes teóricas estabelecidas, permita um panorama mais amplo sobre o tema. Neste estudo, propomos que as chances de sobrevivência de novas empresas dependem crucialmente de três grupos de fatores atuando em conjunto: o capital humano do empreendedor, o seu capital social, e a adoção de práticas gerenciais após a firma ser aberta. Discutimos cada um destes fatores a seguir.

Capital humano

Segundo Becker (1964), o capital humano de um indivíduo é formado pelos seus investimentos em melhorar a sua habilidade produtiva e seu estoque de conhecimento adquirido ao longo do tempo (grau de escolaridade, treinamentos realizados, etc.). Trata-se, portanto, de um conceito estritamente relacionado ao indivíduo: suas próprias competências e habilidades desenvolvidas com o passar dos anos. No caso de empreendedores – que são gestores e donos do negócio – o capital humano tem um efeito fundamental de proporcionar um maior domínio das características do negócio e de todos os requerimentos técnicos e comerciais para executar as atividades da melhor forma possível.

É esperado um efeito positivo de capital humano na sobrevivência de empresas (Gimeno *et al.*, 1997). Especialmente no caso de empresas nascentes, o capital humano do empreendedor deve influenciar a sua capacidade de analisar o setor e preparar a entrada da empresa; formular ações que possibilitem o melhor retorno possível; dominar características técnicas dos produtos e serviços; e equacionar os investimentos necessários. Desta forma, quanto maior o nível de escolaridade, de treinamento e de experiência acumulada pelo empreendedor, maior deve ser a probabilidade de sobrevivência do seu empreendimento.

Capital social

O capital social é constituído pelos recursos que podem ser acessados pela rede de contatos desenvolvida por um indivíduo (Lin, 1982; Flap, 1988; Coleman, 1988). Diferentemente, do capital humano, o capital social depende de interações que ocorrem entre múltiplos indivíduos; a ação passa a ser inserida em um nexos de relações sociais (Granovetter, 1988). De acordo com Boxman *et al* (1991), o capital humano se relaciona com o capital social na medida em que o indivíduo forma uma rede de colaboradores que conhecem suas competências e sua personalidade. Por outro lado, Boxman *et al* (1991) também sugerem que o capital social pode suplantar o capital humano; por exemplo, profissionais com menor conhecimento de mercado e experiência podem conseguir oportunidades vantajosas por meio de sua rede de contatos pessoais.

Empreendedores podem se valer de diversos tipos de laços sociais para obter recursos que os favoreçam. Por exemplo, empreendedores podem estabelecer relações comerciais de mais longo prazo com fornecedores, clientes e até mesmo competidores visando trocar informações, planejar processos e gerar novos produtos (Mesquita *et al* 2007). Empreendedores podem, também, participar de associações setoriais visando não somente

trocar informações, mas também articular ações coletivas junto a governos ou entidades locais (Pyke, 1994). Laços familiares, por fim, tendem a ser uma fonte bastante expressiva de recursos (Laird, 2006). Tais laços permitem acesso a recursos financeiros a um baixo custo, informações sobre novas oportunidades de investimento, e conhecimentos prévios adquiridos por pessoas da família. Djankov *et al* (2007) encontraram para o Brasil os mesmos efeitos identificados nos estudos realizados na Rússia e China (Djankov *et al* 2006): existe forte influência do ambiente social para empreender, uma vez que empreendedor tem tipicamente muitos outros empreendedores entre os seus próprios parentes e também entre os amigos dos filhos.

De forma similar ao capital humano, é esperado um efeito positivo do capital social do empreendedor sobre a sobrevivência da sua empresa. Quanto maior a ligação a membros familiares, amigos, parceiros comerciais, etc., maior o acesso a recursos valiosos – informações, recursos financeiros, conhecimentos, etc. – que devem aumentar a probabilidade de sobrevivência do empreendimento.

Práticas gerenciais

Uma grande parte da literatura acadêmica já foi produzida para atestar a importância das práticas gerenciais na sobrevivência, crescimento e desempenho de pequenas e médias empresas (Chagandi, Cook e Smeltz; 2002; Fernando, 2001; Sayles, 1999;). De uma forma geral, tais práticas gerenciais são ações adotadas após a abertura da empresa que permitem ao empreendedor aumentar a eficiência dos seus processos produtivos e comerciais, e a eficácia da sua organização. Por exemplo, Thornhill *et al.* (2003) encontraram que as principais causas do fechamento de empresas canadenses na sua amostra foram associadas à falta de conhecimentos de gestão e competências em finanças.

Diversas práticas gerenciais podem ser elencadas. Muitos estudos estabelecem relações entre a disponibilidade e uso de informações e o desempenho das empresas (Scholes *et al.*, 2007; Kuckertz, 2006; Lybaert, 1998). A contínua busca de informações ajuda o empreendedor a identificar oportunidades e antecipar riscos e ameaças (Lang *et al.*, 1997; Johnson e Kuehn, 1987). Specht (1987), especificamente, ressalta a importância de adaptação do empreendedor frente a mudanças ambientais. Especificamente no caso de empresas nascentes – cujo grau de incerteza tende a ser elevado – a habilidade do empreendedor de se adequar a mudanças de mercado e a corrigir erros de percurso pode ser decisiva para garantir a sobrevivência do negócio. Alguns estudos ressaltam, adicionalmente, os benefícios de um contínuo planejamento das atividades; o planejamento afeta o ritmo de crescimento da empresa (Hillidge, 1990; Orser *et al.*, 2000) e o seu desempenho (Ackelsberg e Arlow, 1985, Shrader *et al.*, 1989). Outros autores, entretanto, colocam ressalvas a um foco excessivo em planejamento no caso de empresas nascentes. Justamente devido ao elevado grau de incerteza ao qual novas empresas são submetidas, um excesso de planejamento pode reduzir sua capacidade de adaptação. Por exemplo, um estudo mais recente de Gibson e Cassar (2005) verifica que a adoção de técnicas de planejamento é mais comum após um período de crescimento inicial da empresa do que antes deste período.

De uma forma mais geral, Thornhill *et al* (2003) colocam que as práticas gerenciais adotadas pelos empreendedores são cruciais, pois permitem alocar e combinar os recursos disponíveis ao novo empreendimento de forma a responder a pressões competitivas. Assim, um empreendedor pode deixar de articular eficazmente seus recursos – inclusive seu próprio conhecimento técnico e comercial – se não adotar práticas organizacionais que permita uma adequação do empreendimento ao seu ambiente. Conseqüentemente, esperamos que a adoção de práticas gerenciais tenha um efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes – além do efeito do próprio capital humano e social do empreendedor.

DADOS E MÉTODO

Dados

A nossa abordagem empírica tem caráter quantitativo, buscando testar hipóteses sobre o efeito de capital humano, capital social e práticas gerenciais sobre a sobrevivência de empresas. Para tanto, utilizamos uma base de dados de 1961 empresas constituídas na JUCESP (Junta Comercial do Estado de São Paulo), abertas entre os anos de 1999 e 2003. Os dados foram coletados pelo Observatório das Micro e Pequenas Empresas (MPes) do SEBRAE-SP, durante o ano de 2004; antes deste ano, foram realizados pelo Observatório das MPes três outros rastreamentos (em 1998, 2000 e 2002), que não são incluídos na nossa amostra¹.

Antes da coleta dos dados propriamente dita, é feito um rastreamento de empresas registradas na JUCESP. Nesta etapa, utiliza-se a visita pessoal às empresas e empresários em um grande número de endereços, até encontrar o responsável pelo empreendimento, mesmo que este tenha se mudado ou que a empresa tenha encerrado suas atividades. Assim, após o levantamento dos dados cadastrais (a partir de consulta aos bancos de dados da JUCESP) e consultas complementares ao CNPJ da Receita Federal, Cadastro de Estabelecimentos Empregadores – CEE do Ministério de Trabalho e Emprego e aos dados cadastrais na companhia telefônica local, é realizado um amplo rastreamento (busca pessoal dos empreendedores e de suas empresas), para a identificação da situação da empresa e entrevista do empresário. O rastreamento envolve as seguintes etapas consecutivamente (até a obtenção da entrevista): visita pessoal do pesquisador ao endereço da empresa; busca da empresa e/ou empresário por intermédio dos números de telefone, nos casos para os quais não for possível a localização pela visita pessoal; consulta a vizinhos e/ou ao novo inquilino do imóvel que deveria ser a sede da empresa, visando identificar o endereço atual do proprietário ou ex-proprietário; consulta aos atuais ou antigos contadores da empresa, advogados ou gestores (quando foram obtidas informações junto aos vizinhos sobre estes possíveis contatos); visita à imobiliária ou administradora da instalação, ou consulta ao proprietário do imóvel indicado como sendo o local da empresa.

Uma vez localizado o proprietário ou ex-proprietário, aplica-se um questionário para entrevistá-lo. A entrevista é sempre realizada por meio de visita pessoal, exceto quando o entrevistado se recusa a fazê-lo dessa forma. Empresas consideradas como inativas (ou seja, que não sobreviveram) são aquelas que não estavam em funcionamento no momento da pesquisa e cujo proprietário ou ex-proprietário não esperaria retomar suas atividades no futuro. Após o exaustivo trabalho de rastreamento, as empresas não encontradas são também consideradas como participantes do grupo de empresas encerradas.

Variáveis

Utilizamos diversos itens presentes no questionário para medir as variáveis de interesse (Tabela 1). No nosso caso, a variável a ser explicada é se a firma nascente sobreviveu ou não após um certo período. Avaliamos isso nos nossos dados de duas formas: por meio de uma variável dicotômica indicando se, de acordo com a entrevista realizada, a firma estava em atividade ou não; e por meio da análise do tempo de sobrevivência da firma, definido como o número de meses transcorridos desde a abertura da empresa até a data de fechamento (no caso de empresas encerradas) e a data da entrevista (no caso de empresas que permaneceram ativas).

No caso das variáveis explicativas relacionadas ao capital humano, capital social e práticas gerenciais, utilizamos indicadores múltiplos para cada um destes construtos. No caso do capital humano, utilizamos indicadores relacionados à escolaridade, experiência prévia e esforço de levantamento de informações *antes* da abertura da empresa. Entendemos que o levantamento prévio de informações – considerado por alguns como “aprendizado antes de

fazer” (Vidal e Schilling, 2003) – contribui para aumentar o conhecimento e a capacitação do empreendedor. No caso do capital social, utilizamos diversos indicadores de conexões com diversos atores (família, parceiros, associações, etc.) e os recursos que podem ser conseguidos por meio destas conexões (recursos financeiros, informações, conhecimento técnico, etc.). Finalmente, quanto às práticas gerenciais, utilizamos a resposta do empreendedor a diversos questionamentos relacionados a ações associadas a planejamento após a abertura da empresa, monitoramento da empresa, busca de informações, etc. Conforme discutido anteriormente, estas ações poderiam, a princípio, auxiliar o empreendedor a responder a pressões competitivas, antecipar mudanças, e adequar sua empresa em função das incertezas inerentes a novos negócios.

Adicionalmente, incluímos uma série de variáveis de controle para evitar inferências espúrias referentes às variáveis explicativas acima listadas. O nosso objetivo não é realizar previsões ou testar teorias especificamente sobre estas variáveis, mas sim utilizá-las para garantir resultados mais robustos com respeito às variáveis explicativas. Por exemplo, é possível que empresas nascentes de maior porte tenham, também, maior escala para realizar um maior número de práticas gerenciais. Como é esperado que o tamanho tenha um efeito direto significativo sobre a probabilidade de sobrevivência da empresa (Carroll e Hannan, 2000), se não incluirmos nas nossas análises o tamanho da empresa como variável de controle, é possível que haja uma interpretação errônea dos resultados. O efeito das práticas gerenciais pode ser devido ao maior tamanho da empresa, e não ao uso destas práticas propriamente ditas. Desta forma, além do tamanho da empresa, incluímos diversas outras variáveis tais como o tipo de setor da empresa nascente, o ano de sua abertura, intensidade de competição, motivação para abertura do negócio e existência de vendas para governo (que apresentam requerimentos regulatórios distintos). Todas as variáveis são descritas em detalhe na Tabela 1.

Tabela 1: Descrição das variáveis utilizadas

| Variável dependente: medidas de sobrevivência | |
|--|---|
| Indicador de encerramento (fechamento) das empresas | Variável dicotômica que indica se a empresa foi encerrada (1) ou permanece ativa (0). Foram consideradas como ativas as empresas que estavam em funcionamento por ocasião da pesquisa, ou que estavam temporariamente inativas, mas que certamente retomariam suas atividades. (Foram excluídas as empresas que não tinham inscrição no CNPJ por ocasião da realização da pesquisa.) |
| Tempo de sobrevivência | Calculado em meses e foi definido como o tempo entre a abertura e a data de fechamento para as empresas que encerraram suas atividades e entre a abertura e a data da entrevista para as empresas consideradas ativas. |
| Variáveis explicativas: medidas de capital humano | |
| Escolaridade do empreendedor | Conjunto de variáveis dicotômicas indicando a escolaridade do empreendedor: se cursou até o primeiro grau (codificado como 1) ou não (0); primeiro grau completo (1) ou não (0); segundo grau completo (1) ou não (0); e superior completo (1) ou não (0). |
| Experiência prévia no setor | Trata-se de um conjunto de cinco variáveis dicotômicas que avaliam a vivência do empresário no ramo de atividade da empresa. As variáveis indicam se o empreendedor já foi diretor/gerente, funcionário, sócio/proprietário de outra empresa do ramo ou ainda se ele trabalhava como autônomo ou tinha outra experiência no ramo. Se a resposta a cada um dos itens é positiva, codifica-se a variável como 1; caso contrário, registra-se 0. |
| Tempo gasto pelo empreendedor | Tempo gasto no levantamento de informações sobre a empresa (medido em meses), planejando o negócio ou estudando o setor antes de iniciar a atividade. |
| Levantamento de informações | Número de informações levantadas antes do registro da empresa, tais como: quem são os fornecedores e como eles trabalham em termos de preços e prazos de pagamento; número de empresas concorrentes; número de clientes e hábitos de consumo; qualificação necessária da mão-de-obra necessária para o negócio; aspectos legais relativos ao seu negócio; melhor localização para a empresa e valor do investimento e custos envolvidos no negócio. A medida final envolve a soma dos itens que foram positivamente reportados pelo empreendedor. |

| Variáveis explicativas: medidas de capital social | |
|---|---|
| Acesso a recursos | Fonte de recursos que o empreendedor acessou para abrir o negócio: duas variáveis dicotômicas; a primeira codificada como 1 se utilizou recursos próprios (pessoais ou da família) e 0 caso contrário; e a segunda codificada como 1 se obteve empréstimos com amigos, e 0 caso contrário. |
| Algum familiar tinha negócio similar | Variável dicotômica codificada como 1 se o novo empreendedor teve acesso à informações ou compartilhou de experiências prévias de familiares sobre um negócio similar. |
| Acesso a instituições antes da abertura do negócio | Variável dicotômica codificada como 1 se o empresário procurou mais que duas das seguintes associações/serviços antes de abrir sua empresa: SEBRAE, SENAC, SENAI, empresas de consultoria (consultores), entidades de classe ou associações de empresas do ramo, pessoas que conheciam o ramo, contadores ou outras entidades. |
| Ações em conjunto com outras empresas e contatos pessoais | Dois variáveis dicotômicas; a primeira codificada como 1 se o empreendedor participou de ações em conjunto com outras empresas (compras, cooperativas e redes setoriais) e 0 caso contrário; e a segunda codificada como 1 se o empreendedor reportou manter contato pessoal com clientes, fornecedores, outros parceiros e amigos do ramo, e 0 caso contrário. |
| Variáveis explicativas: medidas de adoção de práticas gerenciais | |
| Estabelece objetivos e metas | Variável dicotômica codificada como 1 se o empreendedor declarou sempre estabelecer objetivos e metas para seus principais projetos, e 0 caso contrário. |
| Antecipa acontecimentos | Variável dicotômica codificada como 1 se o empreendedor declarou sempre aproveitar as oportunidades, antecipar-se aos acontecimentos e preparar-se para enfrentar os problemas antes que eles aconteçam, e 0 caso contrário. |
| Busca informações | Variável dicotômica codificada como 1 se o empreendedor declarou sempre buscar intensamente informações que auxiliam na tomada de decisões no seu negócio, e 0 caso contrário. |
| Planeja e monitora | Variável dicotômica codificada como 1 se o empreendedor declarou sempre planejar e monitorar cada etapa de seus projetos/ações, e 0 caso contrário. |
| Busca qualidade e eficiência | Variável dicotômica codificada como 1 se o empreendedor declarou sempre buscar o nível de qualidade e eficiência máxima no que faz, e 0 caso contrário. |
| Segue objetivos | Variável dicotômica codificada como 1 se o empreendedor declarou sempre seguir de forma persistente seus objetivos, e 0 caso contrário. |
| Variáveis de controle | |
| Setor do CNAE | Setor em que o negócio está inserido: três variáveis dicotômicas codificadas como 1 se o setor envolve indústria, comércio ou serviços. |
| Grandes empresas concorrentes | Variável dicotômica codificada como 1 se o empreendedor reportar existirem grandes empresas concorrentes no mesmo mercado de atuação do empreendedor |
| Tamanho da empresa | Foi utilizada a raiz quadrada do número de funcionários da empresa. Utilizou-se a raiz quadrada ao invés do valor original para reduzir problemas de assimetria na distribuição da variável. |
| Ano de abertura da empresa | Quatro variáveis dicotômicas codificadas como 1 se o empreendimento foi aberto em cada um dos seguintes anos: 1999, 2000, 2001 e 2002. Visam controlar condições do ambiente macroeconômico ou competitivo por ocasião da abertura da empresa. |
| Idade do empreendedor | Idade do empreendedor (em anos). |
| Motivos para abrir o negócio | Conjunto de variáveis dicotômicas codificadas como 1 se o empreendedor declarou que abriu a empresa pois desejava ter o próprio negócio; estava desempregado e não arrumava emprego; identificou uma oportunidade de negócios; buscava para melhorar de vida (aumentar a renda); buscou atender a exigências de clientes e fornecedores (necessitava formalizar a empresa). |
| Credenciamento para vendas ao governo | Variável dicotômica codificada como 1 se o empreendedor abriu a empresa com o objetivo de cumprir as exigências para participar de licitações de governo municipal, estadual e federal. |

Método

Para medir o efeito das variáveis de interesse sobre a sobrevivência das empresas na amostra, utilizamos duas abordagens: a primeira baseia-se na modelagem da probabilidade de fechamento utilizando modelos logísticos (Hosmer e Lemshow, 2000) e a segunda na

previsão do risco de fechamento da empresa pela análise do seu tempo de sobrevivência utilizando modelos de Cox (Klein e Moeschberger, 1997). Estas duas análises se valem das duas medições distintas de sobrevivência reportadas anteriormente (Tabela 1): o indicador dicotômico de continuidade ou não da empresa, e o tempo transcorrido entre a sua fundação e a seu fechamento.

Os modelos logísticos são apropriados para prever a probabilidade de ocorrência de um evento. Considerando x o vetor com os valores das variáveis explicativas e de controle, e β um vetor de parâmetros, o modelo admite que a probabilidade de fechamento é dada pela expressão

$$P(\text{fechamento}) = \frac{e^{x^T \beta}}{1 + e^{x^T \beta}}$$

de tal forma que valores positivos (negativos) do parâmetro indicam que a probabilidade de fechamento aumenta (diminui) à medida que o valor da variável explicativa aumenta.

O modelo de Cox, por sua vez está inserido em uma classe de métodos quantitativos conhecidos como modelos de sobrevivência. Estes modelos têm como objetivo principal estudar o tempo gasto até a ocorrência de um evento (no caso, tempo até o fechamento da empresa). Um conceito básico dessa teoria é o de função de risco (taxa instantânea de falha no instante t). Sendo T o tempo até a ocorrência do evento, a taxa de falha instantânea no tempo t condicional ao fato do evento ainda não ter ocorrido é

$$\lambda(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{P(t \leq T < t + \Delta t \mid T \geq t)}{\Delta t}$$

O modelo semiparamétrico de Cox, ou de riscos proporcionais, é um modelo de regressão que tem por objetivo prever o risco instantâneo de falha a partir do conhecimento de uma série de variáveis explicativas. O modelo pode ser escrito como

$$\lambda(t) = \lambda_0(t) \exp(x_i^T \beta),$$

sendo (como antes) x o vetor com os valores das variáveis explicativas e de controle, e β um vetor de parâmetros a serem estimados. Analogamente ao modelo logístico, valores positivos (negativos) do parâmetro indicam que o risco de fechamento aumenta (diminui) à medida que o valor da variável explicativa aumenta.

A análise dos dados utilizando estas duas técnicas alternativas de estimação – regressão logística e modelo Cox – permite uma inferência mais robusta dos resultados. Enquanto o modelo logístico permite examinar a probabilidade de ocorrência do evento de risco (no nosso caso, o fechamento da empresa), o modelo Cox permite avaliar este risco condicional à empresa ter durado até um certo período. Em outras palavras, o modelo Cox leva em conta, também, o tempo de sobrevivência da empresa até o seu encerramento. Entretanto, como em alguns casos existem informações faltantes sobre a data de abertura da empresa, a amostra utilizada para as regressões Cox é um pouco menor que a amostra utilizada para as regressões logísticas.

Para avaliar a importância das variáveis explicativas de cada bloco na mortalidade das empresas, foram, inicialmente, ajustados quatro diferentes modelos logísticos: (1) apenas com as variáveis de controle; (2) com as variáveis de controle e as de capital humano; (3) com as variáveis de controle e as de capital social; (4) com as variáveis de controle e as de práticas gerenciais. Em seguida, para avaliar o efeito simultâneo dos blocos de variáveis sobre a mortalidade, ajustou-se um modelo (5) com todas as variáveis explicativas. Para avaliar a qualidade dos modelos são apresentados os pseudo R^2 e as porcentagens de classificação correta obtidas por meio da aplicação do modelo relativas às empresas fechadas, ativas e ao total de empresas. Por fim, ajustou-se um modelo de Cox para a totalidade das variáveis explicativas.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A Tabela 2 resume as informações dos modelos estimados. O modelo (1), que só conta com o bloco das variáveis de controle, serve para avaliar a importância da inclusão das variáveis de capital humano, capital social e de práticas gerenciais. Esse modelo sugere que o sucesso da empresa sofre uma influência altamente significativa do seu tamanho ($p < 0,01$): quanto maior o tamanho da empresa, menor a probabilidade de fechamento, o que é alinhado a resultados prévios na literatura de ecologia das organizações (ver Carroll e Hannan, 2000). Outros efeitos fortemente significantes ($p < 0,01$) envolvem o ano de abertura da empresa (sugerindo a importância de efeitos temporais, tais como condições macroeconômicas, por ocasião da abertura) e do fato da empresa prestar serviços ou vender produtos a alguma esfera de governo. Empresas se relacionando com governos têm uma menor probabilidade de fechamento. Uma possível explicação para este resultado é que, para satisfazer uma série de requisitos legais associados a licitações públicas, a empresa terá que ter uma maior capacidade de organização, refletindo-se na sua habilidade de sobreviver. Uma possível explicação para este resultado é que, ao ganhar uma licitação, a empresa passa a contar com um fluxo certo de vendas, durante o período de contrato. Reduz-se assim a incerteza e a volatilidade das vendas. Esses efeitos também se mostraram significativos nos demais modelos logísticos (2) a (5), confirmando assim sua importância no contexto estudado.

O setor a que pertence o negócio (indústria, comércio, serviços) não apresentou efeito significativo para a probabilidade de fechamento. A idade do empreendedor também não mostrou efeitos importantes na sobrevivência das empresas. Além disso, os resultados não indicam possíveis diferenças entre empreendedores que abriram negócios porque identificaram uma oportunidade e empreendedores que o fizeram por necessidade (caso dos respondentes que apontaram o desemprego como principal motivo de empreender). Vale notar, na Tabela 2, um efeito contra-intuitivo associado à existência de grandes empresas concorrentes no mercado do empreendedor. A existência destas empresas aparentemente reduz, ao invés de aumentar, o risco de fechamento. Uma possível explicação para este fato é o conhecido “efeito *Red Queen*”: a existência de grandes empresas concorrentes no mercado de atuação do empreendedor pode acabar gerando maiores incentivos para busca de eficiência e inovação, contribuindo, dessa forma, para uma menor probabilidade de fechamento (Barnett, 2008). Entretanto, este efeito negativo só é estatisticamente significativo nos modelos (1) e (3), e a um nível baixo de significância ($p < 0,10$). A análise das respostas obtidas no trabalho do SEBRAE-SP (2005) aponta também para o estreitamento das relações positivas entre concorrentes, por exemplo, com a troca de informações e indicação pelas grandes empresas, de clientes com baixa escala de pedidos, encaminhados para as empresas menores.

O modelo (2) inclui as variáveis relacionadas ao capital humano do empreendedor. Ao comparar os modelos (1) e (2), percebemos que a inclusão das variáveis de capital humano foi importante para aumentar a porcentagem de classificação correta das empresas encerradas. Os resultados indicam que, mantidas as demais variáveis constantes, a probabilidade de fechamento de um empreendedor que possui pelo menos o segundo grau é significativamente menor do que aquele que possui até o primeiro grau de escolaridade ($p < 0,05$). Vale notar, entretanto, que este efeito não se mostrou robusto para os outros modelos analisados. Além disso, pela análise dos coeficientes do modelo, parece não haver grande diferença na chance de fechamento de um empreendedor que possui o nível superior ou apenas o segundo grau.

Além da escolaridade, mostrou-se altamente significativo o efeito do tempo gasto no levantamento de informações sobre a empresa, planejando o negócio ou estudando o setor

antes de iniciar a atividade. A probabilidade de fechamento de uma empresa cujo empresário gastou até 5 meses planejando o negócio é maior do que daquele que gastou um ano ou mais nesse planejamento ($p < 0,01$). Este resultado indica que, mesmo que o empreendedor não tenha experiência no ramo, ele pode compensá-la capacitando-se antes de abrir o negócio, buscando informações e novos conhecimentos que podem ser úteis na antecipação de problemas e na inclusão no mercado. Este efeito corrobora a idéia do “aprendizado antes de fazer” (Vidal e Schilling, 2003): ou seja, a importância da criação de competências e habilidades que aumentem o capital humano do empreendedor e o preparem para a abertura da empresa. Os resultados também indicam, entretanto, que não há um efeito adicional caso o empreendedor faça um planejamento mais longo do que 5 meses.

Apesar de esperado um efeito significativo da experiência prévia do empreendedor na redução da probabilidade de fechamento, os modelos não exibiram um efeito significativo desta variável. Dado o resultado anterior, parece que o mais importante é o empreendedor capacitar-se especificamente para a sua empresa; mesmo com experiência prévia no setor de forma geral, o empreendedor pode falhar por não conhecer certas especificidades do seu novo negócio. Por exemplo, a empresa pode ser direcionada a um nicho de mercado, com características distintas de outros negócios mais genéricos no mesmo setor.

O bloco de variáveis de capital social foi incorporado no modelo (3). Ao se analisar o pseudo R^2 e as porcentagens de classificação correta, observam-se poucos ganhos com a inclusão das variáveis de capital social. Na verdade, apenas uma variável, a que indica se “alguém da família tinha negócio similar”, mostrou um efeito significativamente negativo sobre a probabilidade de fechamento das empresas na amostra – porém, a significância só foi verificada no caso dos outros modelos (o modelo (5) e o de Cox) incluindo todas as variáveis de interesse. De toda forma, o efeito desta variável atesta a importância de relações sociais no âmbito da família como constituintes do capital social do empreendedor (Lairdm 2006). Por meio destas relações, o empreendedor pode acessar informações ou se beneficiar da experiência prévia de familiares.

Os efeitos não significativos das variáveis relacionadas ao acesso do empreendedor a recursos via contatos pessoais vão contra ao esperado, uma vez que é comum argumentar-se que a atividade empreendedora carece de recursos financeiros e informações que podem ser conseguidas por meio de laços sociais com amigos, parceiros ou associações de classe. O efeito não significativo destas diversas variáveis de capital social, entretanto, vai ao encontro dos resultados obtidos por Djankov *et al* (2007). Segundo os resultados reportados pelos autores, o capital social têm maior importância na decisão de abrir um novo negócio do que no seu desempenho posterior.

O bloco de variáveis associado às práticas gerenciais, incluído no modelo (4), foi o que isoladamente mais ganho apresentou em relação ao modelo (1), que inclui somente variáveis de controle. Observa-se um aumento substancial no pseudo- R^2 e na porcentagem de classificação correta das empresas encerradas.

Da análise do modelo, nota-se uma redução significativa ($p < 0,05$ ou menos) na probabilidade de fechamento para as empresas geridas por empreendedores que reportam sempre aproveitar oportunidades, antecipar acontecimentos e preparar-se para enfrentar os problemas antes que eles aconteçam; empreendedores que reportam sempre buscar intensamente informações que auxiliam na tomada de decisões nos seus negócios; e empreendedores que reportam sempre seguir de forma persistente seus objetivos. Estes efeitos de práticas gerenciais na sobrevivência de novos negócios estão alinhados com estudos anteriores discutidos anteriormente (Scholes *et al*, 2007; Kuckertz, 2006; Lybaert, 1998). Em particular, os resultados ressaltam a importância de ações para promover uma rápida adaptação do novo negócio no seu mercado (buscar informações, antecipar acontecimentos, etc.). Os resultados sugerem, também, a importância do comprometimento do empreendedor

à sua firma (seguir seus objetivos com persistência), ainda que em face de inúmeras dificuldades associadas a empresas nascentes.

A prática de sempre estabelecer objetivos e metas para seus principais projetos mostrou-se também estatisticamente significativo ($p < 0,05$ ou menos); porém, com efeito de aumentar, e não reduzir, a probabilidade de fechamento. Interpretamos este resultado contra-intuitivo da seguinte forma. Conforme discutido anteriormente, há um efeito benéfico de seguir objetivos com persistência – ou seja, comprometer esforço e recursos ainda que, de início, o empreendedor encontre várias adversidades. Porém, o estabelecimento de objetivos e metas para projetos específicos pode acabar reduzindo a capacidade de adaptação do empreendedor. O nível de incerteza associado a empresas nascentes pode ser demasiadamente elevado para o estabelecimento de metas com algum nível de precisão. Este resultado é consistente com discussões na literatura sobre o papel do planejamento e monitoramento no caso de novas empresas. A maior parte das empresas na nossa amostra estava em uma etapa muito inicial, onde a necessidade de adaptação e flexibilidade provavelmente supera a necessidade de planejamento (Gibson e Cassar, 2005).

No modelo (5), foram incluídas todas as variáveis explicativas e de controle. Apesar do ganho ao se passar do modelo (1) para o (5) ser evidente (como atestam as mudanças no pseudo- R^2 e nas porcentagens de classificação correta), nota-se que, em relação ao modelo (4) – incluindo apenas as variáveis de práticas gerenciais – esse ganho não é tão grande. Isto nos leva a intuir que o bloco de práticas gerenciais é, dentre os analisados, o mais importante na previsão da probabilidade de fechamento das empresas. Este resultado está alinhado com o argumento central de Thornhill *et al* (2003) de que a adoção de práticas gerenciais é fundamental para alocar e combinar os recursos da organização sob condições competitivas do ambiente. Estudos anteriores de Larson e Clute (1979), Wichnman (1983) e Gaskill *et al* (1993) também se alinham a este resultado.

É interessante também comparar o modelo (5) com o modelo de Cox, que também inclui todas as variáveis. Há um alto grau de similaridade no que se refere aos efeitos significativos nos dois modelos, apesar do tamanho da amostra diferir (1.915 empresas no modelo (5) e 1.155 no modelo de Cox). Isso sugere que as variáveis que se mostraram importantes na previsão da probabilidade de fechamento da empresa também são importantes na explicação do seu tempo até o fechamento de uma empresa nascente. Um cuidado especial deve ser tomado com a abrangência desta conclusão. As empresas consideradas no estudo são bastante jovens, não havendo portanto uma grande heterogeneidade em termos de sua duração no mercado. Resultados diferentes poderiam ser obtidos se a população de interesse não se limitasse às empresas nascentes e considerasse empresas com mais tempo de atuação.

Tabela 2: Estimativas dos coeficientes dos modelos

| | Modelos Logísticos | | | | | Modelo Cox |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | |
| <i>Variáveis de controle</i> | | | | | | |
| Setor do CNAE (ref. Serviços) | | | | | | |
| Indústria | 0,370 (0,255) | 0,337 (0,268) | 0,361 (0,257) | 0,406 (0,260) | 0,358 (0,276) | 0,248 (0,238) |
| Comércio | 0,207 (0,155) | 0,188 (0,160) | 0,189 (0,156) | 0,197 (0,159) | 0,159 (0,165) | 0,201 (0,141) |
| Existência de grandes empresas concorrentes | -0,223 (0,131) | -0,207 (0,135) | -0,225 (0,132) | -0,182 (0,134) | -0,207 (0,138) | -0,188 (0,115) |
| Tamanho da empresa (raiz quadrada do número de funcionários) | -0,404*** (0,088) | -0,390*** (0,093) | -0,400*** (0,088) | -0,370*** (0,089) | -0,371*** (0,095) | -0,307*** (0,085) |
| Ano de abertura (ref. 2003) | | | | | | |
| Ano de abertura 1999 | 1,579*** (0,242) | 1,500*** (0,246) | 1,595*** (0,243) | 1,619*** (0,248) | 1,585*** (0,254) | -0,292 (0,239) |

| | Modelos Logísticos | | | | | Modelo Cox |
|--|----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | |
| Ano de abertura 2000 | 1,707*** (0,239) | 1,705*** (0,244) | 1,716*** (0,240) | 1,723*** (0,245) | 1,750*** (0,252) | 0,065 (0,229) |
| Ano de abertura 2001 | 1,670*** (0,236) | 1,593*** (0,240) | 1,680*** (0,237) | 1,658*** (0,242) | 1,642*** (0,248) | 0,236 (0,225) |
| Ano de abertura 2002 | 0,942*** (0,244) | 0,911*** (0,248) | 0,940*** (0,245) | 0,976*** (0,249) | 0,965*** (0,255) | 0,000 (0,239) |
| Idade do entrevistado | 0,003 (0,006) | 0,000 (0,006) | 0,002 (0,006) | 0,001 (0,006) | -0,001 (0,007) | -0,001 (0,005) |
| Motivos para abrir o negócio (ref. Outros) | | | | | | |
| Ter o próprio negócio | -0,318 (0,415) | -0,086 (0,436) | -0,365 (0,420) | -0,328 (0,425) | -0,264 (0,449) | 0,012 (0,402) |
| Desemprego | 0,069 (0,447) | 0,213 (0,471) | -0,031 (0,453) | 0,023 (0,458) | 0,014 (0,485) | 0,326 (0,424) |
| Oportunidade | -0,469 (0,414) | -0,283 (0,432) | -0,518 (0,418) | -0,473 (0,424) | -0,447 (0,445) | -0,108 (0,398) |
| Melhorar de vida | -0,240 (0,430) | -0,071 (0,450) | -0,312 (0,435) | -0,315 (0,441) | -0,277 (0,464) | 0,004 (0,413) |
| Necessidade de formalizar a empresa | -0,808* (0,454) | -0,567 (0,481) | -0,887* (0,459) | -0,816* (0,464) | -0,751 (0,496) | -0,446 (0,444) |
| Vendas para governos (municipais, estaduais ou federal) | -0,714*** (0,243) | -0,633** (0,248) | -0,693*** (0,245) | -0,725*** (0,247) | -0,649* (0,254) | -0,638** (0,228) |
| <i>Capital humano</i> | | | | | | |
| Escolaridade (ref. até 1o grau) | | | | | | |
| Primeiro grau completo | | -0,276 (0,238) | | | -0,253 (0,248) | -0,128 (0,190) |
| Segundo grau | | -0,436* (0,221) | | | -0,407* (0,231) | -0,255 (0,180) |
| Superior | | -0,463* (0,240) | | | -0,420* (0,253) | -0,267 (0,199) |
| Era diretor/gerente de empresa do ramo | | -0,504 (0,387) | | | -0,635 (0,415) | -0,625 (0,397) |
| Era funcionário de empresa do ramo | | -0,241 (0,172) | | | -0,251 (0,184) | -0,152 (0,153) |
| Era sócio/proprietário de empresa do ramo | | -0,013 (0,236) | | | -0,075 (0,249) | -0,109 (0,205) |
| Trabalhava como autônomo no ramo | | -0,106 (0,206) | | | -0,155 (0,219) | -0,156 (0,186) |
| Tinha outra experiência no ramo | | 0,012 (0,572) | | | 0,095 (0,578) | 0,087 (0,465) |
| Tempo levantando informação (ref. 1 ano ou mais) | | | | | | |
| Até 5 meses | | 0,689*** (0,189) | | | 0,683*** (0,195) | 0,549*** (0,167) |
| 6 a 11 meses | | 0,378 (0,234) | | | 0,318 (0,244) | 0,281 (0,208) |
| Número de informações levantadas antes do registro da empresa | | 0,066* (0,035) | | | 0,080* (0,037) | 0,056* (0,031) |
| <i>Capital Social</i> | | | | | | |
| Utilizou recursos próprios ou da família | | | 0,296 (0,232) | | 0,258 (0,245) | 0,140 (0,199) |
| Obteve dinheiro emprestado com amigos | | | -0,083 (0,269) | | 0,049 (0,279) | 0,079 (0,233) |
| Procurou mais do que duas instituições profissionais (ex: associações) | | | -0,280 (0,172) | | -0,166 (0,184) | -0,100 (0,157) |
| Participou de ações em conjunto com outras empresas | | | -0,110 (0,419) | | -0,041 (0,427) | -0,036 (0,367) |
| Sempre mantém contato pessoal com | | | -0,029 | | 0,531 | 0,152 |

| | Modelos Logísticos | | | | | Modelo Cox |
|--|---------------------|---------------------|-------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | |
| clientes, fornecedores, parceiros e amigos | | | (0,281) | | (0,329) | (0,263) |
| Alguém da família tinha negócio similar | | | -0,216 (0,223) | | -0,484* (0,253) | -0,453* (0,211) |
| <i>Práticas gerenciais</i> | | | | | | |
| Estabelece objetivos e metas | | | | 0,432** (0,190) | 0,584*** (0,200) | 0,518*** (0,162) |
| Antecipa acontecimentos | | | | -0,411*** (0,157) | -0,416*** (0,162) | -0,321*** (0,132) |
| Busca informações | | | | -0,519*** (0,179) | -0,448** (0,185) | -0,385*** (0,146) |
| Planeja e monitora | | | | -0,096 (0,185) | -0,119 (0,191) | -0,125 (0,156) |
| Busca qualidade e eficiência | | | | -0,662* (0,387) | -0,653 (0,407) | -0,435 (0,290) |
| Segue objetivos | | | | -0,713*** (0,259) | -0,736*** (0,273) | -0,587*** (0,200) |
| Constante | -0,994** (0,537) | -1,407** (0,640) | -0,971 (0,871) | 0,685 (0,656) | 0,138 (1,009) | |
| Pseudo R ² | 0,151 | 0,173 | 0,156 | 0,200 | 0,220 | |
| % de fechadas classificadas corretamente | 19,9% | 25,0% | 21,0% | 29,2% | 32,7% | |
| % de ativas classificadas corretamente | 93,3% | 92,4% | 92,3% | 93,4% | 91,7% | |
| % de classificações corretas | 70,6% | 71,8% | 70,3% | 73,5% | 73,6% | |
| N (número de observações) | 1915 | 1915 | 1915 | 1915 | 1915 | 1155 |

Nota. Níveis de significância indicados na tabela: *** $p < 0,01$ ** $p < 0,05$ * $p < 0,10$.

CONCLUSÕES

Neste estudo, procuramos investigar fatores que poderiam explicar a sobrevivência de empresas nascentes, valendo-se de uma base de dados de novas firmas abertas e registradas na Junta Comercial do Estado de São Paulo no período de 1999 e 2003. Examinamos o impacto de três fatores gerais: capital humano, capital social e práticas gerenciais executadas pelo empreendedor após a abertura do seu negócio.

Encontramos evidências que atestam a importância destes três fatores. Algumas variáveis se mostraram estatisticamente significantes para explicar a probabilidade de sobrevivência da empresa nascente – dentre elas, o grau de escolaridade do empreendedor e sua preparação prévia (relacionados ao seu capital humano), a existência de pessoas na família com negócios similares (relacionada ao seu capital social) e a adoção de práticas gerenciais tais como a busca de antecipar acontecimentos e a procura de informações relevantes. Estes resultados indicam que nenhum fator pode explicar, isoladamente, a chance de sucesso das empresas nascentes na nossa amostra. Assim, os nossos resultados suportam a discussão teórica enfatizando o impacto conjunto de capital humano, capital social e práticas gerenciais nas chances de sobrevivência de empresas nascentes. Entretanto, vale notar que, nas nossas análises, o maior poder explicativo, em conjunto, foi obtido com as variáveis relacionadas à adoção de práticas gerenciais. Este resultado sugere que empreendedores podem, eventualmente, compensar um baixo estoque de capital humano ou social por meio da adoção de práticas que aumentam a eficiência ou eficácia organizacional do novo negócio.

Certamente, o nosso estudo apresenta algumas limitações. Dado que a nossa amostra envolve empresas de uma única região, não é possível generalizar estes resultados para outras localidades ou outros contextos institucionais. Além disso, o foco somente na sobrevivência de empresas nascentes deixa de examinar outros aspectos que podem estar relacionados ao seu desempenho. É sabido que sobrevivência não implica, necessariamente, desempenho econômico (Barney, 1997). Por exemplo, empresas podem sobreviver às custas de injeção de capital dos seus fundadores, ainda que estes investimentos não resultem em retorno efetivo.

Além disso, podem existir casos de “fechamento” intencional: o empreendedor pode ter estabelecido um novo negócio para capturar alguma demanda momentânea e depois ser encerrado ou vendido (Machado e Espinha, 2005; Riquelme e Watson, 2002). Finalmente, o nosso estudo não examina os antecedentes ou os processos que levam a variações na probabilidade de fechamento. Por exemplo, o que faz alguns empreendedores adotarem determinadas práticas gerenciais e outros não? De que forma, efetivamente, a busca de informações pode afetar o sucesso do novo empreendimento?

Estudos futuros podem tentar atenuar estas limitações e expandir a análise para outros caminhos. O uso de pesquisas de maior cunho qualitativo pode permitir uma análise mais aprofundada dos processos adotados por empreendedores que podem afetar a sobrevivência das suas firmas. Adicionalmente, seria importante examinar o impacto dos fatores aqui citados sobre outros indicadores de desempenho, além da própria sobrevivência da empresa nascente. Por exemplo, qual dos três fatores seria mais relacionado ao retorno econômico do novo empreendimento? Imagine, por exemplo, que somente capital humano e a adoção de práticas gerenciais sejam relacionados ao desempenho econômico das firmas, e que conexões familiares sirvam somente como fontes de capital para perpetuar empresas não lucrativas. Neste caso, a existência de relações familiares pode compensar pela falta de capital humano ou pela falta de práticas gerenciais; empresas podem sobreviver ainda que, sob um critério econômico, poderiam ter falido (Barnett, Swanson e Rura-Polley, 2004). O uso de um maior leque de variáveis de desempenho, associadas a evidências de cunho mais qualitativo, certamente deve gerar um panorama mais claro acerca dos fatores que conduzem ao sucesso ou ao fracasso de empresas nascentes.

REFERÊNCIAS

- ACKELSBURG, R. A. e ARLOW, P. Small Businesses Do Plan and It Pays Off. Long Range Planning. Vol. 18 Issue 5, p61-67, 10-1985.
- BAUM, J. A. e C. OLIVER. Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations. American Sociological Review, v.57, p.540-559. 1992.
- BARNETT, W. P. The Red Queen among organizations: how competitiveness evolves. Princeton: Princeton University Press. 2008.
- BARNETT, W. P., A. N. SWANSON e T. RURA-POLLEY. The 'senators'-sons' problem and the survival of weak competitors. Working Paper, Graduate School of Business, Stanford University. 2004
- BARNEY, J. B. Gaining and sustaining competitive advantage. Reading: Addison-Wesley Publishing Company. 1997
- BECKER, G. Human capital. Chicago: University of Chicago Press. 1964
- BOXMAN, E.A.W.; DE GRAAF, P.M. e FLAP, H.D. The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch managers. Social Networks, 13, 51-73p. 1991.
- CARROLL, G. R. e M. T. HANNAN. The demography of corporations and industries. Princeton: Princeton University Press. 2000
- CHAGANDI, R.; COOK, R. G. e SMELTZ, W. J. Effects of styles, Strategies and Systems on the Growth of Small Businesses. Journal of Developmental Entrepreneurship. 7(2), 2002.
- COLEMAN, J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology, 94. Supplement. 95-120p. 1988.
- DJANKOV, S.; QIAN, Y; ROLAND G.; ZHURAVSKAYA, E. Who are China's Entrepreneurs? American Economic Review, 96,2, 348-352p. 2006

- _____.; QIAN, Y; ROLAND G.; ZHURAVSKAYA, E. What Makes a Successful Entrepreneur? Evidence from Brazil. Working Paper 104. CEFIR / NES Working Paper series. 1-22p. 2007.
- DUTRA, I.S. O Perfil do Empreendedor e a Mortalidade de Micro e Pequenas Empresas Londrinenses. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá. Universidade Estadual de Londrina: Londrina, 2002. 125p.
- FERNANDO, M. Are popular management techniques a waste of time? Academy of Management Executive. Vol. 15 Issue 3, p138-140. 08-2001.
- FLAP, H.D. Conflict, Loyalty, and Violence. Bern: Peter Lang. 1988.
- FONTES, A. Perfil e desafios dos microempreendimentos no Brasil. Sinais Sociais, v.1, n.2, p.188-214. 2006.
- GASKILL, L.R.; AUKEN, H.E.; MANNING, R.A. A factor analytic study of the perceived causes of small business failure. Journal of Small Business Management. 31, 4, 18-31p. 1993.
- GRANOVETTER, M.S. The sociological and economic approaches to labor market analysis, a social structural view. In: Farkas G. e England, P. Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches, 188-217p. Nova Iorque: Plenum Press. 1988.
- GIMENO, J.; FOLTA, T.B.; COOPER, A.C.; WOO, C.Y. Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms. Administrative Science Quarterly, vol. 42, N. 4, 750-783p. 1997.
- GIBSON, B. e CASSAR, G. Longitudinal analysis of relationship between planning and performance in small firms. Small Business Economics. 25 (3), p. 207-222. 10-2005.
- HILLIGDE, J. Planning for growth in a small company. Long Range Planning. 23(3), p 76-81. 1990.
- HOSMER, D.W. e LEMESHOW, S. Applied Logistic Regression. New York: Wiley. 2000
- JOHNSON, J. L. e KUEHN, R. The small business owner/manager's search for external information. Journal of Small Business Management. Vol. 25 Issue 3, p53-60. 07-1987.
- KLEIN, J.P.; MOESCHBERGER, M.L. Survival Analysis: Techniques for Censored and Truncated Data. New York: Springer.
- KUCKERTZ, A. Strategies for Growth in SMEs: The Role of Information and Information Systems. International Small Business Journal. Vol. 24 Issue 3, p326-328, 06-2006,
- LANG, J. R.; CALANTONE, R. J.; GUDMONDSON, D. Small Firm Information Seeking as a Response to Environmental Threats and Opportunities. Journal of Small Business Management. Vol. 35 Issue 1, p11-23. 01-1997.
- LAIRD, P. W. Pull: networking and success since Benjamin Franklin. Cambridge: Cambridge University Press. 2006
- LARSON, C. M.; CLUTE, R.C. The failure syndrome. Amer. Journal of Small Business. 4, 2, 35-43p.1979.
- LIEBERMAN, M.B. The Learning Curve, Diffusion, and Competitive Strategy. Strategic Management Journal, Vol. 8, No. 5. pp. 441-452. 1987.
- LIN, N. Social capital: a theory of social structure and action. Cambridge: Cambridge University Press. 2001
- LYBAERT, N. The information use in a SME: Its importance and some elements of influence. Small Business Economics. Vol. 10 Issue 2, p171, 03-1998.
- MACHADO, H. P. V. e P. G. ESPINHA. Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade de pequenas empresas. Revista Capital Científico, v.3, n.1, p.51-64. 2005.
- McCLELLAND, D.C. The achieving society. Van Nostrand: Princeton, 1961.
- MESQUITA, L.; LAZZARINI, S.G.; CRONIN, P. Determinants of Firm Competitiveness in Latin American Emerging Economies: Evidence from Brazil 's Auto-parts Industry.

- International Journal of Operations and Production Management, 27(5), p. 501-523. 2007.
- NAJBERG, S., F. P. PUGA e P. A. D. S. OLIVEIRA. Sobrevivências das firmas no Brasil: dez. 1995/dez. 1997. Revista do BNDES, v.7, n.13, p.33-48. 2000.
- ORSER, B. J.; HOGARTH-SCOTT, S.; RIDING, A. L. Performance, Firm Size, and Management Problem Solving. Journal of Small Business Management. Vol. 38 Issue 4, p42-58. 10-2000.
- OECD (2002). Perspectives de l'OCDE sur les PME. France: OCDE, 2002.
- PENNINGS, J. M., K. LEE e A. V. WITTELOOSTUIJN. Human capital, social capital, and firm dissolution. Academy of Management Journal, v.41, n.4, p.425-440. 1998.
- PYKE, F. G. Small Firms, Technical Services and Inter-Firm Cooperation. Geneva, Italy: International labour organization. 1994
- RIQUELME, H. e WATSON, J. Do Venture Capitalists' implicit theories on new business success/failure have empirical validity? International Small Business Journal, 20, 14, p. 395-420. 2002.
- SAYLES, L. R. Managerial Behavior and a Journey Through Time. Leadership Quarterly. Vol. 10 Issue 1, p7. 1999.
- SCHOLES, M.; WRIGHT, M.; WESTHEAD, P.; BURROWS, A.; BRUINING, H. Information Sharing, Price Negotiation and Management Buy-outs of Private Family-owned Firms. Small Business Economics. Vol. 29 Issue 3, p329-349. 10-2007.
- SCHULTZ, T.W. Investment in Human Capital. The American Economic Review. 1, p.1-17p. 1. 1961.
- SCHUMPETER, J.A. The Theory of Economic Development. Oxford: Oxford University Press, 1978.
- SEBRAE. Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil. Brasília: SEBRAE. 2004
- SEBRAE-SP. Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 anos. São Paulo: SEBRAE-SP. 2005
- SHRADER, C. B; MULFORD, C. L. e BACKBURN, V. L. Strategic and operational planning, uncertainty and performance in small firms. Journal of Small Business Management. 27(4), p. 45-60. 1989.
- SILVA, A. M. Empresas de base tecnológica: identificação, sobrevivência e morte. Texto para Discussão, IPEA. Brasília. 2005
- SPECHT, P. H. Information Sources Used for Strategic Planning Decisions in Small Firms. American Journal of Small Business. Vol. 11 Issue 4, p21-34, 1987.
- STINCHCOMBE, A. L. Social structure and organizations. In: J. G. March (Ed.). Handbook of organizations. Chicago: Rand McNally, p.142-193. 1965.
- THORNHILL, S. e AMIT R. Learning about failure: Bankruptcy, firm age, and the resource-based view. Organization Science. Linthicum:Vol. 14, Iss. 5; pg. 497. 09-10/2003.
- VIDAL, P. e SCHILLING, M.A. Learning to be strategic: Learning by doing versus learning before doing in strategic decision making. Working paper, Stern School of Business, New York. 2003.

ⁱ O SEBRAE-SP tem estudado sistematicamente a questão da sobrevivência e mortalidade de empresas. Desde 1998 a instituição vem realizando levantamentos bienais sobre o tema, com os objetivos de calcular a taxa de mortalidade das empresas paulistas e identificar os fatores que interferem nas chances de sobrevivência das empresas. De acordo com os resultados desses estudos, o fechamento das empresas em seus primeiros anos no mercado está ligado às seguintes causas: comportamento empreendedor pouco desenvolvido, deficiências no planejamento antes da abertura do negócio, deficiências na gestão empresarial, após a abertura do negócio, políticas insuficientes de apoio às empresas, variações da conjuntura econômica e problemas pessoais dos sócios-proprietários (SEBRAE-SP, 2005: 56).