

## **Perfil do empreendedor *versus* mortalidade de empresas Estudo de caso do perfil do micro e pequeno empreendedor**

Autoria: Ivan de Souza Dutra, José J. Previdelli

### **Resumo**

O presente estudo é resultado de uma pesquisa, cujo objetivo maior foi identificar e analisar o perfil sócio-econômico do empreendedor de micros e pequenas empresas que não sobreviveram entre os anos de 1995 a 2000, no município de Londrina (PR), associando-os à prováveis fatores condicionantes desta mortalidade. Além deste ponto focal, o trabalho também procurou estudar, dentro de uma abordagem histórica, as ações empreendedoras e políticas de estímulo desenvolvidas em prol do empreendedorismo no Brasil. A observação da literatura especializada permitiu destacar três dimensões importantes dos fatores que influenciam a criação e o desenvolvimento de novos empreendimentos: (a) o perfil empreendedor, (b) o sucesso empresarial e (c) a gestão empreendedora. A amplitude e o grande volume das informações obtidas ao longo da pesquisa desenvolvida penalizou a apresentação dos resultados finais, de tal forma que foi necessário enfatizar apenas aqueles considerados mais importantes em relação aos objetivos propostos para o trabalho. Os dados foram submetidos a instrumentos e ferramentas estatísticas apropriadas, entre elas a AFC, para associar, com maior propriedade, os fatores relacionados com a “causa mortis” e analisá-los em relação às características do dirigente.

### **Introdução**

Iniciativas empreendedoras aparecem nos continentes civilizados desde os tempos mais remotos. As empresas mercantis dos fenícios e árabes são exemplos, proporcionando crescimento e desenvolvimento econômico. Entretanto, até meados do século XX não há registros no mundo ocidental, de uma ação governamental planejada, com o objetivo de gerar empresas. Só mais recentemente iniciou-se um trabalho de políticas e ações que estimularam a criação de empresas, dando-lhes subsídios e bases sólidas.

Os Estados Unidos saíram na frente, com exemplos inspiradores como o Silicon Valley e Route 128 (DORFMAN, 1983), mas nem por isso tão cedo. Na Europa, conforme Mialaret (apud SANTOS, 1985, p.12) a França começou em 1972, criando uma comissão de estudos composta de banqueiros e empresários para [...] “fazer o inventário e a análise dos obstáculos à criação de empresas e aqueles relativos aos primeiros anos de atividade”. Em 1976, o governo francês passou a considerar a geração de novos negócios uma prioridade. Os ingleses vieram na seqüência, formulando uma política para a criação de empresas, especialmente de alta tecnologia, em locais destinados a abrigar organizações junto aos campus de universidades como Manchester e Birmingham, chamados de “Sciences Parks”. Na Alemanha (República Federal Alemã), origens de iniciativa datam de 1976, com a “Unternehmer Kultur” (cultura de empreendimentos).

No Brasil, observa-se que somente após os primeiros anos da década de 1980, inicia-se uma dinâmica no país para ações e políticas de atividade empreendedora, com o surgimento de trabalhos acadêmicos, através de instituições como a Universidade de São Paulo, entre outras. Alguns registros, como o de Marcovitch e Santos (1984), indicam aproximadamente esta época como o embrião de estudos que culminariam com ações mais apropriadas para o empreendedorismo.

No Estado do Paraná, a realização de trabalhos concretos para o empreendedorismo surgiram apenas nos últimos dez anos e, em Londrina, o projeto “Incubadora” iniciou-se em dezembro de 1994, dirigido pela ADETEC (Associação do Desenvolvimento Tecnológico de Londrina). Há pouca divergência sobre o fato de que a revitalização social e econômica estão associadas ao empreendedorismo (MACMILLIAN et al., 1992). O trabalho de Schumpeter (1978) na década de 1910 sustenta que, num modelo de economia estacionária, a figura do empresário inovador torna-se fundamental para o desenvolvimento da economia. Halloran (1994) e Drucker (1987) destacam a qualidade inovativa do empreendedor, associando esta à auto-motivação e a auto-realização.

Estes motivos levaram muitos estudiosos a pesquisar o impacto do empreendedorismo, do indivíduo empreendedor, como meio de identificar um perfil, e de fatores que poderiam determinar o sucesso ou o fracasso do negócio.

Entretanto, se por um lado é possível encontrar um grande volume de pesquisas sobre características de seu comportamento, o mesmo não ocorre com evidências empíricas, que correlacionem tais características à empreendedores bem sucedidos ou fracassados no Brasil. O volume de estudos é pequeno, ao considerar o potencial brasileiro. Alguns identificaram os empreendimentos, seus dirigentes e suas práticas de gestão, encontrados em Previdelli e Meurer (2001), Barbosa e Teixeira (2001), Dutra e Gimenez (2001), Machado e Gimenez (2000), Machado (2000), Alves et al. (1999), Bedê e Azzoni (1999), Gimenez et al. (1998), Vale et al. (1998), Gimenez (1997), Santos et al. (1986), Santos (1983) e Dutra (1982).

Em termos básicos, pode-se diferenciar os trabalhos em dois campos centrais de pesquisa na área de empreendedorismo: o comportamental e o de gestão de recursos e tecnologia. No campo exploratório do “know-how” e práticas gerenciais, classifica-se algumas ações como fatores de mortalidade de novos empreendimentos. A importância da micro e pequena empresa está principalmente relacionada à capacidade de produzir substancial parte dos bens e serviços e bem estar econômico (LONGENECKER et al., 1997). Também, oferecem condições excepcionais de incremento na cadeia produtiva das grandes empresas.

A associação da mortalidade de micro e pequenos empreendimentos ao perfil do empreendedor mostra-se como rica fonte de dados e informações decisivas sobre as causas da não-sobrevivência, que podem beneficiar os programas de promoção de atividade empreendedora, diminuir a execução de projetos inconsistentes e, conseqüentemente, evitar o desperdício ou desgaste de recursos sociais, econômicos e principalmente individuais.

Este estudo tem características microeconômicas, uma vez que se circunscreve geograficamente na esfera regional do norte do Estado do Paraná. Escolheu-se o município de Londrina, por estar em localização privilegiada na região central do Mercosul e se caracterizar como o maior centro econômico e político do norte do Estado do Paraná, servindo de referência em diversos segmentos para as demais cidades da região. Buscou-se identificar e pesquisar os fatores condicionantes de mortalidade de micro e pequenas empresas que nasceram e não sobreviveram durante um período de seis anos (1995 a 2000) no município de Londrina, assim como o perfil de seu empresário.

O trabalho poderá servir de base para programas municipais, estaduais, federais, bem como instituições e organizações que estimulem a geração de novas empresas ou, por outro lado, que busquem diminuir as causas de insucesso destas. Os resultados não esgotam as possibilidades de novos estudos; ao contrário, buscam abrir um campo para estudos posteriores, de confirmação, comparação ou continuidade, que possam cada vez mais satisfazer a interdisciplinaridade e a complexidade que o escopo deste conhecimento exige.

## Perfil do empreendedor

O campo de estudo do empreendedorismo passa por um amplo espectro. Um grande número de áreas de especialização tem sido criadas, com o objetivo de pesquisá-lo e estudá-lo. Filion (1999a) destaca para o empreendedor as seguintes dimensões: comportamentos; sistemas de atividade; processos empreendedorísticos; tecnoempreendedores; intraempreendedorismo.

Existem muitas diferenças entre correntes que abordam o empreendedorismo, e categorizações que se ampliam ou diminuem conforme os autores. Geralmente elas são provocadas por percepções e definições que partem de diferentes premissas (FILION, 1999a). Mas na atualidade duas correntes básicas são usualmente definidas: os economistas, que se iniciou com Richard Cantillon (1680-1734) e Jean- Baptiste Say (1767-1832) e se desenvolveu com Joseph A. Schumpeter (1883-1950), associando o empreendedor ao desenvolvimento econômico, à inovação e à busca de oportunidades. A corrente dos comportamentalistas que se desenvolveu a partir dos estudos de David McClelland e que mais cresceu nos últimos anos, com ênfase na criatividade e intuição, coloca em evidência diversas características psicológicas e sociológicas do perfil do empreendedor.

O termo possui uma longa história; entretanto, Carland et al. (1984) explicam que os estudiosos continuam discordando sobre como é e quem é o empreendedor. Ao fazer uma revisão sobre a psicologia do empreendedor, Brockhaus e Horwitz's apud Solomon e Winslow (1988, p.163) concluíram que:

The literature appears to support the argument that there is no generic definition of the entrepreneur, or if there is we do not have the psychological instruments to discover it at this time. Most of attempts to distinguish between entrepreneurs and small business owners or managers have discovered no significant differentiating features.

O atual estado da arte define o empreendedor como um termo em si. As definições mais antigas, como as mais próximas contêm a idéia de alguém que executa algo sob seu próprio risco ("*risk-taker*", em inglês).

Tornando o seu significado bem abrangente, Filion (1991b) definiu o empreendedor como uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões. Já, na ótica de Solomon e Winslow (1988, p. 164), um empreendedor é essencialmente uma pessoa que inova e cria algo diferente com valor agregado, expende tempo e esforço em ações orientadas para determinada perspectiva, assumindo riscos financeiros, psicológicos e sociais.

McClelland (1961) define o empreendedor como alguém que controla uma produção não somente para si, mas para os outros. Assinala que algumas pessoas, mesmo não tendo criado um negócio, têm perfil empreendedor, porque correm riscos, têm alta necessidade de realização social e motivação para despende energia no que fazem. Para ele, a associação entre a necessidade de realização e êxito e as características comportamentais são fator-chave para o crescimento econômico das pessoas. Em um grau mais cuidadoso, McClelland não fez conexões entre a necessidade de auto-realização e a decisão de lançar, possuir ou até mesmo gerenciar um negócio (BROCKHAUS apud WINSLOW; SOLOMON, 1989).

As pesquisas de Hornaday (1982) e Timmons (1994) foram importantes devido à contribuição para apresentar o perfil do empreendedor. Entre as abordagens, constata-se que os empreendedores são diferentes. Sobre eles, Winslow e Solomon (1989, p.150) concluíram que [...] "They seem to be atypical in comparison to the general population".

Com a diversidade das características observadas pelos autores, constata-se a dificuldade para descrever o perfil exato do empreendedor ou estudar suas atitudes com base na literatura existente. Verificou-se que era possível categorizar estas características em fatores psicológicos e sociológicos, e fatores ambientais ou econômicos, determinantes das ações

empreendedoras. Como resultado, o presente permitiu a elaboração do Quadro 1, onde constam os principais fatores destacados pela literatura.

Pode-se perceber que alguns fatores estão interconectados e sobrepostos, demonstrando a complexidade do tema. Por isso, este quadro tem somente uma finalidade didática, com vistas a facilitar as análises do estudo em questão. Tais fatores são presumíveis para empreendedores de sucesso e destacam este indivíduo como um elemento importante para a sociedade e para as organizações.

**QUADRO 1: FATORES PSICO-SOCIAIS, AMBIENTAIS E ECONÔMICOS DA ATITUDE EMPREENDEDORA DE SUCESSO**

FATORES PSICO-SOCIAIS	FATORES AMBIENTAIS e ECONÔMICOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iniciativa e Independência</li> <li>• Criatividade</li> <li>• Persistência</li> <li>• Visão de longo prazo</li> <li>• Autoconfiança e otimismo</li> <li>• Comprometimento</li> <li>• Padrão de excelência</li> <li>• Persuasão</li> <li>• Necessidade de realização</li> <li>• Coletividade</li> <li>• Formação</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidade de trabalhar grupos de apoio</li> <li>• Capacidade de buscar investidores</li> <li>• Capacidade de superar obstáculos pela conjuntura econômica</li> <li>• Capacidade de trabalhar com escassez financeira</li> <li>• Capacidade de superar obstáculos burocráticos do meio externo</li> <li>• Capacidade para boa escolha da localização</li> <li>• Maior utilização da tecnologia</li> <li>• Conhecimento do mercado e capacidade de utilizá-lo</li> <li>• Construção de Rede de Informação e Capacidade de Utilizá-la</li> </ul>

Fonte: Dutra (2002).

Para criar uma empresa, também faz-se necessário ao empreendedor ter acesso aos diversos recursos (materiais, humanos, financeiros, “know-how”, bases de conhecimentos legais, fiscais e mercado), dispor de tempo suficiente para criar uma empresa e capacidade para competir com eficácia (PALMEIRA, 1999; SANTOS; PEREIRA, 1995). Outros aspectos para o sucesso do empreendedorismo também têm merecido estudos. As relações entre o empreendedor e o seu sucesso são discutidas na próxima seção.

### **O empreendedor e o sucesso**

A produtividade nas empresas sempre foi um alvo perseguido pelos estudiosos da Administração. Mas a origem deste objetivo organizacional remete a outro, talvez mais importante: o sucesso empresarial. Estes estudiosos e outros profissionais buscaram alcançar a eficiência e eficácia nos negócios e encontrar determinantes para seus efeitos, a fim de alcançar meios para garantir o seu sucesso, ou de outra forma, a fim de evitar o seu fracasso. O crescente número de estudos sobre o sucesso ou fracasso nos últimos anos se deve ao declínio de grandes empresas tradicionais e a ascensão de empresas mais dinâmicas, além da difusão do conceito de “capital intelectual” (DUTRA; GIMENEZ, 2001).

O volumoso conjunto de estudos sobre como o administrador pode obter sucesso aponta vários caminhos, mas não os determina definitivamente. O próprio conceito de sucesso é muito amplo e discutido em diversas áreas de conhecimento. Para Ferreira (1999) o sucesso é aquilo que sucede a um resultado, uma conclusão. É algo que teve bom êxito ou resultado feliz.

Em pesquisa com dirigentes de 14 grandes empresas familiares, Vidigal (2000) verificou que o conceito de sucesso depende de um julgamento pessoal que a pessoa faz da realidade. No conceito de sucesso empresarial, Kay (1996, p.22) faz uma análise de empresas mundiais bem sucedidas apontando que [...] ”o sucesso é, intrinsecamente, um conceito relativo. A melhor

maneira de entender o que ele significa é comparar o desempenho de diferentes empresas no mesmo setor de negócios”. Collins e Porras (1994) também pesquisaram grandes empresas mundiais longevas e encontraram uma identidade organizacional peculiar ou única, como fator importante de sucesso.

O empreendedor tem seu próprio conceito de sucesso (FILION, 1991a; DOLABELA, 1999a). Ele não necessariamente reconhece o sucesso nos termos do conceito de “sucesso empresarial” ou em ganhos materiais. Deste ponto de vista, Solomon e Winslow (1988) realizaram uma entrevista com 61 empreendedores, em que as questões tiveram o propósito de encontrar o perfil deste indivíduo. Sobre o sucesso, perguntou: “Como você define sucesso?” Muitos relataram o sucesso como a independência financeira, mas nenhum indicou desejar uma grande riqueza. Na maior parte da amostra, eles mencionaram a independência, a auto-estima, a auto-satisfação, orgulho de fazer um serviço, e prazer.

Solomon e Winslow (1988, p.164) acreditam que um empreendedor [...] “can be successful without ever achieving significant levels of monetary profit if his definition of success envisions other than monetary measures and he programs his business in life accordingly”.

No campo do empreendedorismo, a organização empreendedora volta sua atenção para o perfil do empreendedor, como um dos elementos-chaves do sucesso. O indivíduo com este perfil, lidera a sua organização. Ele estende suas necessidades para a organização e as satisfaz por meio dela (MINZTBERG et al., 2000). Por esta razão, o sucesso do empreendedor se edifica ou se reflete no sucesso da empresa e vice-versa (DUTRA; GIMENEZ, 2001).

### **O empreendedor e a gestão da micro e pequena empresa**

No Brasil, país com relevantes grandezas geo-econômicas, 60% dos empregos são gerados e mantidos pelas micro e pequenas empresas, que também contribuem com 43% da renda nacional total (BNDES, 2002). Sem desqualificar a inegável contribuição das grandes empresas, as micro e pequenas empresas ajudam a preservar a saúde da economia de mercado, dificultando o surgimento de cartéis, monopólios ou oligopólios.

Tal importância levou o governo a tentar meios de proteger este tipo de empresa. Mas as políticas governamentais não têm sido suficientes para evitar o seu fechamento, especialmente no que tange ao novo negócio. Os resultados dos estudos de Vale et al. (1998) no Estado de Minas Gerais, Bedê e Azzoni (1999) no Estado de São Paulo e Alves et al. (1999) que compilaram os resultados da pesquisa realizada em 12 unidades da federação brasileira, revelaram que o sucesso muitas vezes está relacionado à aplicação ou não de conhecimentos de administração na prática da gestão. Os estudos também apresentam algumas variáveis externas, como motivos de encerramento: a instabilidade econômica; a escassez de recursos; a saturação do mercado.

Degen (1989) e Dolabela (1999b) concordam que a falta de conhecimento e habilidades administrativas, mercadológicas, financeiras e tecnológicas são grandes razões para o insucesso empresarial.

Percebe-se nas pesquisas de mortalidade do SEBRAE, que há um grande despreparo para as práticas gerenciais. Elas estão longe do bom “empresariamento” sugerido por Dolabela (1999a) para um empreendedor de sucesso.

É necessário que o dirigente que deseja abrir sua empresa tenha visão clara e ampliada sobre o negócio, conheça os fatores que influenciam o seu sucesso e domine-os. Em termos gerenciais, Filion (1999a, p.21) observa que [...] “como a maioria das atividades de negócio é cíclica, espaço e tempo transformam-se em elementos-chave para a explicação do sucesso, por exemplo, no nível de estoque e no gerenciamento de caixa”. Em paralelo, conforme visto

nas seções anteriores, o empreendedor precisa conhecer a si próprio. Ele deve ter [...] “a capacidade de conviver com a pressão das dívidas que ocorrem num processo de abertura e crescimento das empresas. Se a idéia de administrar um fluxo de caixa, algumas vezes restrito, tira-lhe o sono de forma crônica, é um grande indicativo de que assumir um empreendimento não é sua melhor opção profissional” (PALMEIRA, 1999, p.59-60).

Relativamente às habilidades empreendedoras, há uma vasta literatura que esclarece aspectos da gestão empreendedorial de sucesso nas micro e pequenas empresas. Pode-se relacionar algumas informações importantes para melhor prática nas empresas. Nas obras e trabalhos de Bowersox e Closs (2001), Fleury et al. (2001), O’Brien (2001); Ackel Sobrinho (1999), Dolabela (1999b), Lemes Júnior (1999), Palmeira (1999), Previdelli (1995a; 1995b), Santos e Pereira (1995), Kotler e Armstrong (1993), Resnik (1991) e Degen (1989), destacam-se: a importância do planejamento obter informações sobre o mercado e perfil de futuros clientes; informações dos concorrentes (suas estratégias, práticas, valor agregado e preços); informações sobre os fornecedores, condições de logística, variedades e valores dos produtos ou serviços; informações financeiras, de fluxo de caixa, capital de giro, investimento de capital; informações tecnológicas, processos produtivos e de distribuição, marcas, patentes, procedimentos e normas técnicas, informações ambientais, no âmbito ecológico e de responsabilidade social, informações legais, fiscais e tributárias.

Não há, portanto, um único ou exclusivo determinante para o sucesso empresarial. O aproveitamento de uma oportunidade, a inovação, as condições ambientais podem melhorar satisfatoriamente os resultados do negócio, mas dependem de uma continuidade (O’BRIEN, 2001). Isso significa que a competência para realizar a prática empresarial, ou seja, a maneira como os dirigentes e sua equipe fazem funcionar apresenta-se como fator propulsor ou inibidor do negócio.

Por esta razão, no que concerne ao empreendedorismo, é necessário identificar quem é o dirigente que deseja empreender para, [...] “num futuro imediato, apresentar formas que criem melhores condições para que este profissional aumente suas possibilidades de sucesso no mercado de trabalho e viabilizar novas empresas ou projeto por meio de planos de negócios” (PALMEIRA, 1999). Por outro lado, no que tange ao empreendedor, mais do que conhecer o ambiente do seu negócio, é preciso desenvolver o auto-conhecimento, a fim de enfrentar os obstáculos e desafios que se encontra e, assim, estar mais próximo do sucesso.

### **Procedimentos metodológicos**

Nos aspectos do método, para a dimensão tempo, propôs-se um espaço entre cinco e seis anos, que pareceu proporcionar um período para boa avaliação, objetivando identificar e analisar o perfil sócio-econômico dos dirigentes de empresas que não sobreviveram neste período no município e prováveis fatores condicionantes desta mortalidade. Para alcançar este objetivo buscou-se responder a seguinte questão:

← **Quais fatores condicionaram a mortalidade dos micro e pequenos empreendimentos no período de 1995 até 2000, inclusive, em Londrina e o perfil de seu empreendedor?**

Os setores da economia formado por “profissionais liberais” ou “autônomos” não foram considerados na pesquisa. Eles foram excluídos porque os indivíduos deste setor nem sempre tiveram a oportunidade de constituir uma empresa.

A pesquisa foi classificada como exploratória ou descritiva segundo Gil (1999), Marconi e Lakatos (1996) e Mattar (1996). Limitou-se a detectar o que aconteceu, não manipulando variáveis e obteve-se como resultado um controle de variáveis, que Gil (1999) e Cooper e

Schindler (1995) consideram “ex-post-facto”. Quanto ao tempo, ela foi classificada como transversal, por coletar informações em uma amostra somente uma vez (MALHOTRA, 2001; COOPER, SCHINDLER, 1995).

Para dar suporte ao planejamento da pesquisa em sua dimensão mais ampla e para confrontar a visão teórica do problema com os dados da realidade, conforme indica Gil (1999), desenvolveu-se um quadro conceitual e metodológico preliminar, que permitiu avaliar o fenômeno das mudanças organizacionais resultantes da gestão empresarial. Inicialmente, para relacionar as organizações londrinenses abertas e encerradas entre 1995 e 2000, procurou-se as fonte de dados ou informações disponíveis. A Associação Comercial e Industrial de Londrina - ACIL possuía somente um cadastro de empresas afiliadas e não havia um controle objetivo das empresas que fecharam, por isso precisou ser descartada como fonte de pesquisas para levantamento dos dados necessários.

A Junta Comercial do Estado do Paraná, por sua natureza, também não possuía um cadastro de organizações que fosse amplo e abrangesse diversas atividades econômicas. Procuraram-se então, os dados na Prefeitura Municipal de Londrina. De acordo com o setor de expedição de alvarás, não seria possível identificar todas as empresas que abriram e encerraram as atividades, porque usualmente os empresários não encerram formalmente devido a algumas razões, entre as quais, segundo pesquisa do SEBRAE, o custo, a esperança de reativar a empresa e a burocracia (ALVES et al., 2001; BEDÊ; AZZONI, 1999; VALE et al., 1998). Diante do exposto, optou-se por trabalhar somente com o universo da base de dados oficiais existentes no sistema eletrônico de gestão de informações da prefeitura de Londrina, que se considerou bastante expressivo e representativo.

Os seguintes critérios básicos foram condições para a seleção destas organizações: as organizações deveriam ter seu alvará de abertura e seu encerramento concedidos pelo município de Londrina, através da prefeitura; as organizações deveriam fazer parte de uma das seguintes atividades: indústria, comércio, serviços; o período de atividade formal (fiscal), ou seja, data de abertura e data de encerramento das organizações, deveria estar entre 1995 e 2000, inclusive. Este universo estava representado por um total de 9.754 (nove mil, setecentos e cinquenta e quatro) organizações, conforme o cadastro obtido junto à Prefeitura Municipal de Londrina (2001).

Dentro do critério escolhido para tamanho da organizações, existem subdivisões e classificações que variam conforme quem o utiliza. Para uniformizar o procedimento, adotou-se o critério do SEBRAE (2001), conforme segue:

- a) **Micro empresa: na indústria até 19 e no comércio/serviço até nove empregados;**
- b) **Pequena empresa: na indústria de 20 a 99 e no comércio/serviço de 10 a 49 empregados;**
- c) **Média empresa: na indústria de 100 a 499 e no comércio/serviço de 50 a 99 empregados.**

Diante da opção por esse critério, e devido às condições impostas, não foi possível selecionar as micro e pequenas empresas já na base de dados do sistema da prefeitura. O número de empregados de empresas oficialmente registradas é uma informação dinâmica e de difícil acesso, que o sistema não contemplou e, por este motivo, decidiu-se selecioná-las no momento da amostragem, caracterizada como determinística ou amostragem não probabilística (MALHOTRA, 2001; BARBETTA, 1999; MATTAR, 1996). A amostra compreendeu um total de 262 entrevistados e os dados foram classificados como “primários”, já que eles foram fornecidos por fonte primária, os dirigentes ou responsáveis representativos (MATTAR, 1996).

A coleta de dados realizou-se com questionários mistos, ou seja, constituídos de questões abertas, fechadas e algumas questões que dependiam de respostas dadas a outras perguntas, denominadas “dependentes” (GIL, 1999; MARCONI; LAKATOS, 1996).

Os principais obstáculos para encontrar os dirigentes foram representados pela falta de retorno da pessoa de contato, ou da secretária eletrônica, telefones desativados, informações desconhecidas, a inexistência de telefones na lista ou no sistema de informações da companhia telefônica e má vontade da pessoa de contato.

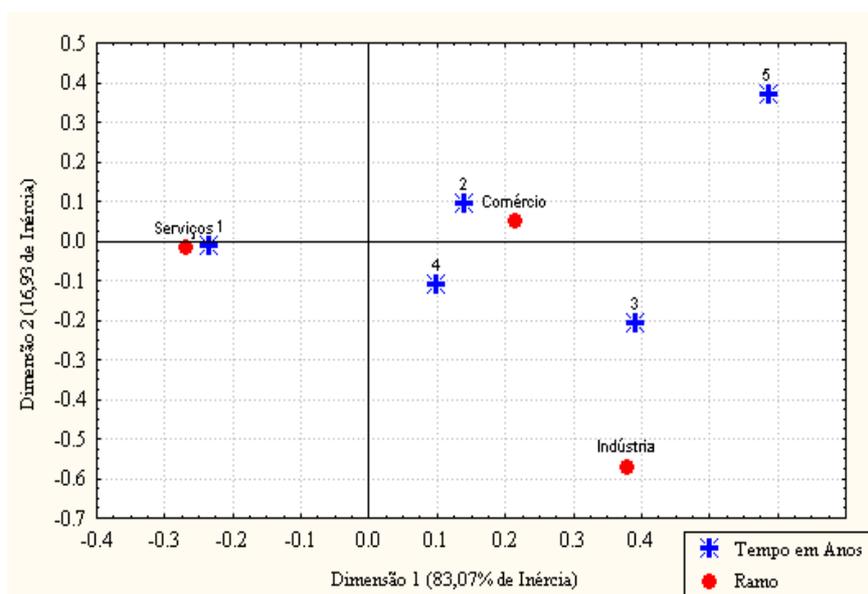
A tabulação e sobretudo a análise dos resultados foram subsidiados por instrumentos estatísticos e especialmente pela aplicação do método fatorial, através da Análise Fatorial de Correspondência (AFC). Em sua aplicação no trabalho, associou-se duas variáveis com geração gráfica em duas dimensões. O exame das figuras bidimensionais obedeceu o procedimento de análise dos componentes principais, conforme Bouroche e Saporta (1980). O processo permitiu interpretar os componentes principais e distinguir rapidamente os grupos de caracteres ligados entre si ou opostos, considerando determinadas condições, observadas pelos referidos autores.

As análises foram efetuadas a partir do software STATISTICA®, versão 6.0, que processou a tabulação, o tratamento e o cruzamentos das variáveis utilizadas na pesquisa. Nestas análises utilizou-se o teste “Qui-quadrado”, com um nível de significância igual a 5%. Nas correlações desenvolvidas pela Análise Fatorial de Correspondência (AFC), foram aceitas aquelas com coeficientes iguais ou superiores a 45%, já que este percentual tem um poder de predição significativo para estudos com elevado número de variáveis, o que é o caso em questão, em função de que para todo o questionário construiu-se 94 variáveis. O procedimento atendeu ao objetivo de uma investigação mais rigorosa.

### Análise dos resultados

O trabalho não pode contemplar todos os resultados da pesquisa devido ao escopo do mesmo e à amplitude dos dados. Entretanto, procurou-se apresentar os principais resultados obtidos relacionados à função gerencial da Administração.

Dos resultados do cruzamento entre o ramo e tempo de atividade, pode-se dizer que quase todas elas desapareceram até o final do terceiro ano e que 97,33% delas não conseguiram sobreviver mais do que quatro anos.



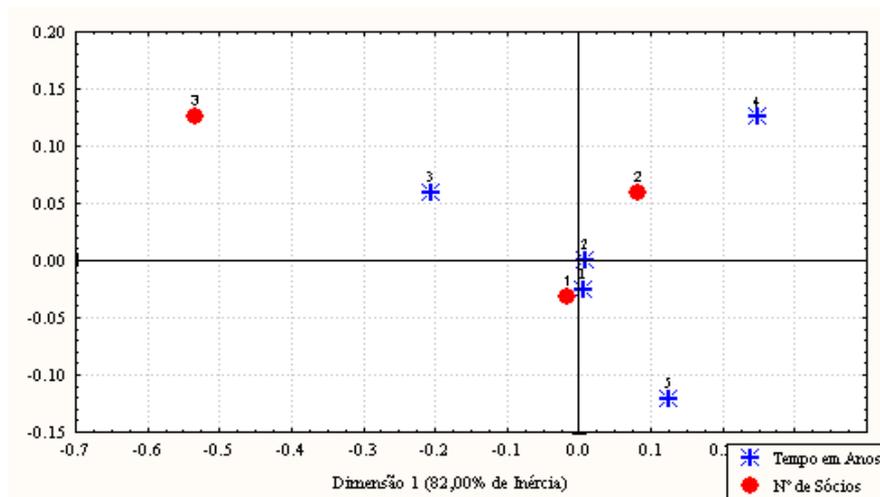
**FIGURA 1: ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIA SIMPLES PARA O RAMO E O TEMPO EM ATIVIDADE – LONDRINA, 1995/2000**

Das 119 empresas no ramo de serviços, 85,71% não sobreviveram até dois anos. Das 134 empresas do ramo de comércio, 72,73% tiveram seu encerramento no mesmo período. Na indústria, quase 56% dos negócios foram extintos até o segundo ano de atividade. Estes dados parecem demonstrar que a mortalidade ocorre mais cedo nas empresas de serviços.

Para entender ou explicar estes resultados, seria necessário também associar ao mesmo tempo outras variáveis, como o tamanho, o número de sócios, o volume e participação do capital inicial. Porém, algumas evidências parecem explicar este resultado: as empresas de serviços são fáceis de ser criadas e fechadas, por não precisarem de alto volume em capital inicial. Isto é comprovado pelo perfil da amostra, em razão do grande número de firmas individuais; as indústrias nesta amostra são as empresas que possuíam um maior número de sócios.

Do total de 464 pessoas ocupadas nos 262 negócios, 119 eram familiares que trabalhavam em tempo integral e 83 eram outros empregados com ou sem carteira assinada. Em todas as empresas, os sócios exerciam alguma função. Constatou-se uma relação de quase dois trabalhadores por empresa, o que representa um pequeno índice de geração de empregos.

A Figura 2 evidencia que as empresas com um único sócio-proprietário funcionaram em média até dois anos no mercado, sendo razoável supor que quanto maior o número de sócios para estas empresas, maior o tempo permanecido no mercado. A variabilidade desta análise é explicada em torno de 82%. O índice permitiu considerar que o número de sócios pode influenciar no tempo de existência das empresas. Uma das explicações para este resultado talvez seja porque, um negócio com um maior número de sócios, parece ter em média, mais disponibilidade ou a facilidade de acesso a recursos financeiros para o capital inicial ou capital de giro.



**FIGURA 2: ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIA SIMPLES PARA O NÚMERO DE SÓCIOS E O TEMPO QUE A EMPRESA ESTEVE ATIVA – LONDRINA, 1995/2000**

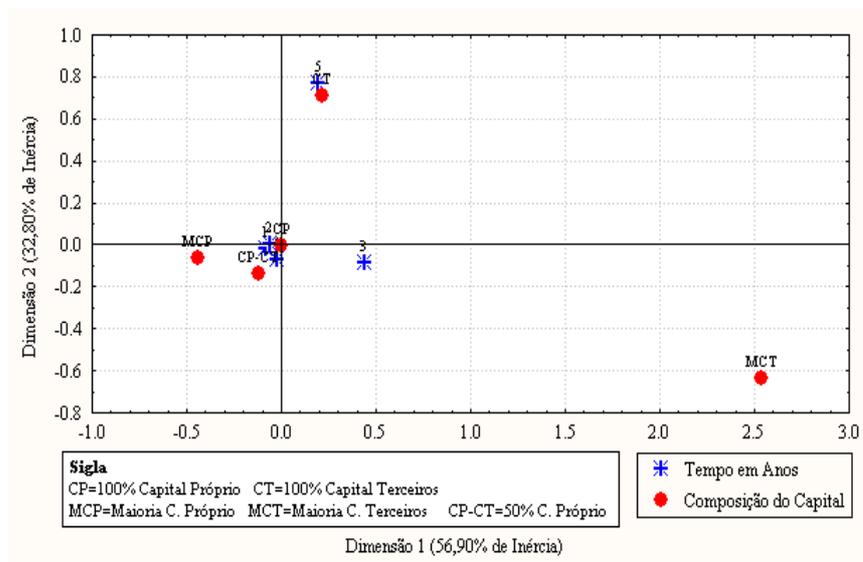
Em outra análise de correspondência simples realizada, associando o tempo em atividade e o tempo de planejamento que o(s) dirigente(s) depende(ram) antes da abertura da empresa, demonstrou que os negócios com planejamento superior a um ano ficaram ativos em até

quatro anos enquanto aqueles com tempo de planejamento inferior não funcionaram mais que três anos. Aproximadamente 3/5 dos dirigentes responderam que não dispenderam nenhum tempo para o planejamento do negócio. Esta participação demonstra que o desenvolvimento de um planejamento foi aplicado pela minoria, e a maior parte destes, a fizeram com tempo inferior a três meses, ressaltando a pouca importância que os dirigentes deram para o planejamento.

O planejamento está intimamente ligado às demais atividades do processo administrativo (KOTLER; ARMSTRONG, 1993). Igualmente, é um dos principais elementos para o sucesso do pequeno negócio (ZIMMERER; SCARBOROUGH, 1994). Entretanto, alguns estudos norte-americanos revelaram que os empreendedores dedicavam poucos esforços a seu plano de negócios inicial. Em um desses estudos, descobriu-se que os empreendedores assim agiam para ter mobilidade e capacidade de “dançar conforme a música”, em razão de ambientes que sofrem mudanças rápidas (BHIDE apud MINZTBERG et al., 2000).

A maioria dos dirigentes trabalhavam para terceiros antes de montar seu próprio negócio, sendo que 46,18% trabalhavam como empregados de empresas privadas e 5,73% como funcionários públicos. São 14,29% os proprietários de outra empresas que juntamente com os autônomos e os aposentados formam um conjunto de 44,82%. Somente 2,67% responderam ser estudantes. Estes resultados demonstram um certo equilíbrio de proporção entre os ex-empregados/funcionários e os demais, levando a desconsiderar uma relação mais profunda entre o vínculo de trabalho anterior do dirigente e o tempo de atividade das empresas.

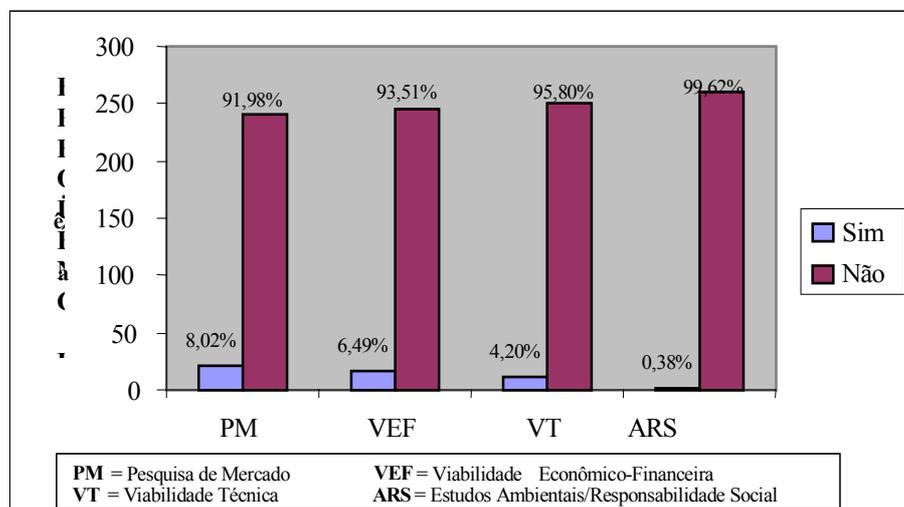
No processo de abertura das empresas, os dirigentes recorreram muito mais ao capital próprio do que ao capital de terceiros. Dos dirigentes que iniciaram as atividades do negócio com 100% de capital próprio estão expressivos 84,73%. A somatória dos que iniciaram com maioria de capital próprio e aqueles que utilizaram 50% de capital de terceiros está em 12,21%. Os dirigentes que utilizaram 100% do capital de terceiros somados com aqueles que utilizaram a maioria com capital de terceiros totalizam apenas oito casos, ou seja, 3,05%.



**FIGURA 3: ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIA SIMPLES ENTRE O TEMPO EM ATIVIDADE E O INVESTIMENTO DE CAPITAL INICIAL – LONDRINA – 1995/2000**

A Figura acima mostra que as empresas com esta configuração estiveram mais tempo em atividade (até 5 anos), enquanto que as demais conseguiram em média até quatro anos de sobrevivência. Apesar do baixo percentual destes negócios no total da amostra, a variabilidade da análise efetuada está sendo explicada em torno de 57%. Esta é uma variabilidade aceitável que permite considerar que a participação de terceiros no capital inicial da empresa pode influenciar com uma existência mais longa. Dentre as possibilidades podem explicar este resultado, uma, talvez seja o fato de que as empresas com capital de terceiros, parecem ter capacidade de acessar um maior volume de recursos financeiros, para o início do negócio.

A maior sobrevivência de empresas observadas estimula a uma investigação mais aprofundada nesta variável. Os estudos da formação societária com capital de terceiros parecem contribuir para o campo do empreendedorismo que estuda a gestão empreendedora. Eles poderiam sugerir configurações ou práticas para o sucesso empresarial.



**FIGURA 4: DISTRIBUIÇÃO DE FREQUÊNCIAS DA REALIZAÇÃO DE ESTUDOS PARA A VIABILIDADE DO NEGÓCIO – LONDRINA, 1995/2000**

A Figura 4 demonstra se os dirigentes realizaram ou encomendaram estudos e pesquisas de viabilidades técnica, mercadológica, econômico-financeira, ambiental ou responsabilidade social. É expressiva a frequência para a não realização dos estudos de viabilidades. Verifica-se o quase total desprezo do dirigente para o levantamento de informações consistentes e desenvolvimento de ferramentas de apoio à gerência, para iniciar o negócio.

Ante os resultados, ficou evidenciado que a ampla maioria dos dirigentes não fizeram um “Plano de Negócios”, se entender que plano de negócios contém planejamento e verificação das viabilidades e estudos imprescindíveis para o conhecimento e abertura do negócio. Sem o “Plano de Negócios”, aumentam as chances de má gestão, que para Resnik (1991) é o principal motivo dos empreendimentos brasileiros encerrarem atividades nos dois primeiros anos. A falta destes estudos apresenta-se como fator da “causa mortis” destes empreendimentos.

A pesquisa de Bhide (apud Mintzberg et al., 2000) parece confirmar esta hipótese, ao indicar que menos da metade dos empreendedores de 500 empresas de crescimento mais rápido nos Estados Unidos da América, simplesmente não tinham um plano de negócios.

## **Conclusão e considerações finais**

As qualidades empreendedoras estão fortemente presentes entre os brasileiros (FILION, 1999b). Entretanto, muitos indivíduos não estão preparados para empreender e vêem suas empresas encerrar suas atividades e seus recursos ser desperdiçados porque parecem estar distantes do perfil do empreendedor de sucesso. Com o propósito de auxiliar ou apresentar formas de criar melhores condições de sucesso empresarial, realizou-se ampla pesquisa, cujos principais resultados são apresentados neste trabalho.

Com maioria acima dos 40 anos, grande parte dos dirigentes eram aposentados. É um conjunto que está fora da média de idade do empreendedor de sucesso, ou seja, 35 anos, apontada no estudo de Timmons (1994).

Dentre as razões de maior frequência que levaram os dirigentes a abrir suas empresas, algumas estão relacionadas às causas de primeira necessidade e não de auto-realização. Entretanto, grande parte do grupo restante, demonstrou motivos mais próximos da auto-realização. Verificou-se, então, que o conjunto é heterogêneo não sendo possível traçar um perfil único para esta variável específica.

Cabe observar que os dirigentes possuíam pouca ou nenhuma experiência anterior em condução de negócios e que quase a metade dos dirigentes (46,18%) trabalharam como empregados de empresas privadas antes de iniciar seu próprio negócio, o que levou a considerar a hipótese que o tipo de vínculo empregatício pode ser um fator importante. A aplicação científica para testar esta hipótese, talvez possibilite novas informações, mais seguras ou definitivas quanto a este fator. Deste ponto de vista, sugere-se a realização de um estudo com dirigentes bem sucedidos, de forma a investigar a fonte de experiência anterior e permitir a comparação com os dirigentes desta amostra.

Nos dados da pesquisa, a quase totalidade dos negócios foram classificados como micro empresas, segundo critério de pessoas empregadas do SEBRAE (2001). Observou-se a forte participação na amostra das empresas de menor porte (tamanho em pessoas empregadas), ou seja, das micro empresas em relação às pequenas empresas. Este fato levou a considerar que o porte é um provável fator de sobrevivência. Os resultados apresentados por Alves et al. (1999) foram semelhantes, com conclusões mais definitivas do porte como fator de longevidade dos negócios.

As empresas com maior número de sócios estiveram mais tempo abertas. Isto sugere que se realizem pesquisas qualitativas para identificar se as causas relacionadas ao maior número de sócios podem influenciar positivamente na maturidade empresarial. Talvez estudos sobre a sinergia de conhecimento e trabalho, e a maior responsabilidade para com o patrimônio alheio, para conduzir a resultados mais objetivos.

A composição do capital inicial das empresas foi predominantemente originária do próprio dirigente. Por outro lado, na correlação estatística entre o capital de terceiros e o tempo de atividade, a análise fatorial apontou que a primeira variável – capital de terceiros – teve maior ocorrência nas empresas com mais tempo de atividade, o que permitiu considerá-la um possível fator de sobrevivência, que precisa ser comprovado em uma averiguação mais aprofundada.

A realização de um planejamento para a abertura da empresa ou plano de negócios é inexpressiva. Esta situação mostrou que a atitude do dirigente foi diferente do “padrão de excelência” do empreendedor apresentado no Quadro 1. No caso das empresas com planejamento, observou-se por meio da análise fatorial, que aquelas com mais tempo de planejamento permanecerem mais tempo ativas. A realização de estudos e planejamento foi assim considerada fator de sobrevivência das empresas. Uma futura investigação mais

aprofundada sobre os motivos deste comportamento (por exemplo, verificar hipóteses sobre a idéia dos benefícios que o planejamento pode trazer, a relevância dada ao assunto, o conhecimento da administração do dirigente ou apoio recebido, o tempo disponível para esta prática, a disposição, etc.) poderá dar mais elementos para os programas empreendedores na região.

Em relação a todos os fatores de gestão, faz-se necessário que os empresários de micro e pequenos negócios busquem maior capacitação gerencial, disponibilizando mais tempo e se preparando para empreender, tendo em vista o sucesso empresarial. É preciso desenvolver uma avaliação de suas características pessoais, suas capacidades, pontos fortes e fracos para que possam identificar-se com o negócio e explorar melhor suas potencialidades.

Em termos de aprendizado por meio do ensino empreendedor atual, alguns avanços são observados com o surgimento de novas metodologias ou abordagens, conforme argumenta Filion (1999b), que despertam aspectos do empreendedor de sucesso, o que contribui com o processo. Os obstáculos de ordem cultural talvez sejam um dos mais importantes pontos críticos, e merecem especial atenção. Em geral, pode-se considerar que o sistema educacional não está entendendo este processo. Estes aspectos juntos, sugerem a realização de novos estudos com base científica para levantar a atual situação do ensino brasileiro de empreendedorismo e proporcionar alternativas para um aprendizado mais eficaz.

Na busca deste sucesso, o indivíduo que empreende deve realizar uma prospecção sobre o seu ramo, negócio e condições ambientais. O planejamento ou plano de negócio demonstrou ser a ferramenta mais importante para a abertura da empresa. Após colocar o empreendimento em curso, e no momento em que estiver conduzindo o negócio, é preciso que o dirigente desenvolva uma atitude gerencialmente mais responsável e racional, e que também procure investir no próprio aprendizado dos conhecimentos de gestão.

Para os programas de incremento empreendedorismo, face às dificuldades dos dirigentes notadamente na função gerencial, é preciso elaborar estratégias de forma a eliminar possíveis barreiras psico-sociais que os futuros empreendedores enfrentam no aprendizado das técnicas empresariais.

Este conjunto de proposições e considerações visam a oferecer elementos para que o empreendedor da micro e pequena empresa possa iniciar ou conduzir o seu negócio em condições mais favoráveis para o sucesso empresarial. Ele oferece informações que possibilitam melhor explorar ou incrementar ações positivas para o desenvolvimento empreendedor, sobretudo para futuros dirigentes empreendedores, órgãos públicos, instituições de apoio, pessoas e organizações interessadas.

No processo de tratamento estatístico, a Análise Fatorial por Correspondência demonstrou alto nível de aplicabilidade e eficácia como procedimento metodológico. Na esfera acadêmica o estudo consolida e apresenta novos indícios dos fatores de mortalidade nos micro e pequenos negócios. Abre possibilidades para novos estudos quantitativos, especialmente para comparar estes dirigentes com dirigentes de empresas sobreviventes, e também para estudos qualitativos, a identificar causas que influenciam estes fatores.

### **Referências bibliográficas**

ACKEL SOBRINHO, Z. Gestão de marketing. In: BULGACOV, S. **Manual de gestão empresarial**, São Paulo: Atlas, 1999. p.149-183.

ALVES, M. A. P. et al (Coord.). **Pesquisa: Fatores condicionantes e taxa de mortalidade das empresas**. Brasília, 1999. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 12 jun. 2001.

- BNDES (Brasil). **Boletim MPME – micro, pequenas e médias empresas**. Brasília, 2002. Disponível em : <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 08 julho 2002.
- BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às ciências sociais**. Florianópolis: Editora da UFSC, 1999.
- BARBOSA, J. D.; TEIXEIRA, R. M. Apesar dos pesares, vale a pena ser pequeno empresário? Traçando o perfil e descobrindo motivos. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTAO DE PEQUENAS EMPRESAS, 2., 2001, Londrina. **Anais...** Londrina, 2001. p.14-30.
- BEDÊ, M. A.; AZZONI, C. R. (Coords). **Estudo da mortalidade das empresas paulistas**. São Paulo, 1999. Pesquisa realizada no Estado de São Paulo entre 1998 e 1999. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br>>. Acesso em 13 jun. 2001.
- BOUROCHE, Jean-Marie; SAPORTA, G. **L'analyse des données**. Paris: Presses Universitaires de France, 1980.
- BOWERSOX, D. J.; CLOSS, D. J. **Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimento**. São Paulo: Atlas, 2001.
- CARLAND, J. W. et al. Differentiating Entrepreneurs From Small Business Owner. **Academy of Management Review**, v.9, n.2, p.354-359, 1984.
- COLLINS, J. C.; PORRAS, J. I. **Built to Last: Successful habits of Visionary Companies**. New York: Harper, 1994.
- COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Business Reserch Methods**. Irwin: McGraw-Hill, 1995.
- DEGEN, R. J. **O Empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw Hill, 1989.
- DOLABELA, F. **O segredo de Luisa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999a.
- \_\_\_\_\_. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999b.
- DORFMAN, N. S. Route 128: The Development of a Regional High Technology Economy. **Research Policy, Elsevier Science Publishers**, n.12, p.299-316, 1983.
- DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1987.
- DUTRA, I. **Identificação de necessidades e utilização dos instrumentos de marketing na micro e pequena empresa**. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 1982.
- DUTRA, I. S. **O perfil do empreendedor e a mortalidade de micro e pequenas empresas londrinenses**. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Administração das Universidade Estadual de Londrina e Universidade Estadual de Maringá consorciadas. Londrina:2002.
- DUTRA, I. S.; GIMENEZ, F. A. P. A estratégia empreendedora: em busca da trilha para realizar sucesso. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTAO DE PEQUENAS EMPRESAS, 2., 2001, Londrina. **Anais...** Londrina, 2001. p.164-175.
- FERREIRA, A. B. H. **Novo Aurélio Século XXI: o dicionário da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.
- FILION, L. J. **Visions et relations: Clefs du succès de l'entrepreneur**. Montreal: Les Éditions de l'Entrepreneurs, 1991a.
- \_\_\_\_\_. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração**, São Paulo, v.31, n.3, p.63-71, 1991b.

- \_\_\_\_\_. Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v.34, n.2, p.5-28, abr/jun., 1999a.
- \_\_\_\_\_. O Empreendedorismo Como Tema de Estudos Superiores. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE EMPREENDEDORISMO: A universidade formando empreendedores, 10., Brasília, 1999b. Conferência proferida.
- FLEURY, P. F. et al. **Logística empresarial**. São Paulo: Atlas, 2001.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.
- GIMENEZ, F. A. P. Escolhas estratégicas e estilo cognitivo: um estudo com pequenas empresas. **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.2, n.1, p.27-45, Jan/Abr., 1997.
- GIMENEZ, F. A. P. et al. A mulher empreendedora: um estudo de caso no setor de confecções. In: BUSINESS ASSOCIATION OF LATIN AMERICAN STUDIES, 1998, Texas. **Anais...** Texas: Balas, 1998. v.1, p.311-322.
- HALLORAN, J. W. **Porque os empreendedores falham**. São Paulo: Makron Books, 1994.
- HORNADAY, J. A. Research about living entrepreneurs. In: KENT, C. A. et al. **Encyclopedia of Entrepreneurship**. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1982.
- KAY, J. **Fundamentos do sucesso empresarial**: como as estratégias de negócios agregam valor. Rio de Janeiro: Campus, 1996.
- KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. **Princípios de Marketing**. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1993.
- LEMES JÚNIOR, A. B. Gestão Financeira de Pequenas e Médias Empresas. In: BULGACOV, S. **Manual de Gestão Empresarial**, São Paulo: Atlas, 1999. p.219-256.
- LONDRINA. **Perfil do Município de Londrina – 2001 (Ano Base 2000)**. Londrina, 2001. Disponível em: <<http://www.londrina.pr.gov.br>>. Acesso em: 21 jan. 2002.
- LONGENECKER, J. G. et al. **Administração de pequenas empresas**: ênfase na gerência empresarial. São Paulo: Makron Books, 1997.
- MACHADO, H. P. V. Empreendedoras e o preço do sucesso. **Revista de Estudos Organizacionais**, Maringá, v.1, n.2, p.75-88, jul./dez., 2000.
- MACHADO, H. P. V.; GIMENEZ, F. A. P. **Casais empreendedores**: do contrato social ao contrato administrativo. Maringá: Universidade Estadual de Maringá, 2000.
- MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing**: uma orientação aplicada. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa**: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. São Paulo: Atlas, 1996.
- MARCOVITCH, J.; SANTOS, S. A. Criação de empresas e os parques tecnológicos. **Jornal da Tarde**, São Paulo, 8 out. 1984. p.16.
- MATTAR, F. N. **Pesquisa de Marketing**. Edição Compacta. São Paulo: Atlas, 1996.
- McCLELLAND, D. C. **The achieving society**. Van Nostrand: Princeton, 1961.
- MACMILLIAN, I.C.; MCGRATH, R.G.; SCHEINBERG, S. Elitists, Risk-Takers and Rugged Individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non- entrepreneurs. **Journal of Business Venturing**, v.7, n.2, p.115-135, 1992.
- MINZTBERG, H. et al. **Safari de estratégia**: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. Porto Alegre: Bookman, 2000.
- O'BRIEN, J. A. **Sistemas de informação e as decisões gerenciais na era da Internet**. São Paulo: Saraiva, 2001.
- PALMEIRA, M. Empreendedorismo e Plano de Negócio. In: BULGACOV, S. **Manual de Gestão Empresarial**. São Paulo: Atlas, 1999. p.47-99.

- PREVIDELLI, J. J. Gerenciamento dos recursos de curto prazo. In: SANTOS, S. A. e PEREIRA, H. J. **Criando seu próprio negócio**: como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília: Editora Sebrae, 1995a.
- \_\_\_\_\_. Investimento de capital: análise do volume, do risco e do retorno. In: SANTOS, S. A.; PEREIRA, H. J. **Criando seu próprio negócio**: como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília: Sebrae, 1995b.
- \_\_\_\_\_. **Mudanças organizacionais em multinacionais**: estudo exploratório das EBIMs (Empresas Brasileiras Internacionalizadas no Mercosul. 1996. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.
- PREVIDELLI, J. J.; MEURER, V. Diagnóstico da causa mortis de micros e pequenas empresas brasileira. In: ASSEMBLEA ANUAL DO CONSEJO LATINOAMERICANO DE ESCUELAS DE ADMINISTRACIÓN, 36., 2001, Cidade do México. **Anais...** Cidade do México: Instituto Tecnológico de Monterey, 2001.
- RESNIK, P. **A Bíblia da Pequena Empresa**. São Paulo: Makron Books, 1991.
- SANTOS, S. A. A criação de empresas industriais de tecnologia avançada: a experiência européia e as perspectivas brasileiras. **Revista de Administração**, São Paulo, v.20, n.3, p.10-16, jul/set., 1985.
- \_\_\_\_\_. **A criação de empresas industriais**: a figura do empreendedor e a influência da tecnologia no processo. 1983. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1983.
- SANTOS, S. A. et al. Criação de empresas de base tecnológica. **Revista de Administração**, São Paulo, v.21, n.2, p. 3-9, abr/jun., 1986.
- SANTOS, S. A.; PEREIRA, H. J. **Criando seu próprio negócio**: como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília: Sebrae, 1995.
- SCHUMPETER, J. A. **The Theory of Economic Development**. Oxford: Oxford University Press, 1978.
- SEBRAE . Critérios para determinar tamanho de micro, pequena, média e grande empresa conforme o número de empregados. Brasília, 2001. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em : 5 jun. 2001.
- SOLOMON, G. T.; WINSLOW, E. K. Toward A Descriptive Profile of The Entrepreneur. **The Journal Creative Behavior**, v.22, n.3, p.162-71, 1988.
- TIMMONS, J. A. **New venture creation, entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> century**. 4.ed. Ontário: Irvin McGraw-Hill , 1994.
- VALE, G. M. V. et al. (Coords). **Fatores Condicionantes da Mortalidade de Empresas**. Pesquisa Piloto Realizada em Minas Gerais. Belo Horizonte: Sebrae, 1998.
- VIDIGAL, A. C. A sobrevivência da empresa familiar no Brasil. **Revista de Administração**, São Paulo, v.2, n.35, p.66-71, Abr./Jun., 2000.
- WINSLOW, E. K.; SOLOMON, G. T. Entrepreneurs are more than nonconformist: they are mildly sociopathic. **Journal of Creative Behavior**, v.21, n.3, p.202-213, 1987.
- \_\_\_\_\_. Further Development of a Descriptive Profile of Entrepreneurs. **The Journal Creative Behavior**, v.23, n.3, p.149-161, 1989.
- ZIMMERER, T. W.; SCARBOROUGH, N. M. **Essentials of small business management**. New York: Macmillan College, 1994.