

# A sobrevivência de empresas nascentes no estado de São Paulo: um estudo sobre capital humano, capital social e práticas gerenciais

Fábio Matuoka Mizumoto  
Rinaldo Artes  
Sérgio Giovanetti Lazzarini  
Marcos Hashimoto  
Marco Aurélio Bedê

Recebido em 16/maio/2008  
Aprovado em 04/agosto/2010

Sistema de Avaliação: *Double Blind Review*  
Editor Científico: Nicolau Reinhard

## RESUMO

A literatura tem descrito que firmas menores e mais jovens têm, em geral, maior risco de fechamento do que empresas maiores e já estabelecidas em seu setor. O objetivo da pesquisa aqui relatada foi examinar empiricamente o impacto de três fatores que podem prolongar a sobrevivência de empresas nascentes: o capital humano do empreendedor, seu capital social e a adoção de práticas gerenciais após a nova firma ser aberta. Com base na amostra de 1.961 empresas abertas e registradas na Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) entre os anos de 1999 e 2003, realizou-se um estudo de cunho quantitativo para verificar a probabilidade de sobrevivência dessas empresas. Algumas variáveis mostraram-se estatisticamente significantes para explicar a probabilidade de sobrevivência da empresa nascente – dentre elas, o grau de escolaridade do empreendedor e da sua preparação prévia antes de abrir o negócio (relacionados a seu capital humano), a existência de pessoas na família com negócios similares (relacionada a seu capital social) e, principalmente, a adoção de práticas gerenciais tais como a busca de antecipar acontecimentos e a procura por informações relevantes. Esses resultados ressaltaram 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.

## 1. INTRODUÇÃO

Empresas nascentes têm inúmeras dificuldades para estabelecer-se em seus mercados: desde o desconhecimento de especificidades regulatórias de seu setor, até a falta de experiência em lidar com clientes e aspectos técnicos dos

This is an Open Access article under the [CC BY](http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

Fábio Matuoka Mizumoto, Mestre e Doutor em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, com estágio de doutorado na *John M. Olin School of Business da Washington University*, é Professor em Estratégia e Organizações do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa (CEP 04546-042 – São Paulo/SP, Brasil) e da Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, e Sócio-Gestor da Uni.Business Estratégia.  
E-mail: [fabiom@insper.edu.br](mailto:fabiom@insper.edu.br)  
Endereço:  
Insper Instituto de Ensino e Pesquisa  
Rua Quatá, 300  
Vila Olímpia  
04546-042 – São Paulo – SP

Rinaldo Artes, Bacharel, Mestre e Doutor em Estatística pela Universidade de São Paulo, é Professor Associado do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa (CEP 04546-042 – São Paulo/SP, Brasil).  
E-mail: [rinaldoa@isp.edu.br](mailto:rinaldoa@isp.edu.br)

Sérgio Giovanetti Lazzarini, Mestre em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, PhD em Administração (nas áreas de Organização e Estratégia) pela *John M. Olin School of Business da Washington University*, é Professor Associado do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa (CEP 04546-042 – São Paulo/SP, Brasil).  
E-mail: [sergiogl1@insper.edu.br](mailto:sergiogl1@insper.edu.br)

Marcos Hashimoto, Doutor em Administração de Empresas pela Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, é Professor de Empreendedorismo nos programas de graduação e MBA do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa (CEP 04546-042 – São Paulo/SP, Brasil), Professor e Pesquisador do Mestrado Profissional da Faculdade Campo Limpo Paulista.  
E-mail: [marcosh@insper.edu.br](mailto:marcosh@insper.edu.br)

Marco Aurélio Bedê, Economista, Mestre e Doutor pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, é Professor-Adjunto na Universidade Federal do ABC (CEP 09210-170 – Santo André/SP, Brasil).  
E-mail: [marcobede@gmail.com](mailto:marcobede@gmail.com)

produtos ou serviços ofertados. Além disso, a esmagadora maioria das empresas nascentes tende a ser muito pequena, trazendo, portanto, maiores custos devido a sua baixa escala e menor poder de negociação ante 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 vêm mostrando que firmas menores e mais jovens têm, em geral, maior risco de fechamento do que empresas maiores e já estabelecidas no mercado (ver CARROLL e HANNAN, 2000).

Surgiu, daí, o interesse em examinar fatores que poderiam reduzir o risco de fechamento de empresas nascentes. No caso dessas empresas, o fato de sobreviver em 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 Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) entre os anos de 1999 e 2003, examinar-se-á 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 pode auxiliar no dia a dia de 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 nexo de relacionamentos do empreendedor – desde relações com fornecedores até relações familiares que podem prover recursos importantes para estabelecer seu negócio (PUTNAM, 1993; MONASTÉRIO, 2000; LAIRD, 2006). Finalmente, examinar-se-á o impacto da adoção de *práticas gerenciais*: ações que permitiriam maiores eficácia e eficiência dos processos produtivos e organizacionais na empresa nascente.

Nesse sentido, o objetivo neste estudo é examinar empiricamente, com base em metodologia quantitativa, como capital humano, capital social e práticas gerenciais afetam as chances de sobrevivência de novas empresas. Embora existam estudos empíricos que examinam 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 se tem conhecimento sobre estudos que avaliem, juntamente àqueles dois fatores, o impacto de práticas gerenciais. A princípio, a adoção dessas práticas pode aumentar a eficiência ou a eficácia de uma empresa nascente e, por conseguinte, gerar um aumento na probabilidade de a firma sobreviver além do que seria esperado apenas com base no capital humano ou social do empreendedor. Mais especificamente no contexto brasileiro, embora diversos estudos tenham examinado sobrevivência de empresas (por exemplo, NAJBERG, PUGA e OLIVEIRA, 2000; SEBRAE-SP, 2005), também não se tem conhecimento de estudos que examinem, de forma mais ampla, esses três fatores observados neste estudo.

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

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1. Estudos prévios sobre sobrevivência de empresas

Há uma longa tradição de estudos que examinam fatores que conduzem à sobrevivência de empresas. A vertente da literatura conhecida como *ecologia das organizações* tem encontrado diversas variáveis relevantes que influenciam a probabilidade de as firmas perdurarem em seus mercados – dentre elas, o tamanho da firma, sua idade, sua afiliação a outras organizações tais como franquias ou corporações, etc. (para uma revisão, ver CARROLL e HANNAN, 2000). Essa 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 essa 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 em sua competição com firmas estabelecidas há mais tempo (STINCHCOMBE, 1965).

No contexto brasileiro, merecem menção alguns poucos estudos realizados para examinar o desempenho de novos empreendimentos. Dutra (2002) e Fortes (2006) analisam dificuldades reportadas por microempreendedores para tocar seu negócio. Os estudos de Najberg, Puga e Oliveira (2000), Sebrae-SP (2005) e Djankov *et al.* (2007) valem-se, por sua vez, de bases de dados mais amplas visando examinar o impacto de diversas variáveis sobre o sucesso de empreendedores no Brasil. Najberg, Puga e Oliveira (2000) analisam diversos aspectos, tais como o efeito do tamanho da empresa sobre as taxas observadas de mortalidade. O estudo do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (SEBRAE-SP, 2005) ressalta diversas variáveis que podem atenuar a mortalidade de empresas, incluindo, dentre outras, 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 tornar-se um empreendedor. Já o sucesso posterior do negócio depende das habilidades individuais e de níveis elevados de escolaridade da família.

Embora esses estudos tenham contribuído para ampliar o 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, propõe-se que as chances de sobrevivência de novas empresas dependem crucialmente de três grupos de fatores que atuam em conjunto: o capital humano do empreendedor, o seu capital social e a adoção de práticas gerenciais após a firma ser aberta. Discute-se a seguir cada um desses fatores.

## 2.2. Capital humano

Segundo Becker (1964), o capital humano de um indivíduo é formado por seus investimentos em melhorar 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 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 maior domínio das características do negócio e de todos os requisitos 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 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, equacionar os investimentos necessários. Dessa forma, quanto maior o nível de escolaridade, de treinamento e de experiência acumulada pelo empreendedor, maior deve ser a probabilidade de sobrevivência de seu empreendimento.

## 2.3. Capital social

O capital social é constituído pelos recursos que podem ser acessados pela rede de contatos desenvolvida por um indivíduo (LIN, 2001). Diferentemente do capital humano, o capital social depende de interações que ocorrem entre múltiplos indivíduos: a ação passa a ser inserida em um nexo de relações sociais (GRANOVETTER, 1988). As discussões sobre a importância do capital social tomaram impulso com os esforços de sociólogos como Bourdieu (1986) e Coleman (1988), que enfatizaram os benefícios que atores podem obter por meio de sua inserção em redes sociais. O cientista político Robert Putnam (1993) popularizou substancialmente o termo com seu famoso estudo comparativo entre as regiões no norte e do sul da Itália, em que enfatiza a importância de normas sociais e padrões de confiança interpessoal; indo, portanto, além de um mero contexto econômico das transações

(PUTNAM, 2003; MONASTÉRIO, 2000). De acordo com Boxman, De Graaf e Flap (1991), o capital humano relaciona-se com o capital social à medida que o indivíduo forma uma rede de colaboradores que conhecem suas competências e sua personalidade. Por outro lado, Boxman, De Graaf e Flap (1991) também sugerem que o capital social pode suplantiar 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 valer-se 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, LAZZARINI e CRONIN, 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) observaram, no Brasil, que existe forte influência do ambiente social para empreender, uma vez que empreendedor tem tipicamente muitos outros empreendedores entre os 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 de 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.

## 2.4. 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 (FERNANDO, 2001). De uma forma geral, tais práticas gerenciais são ações adotadas após a abertura da empresa que permitem ao empreendedor aumentar a eficiência de seus processos produtivos e comerciais, e a eficácia de sua organização. Por exemplo, Thornhill e Amit (2003) observaram que as principais causas do fechamento de empresas canadenses em sua amostra foram associadas à falta de conhecimento de gestão e de competências em finanças. Diversas práticas gerenciais podem ser elencadas. Muitos estudos estabelecem relações entre disponibilidade e uso de informações e desempenho das empresas (LYBAERT, 1998). A contínua busca de informações ajuda o empreendedor a identificar oportunidades e antecipar riscos e ameaças (LANG, CALANTONE e

GUDMONDSON, 1997). Specht (1987), especificamente, ressalta a importância de adaptação do empreendedor ante as mudanças ambientais. Especialmente no caso de empresas nascentes – cujo grau de incerteza tende a ser elevado –, a habilidade do empreendedor de adequar-se 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, pois o planejamento afeta o ritmo de crescimento da empresa (ORSER, HOGGARTH-SCOTT e RIDING, 2000) e seu desempenho (SHRADER, MULFORD e BACKBURN, 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 desse período. De uma forma mais geral, Thornhill e Amit (2003) argumentam 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 o próprio conhecimento técnico e comercial – se não adotar práticas organizacionais que permitam uma adequação do empreendimento a seu ambiente. Consequentemente, espera-se 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.

### 3. DADOS E MÉTODO

#### 3.1. Dados

Buscando testar hipóteses sobre o efeito de capital humano, capital social e práticas gerenciais sobre a sobrevivência de empresas, esta abordagem empírica tem caráter quantitativo. Para tanto, utilizou-se uma base de dados de 1.961 empresas constituídas na Jucesp, 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 desse ano, foram realizados pelo Observatório das MPEs três outros rastreamentos (em 1998, 2000 e 2002), não incluídos nesta amostra. Antes da coleta dos dados propriamente dita, foi feito um rastreamento de empresas registradas na Jucesp. Nessa etapa, utilizou-se a visita pessoal a empresas e empresários em um grande número de endereços, até encontrar o responsável pelo empreendimento, mesmo que ele tivesse se mudado ou a empresa encerrado suas atividades. Assim, após o levantamento dos dados cadastrais (a par-

tir de consulta aos bancos de dados da Jucesp) e consultas complementares ao Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) da Receita Federal, ao Cadastro de Estabelecimentos Empregadores (CEE) do Ministério de Trabalho e Emprego e aos dados cadastrais na companhia telefônica local, foi realizado um amplo rastreamento (busca pessoal dos empreendedores e de suas empresas) para identificação da situação da empresa e entrevista do empresário. Uma vez localizado o proprietário ou ex-proprietário, aplicou-se um questionário para entrevistá-lo. A entrevista foi sempre realizada por meio de visita pessoal, exceto quando o entrevistado se recusou 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 foram também consideradas como participantes do grupo de empresas encerradas.

#### 3.2. Variáveis

Utilizaram-se diversos itens presentes no questionário para medir as variáveis de interesse. Neste caso, a variável a ser explicada é se a firma nascente sobreviveu ou não após certo período. Avaliou-se essa situação nos 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, foram utilizados indicadores múltiplos para cada um desses construtos. No caso do capital humano, utilizaram-se indicadores relacionados a escolaridade, experiência prévia e esforço de levantamento de informações *antes* da abertura da empresa. Entende-se 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, utilizaram-se diversos indicadores de conexões com diversos atores (família, parceiros, associações etc.) e os recursos que podem ser conseguidos por meio dessas conexões (recursos financeiros, informações, conhecimento técnico etc.). Finalmente, quanto às práticas gerenciais, utilizou-se a resposta do empreendedor a diversos questionamentos relacionados a ações feitas após a abertura da empresa (por exemplo, monitoramento das atividades, busca de informações etc.).

Adicionalmente, foi incluída uma série de variáveis de controle para evitar inferências espúrias referentes às variáveis explicativas listadas. O objetivo não foi realizar previsões ou

testar teorias especificamente sobre essas 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 fosse incluído nessas análises o tamanho da empresa como variável de controle, é possível que houvesse uma interpretação errônea dos resultados. O efeito das práticas gerenciais pode ser devido ao maior tamanho da empresa, e não ao uso dessas práticas propriamente ditas. Todas as variáveis utilizadas neste estudo são apresentadas e descritas em detalhe no quadro a seguir.

### Descrição das Variáveis Utilizadas

<b>Variáveis Dependentes: Medidas de Sobrevivência</b>	
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	Tempo entre a abertura (em meses) 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.
<b>Variáveis Explicativas: Medidas de Capital Humano</b>	
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	Cinco variáveis dicotômicas (positivo: 1, caso contrário: 0), que avaliam a vivência do empresário no ramo de atividade da empresa <sup>(*)</sup> .
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 <sup>(**)</sup> . A medida final envolve a soma dos itens que foram positivamente reportados pelo empreendedor.
<b>Variáveis Explicativas: Medidas de Capital Social</b>	
Acesso a recursos	Duas variáveis dicotômicas (positivo: 1, caso contrário: 0): se utilizou recursos próprios (pessoais ou da família); se obteve empréstimos com amigos.
Algum familiar tinha negócio similar	Variável dicotômica codificada como 1 se o novo empreendedor teve acesso a 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 associações/serviços antes de abrir sua empresa <sup>(***)</sup> .
Ações em conjunto com outras empresas e contatos pessoais	Duas variáveis dicotômicas (positivo: 1, caso contrário: 0): se o empreendedor participou de ações em conjunto com outras empresas (compras, cooperativas e redes setoriais); se o empreendedor manteve contato pessoal com clientes, fornecedores, parceiros e amigos do ramo.
<b>Variáveis Explicativas: Medidas de Adoção de Práticas Gerenciais</b>	
Estabelece objetivos e metas	O empreendedor sempre estabelece objetivos e metas para seus principais projetos (positivo: 1, caso contrário: 0).
Antecipa acontecimentos	O empreendedor sempre aproveita as oportunidades, antecipa-se aos acontecimentos e prepara-se para enfrentar os problemas antes que eles aconteçam (positivo: 1, caso contrário: 0).
Busca informações	O empreendedor sempre busca intensamente informações que auxiliam na tomada de decisões no seu negócio (positivo: 1, caso contrário: 0).
Planeja e monitora	O empreendedor sempre planeja e monitora cada etapa de seus projetos/ações (positivo: 1, caso contrário: 0).

*continua...*

... continuação

Busca qualidade e eficiência	O empreendedor sempre busca o nível de qualidade e eficiência máximo no que faz (positivo: 1, caso contrário: 0).
Segue objetivos	O empreendedor sempre segue de forma persistente seus objetivos (positivo: 1, caso contrário: 0).
<b>Variáveis de Controle</b>	
Setor de Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE)	Setor do negócio: indústria, comércio ou serviços (positivo: 1, caso contrário: 0).
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 em vez do valor original para reduzir problemas de assimetria na distribuição da variável.
Ano de abertura da empresa	Quatro variáveis dicotômicas para abertura da empresa nos seguintes anos: 1999, 2000, 2001 e 2002 (controle para condições do ambiente macroeconômico ou competitivo).
Idade do empreendedor	Idade do empreendedor (em anos).
Motivos para abrir o negócio	Variáveis dicotômicas codificadas como 1 se o empreendedor abriu a empresa pois desejava ter o próprio negócio; estava desempregado e não arrumava emprego; identificou uma oportunidade de negócios; buscava melhorar de vida; buscou atender a exigências de clientes e fornecedores.
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.

**Notas:** (\*) 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.

(\*\*) 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.

(\*\*\*) Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Serviço Nacional do Comércio (Senac), Serviço Nacional da Indústria (Senai), empresas de consultoria (consultores), entidades de classe ou associações de empresas do ramo, pessoas que conheçam o ramo, contadores ou outras entidades.

### 3.3. Método

Para medir o efeito das variáveis de interesse sobre a sobrevivência das empresas na amostra, utilizaram-se duas abordagens: a primeira baseia-se na modelagem da probabilidade de fechamento utilizando modelos logísticos (HOSMER e LEMESHOW, 2000) e a segunda, na previsão do risco de fechamento da empresa pela análise de seu tempo de sobrevivência utilizando modelos de Cox (KLEIN e MOESCHBERGER, 1997). Essas duas análises valem-se das duas medições distintas de sobrevivência reportadas na tabela das páginas 349-350: o indicador dicotômico de continuidade ou não da empresa e o tempo transcorrido entre sua fundação e 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  $\beta$  um vetor de parâmetros, o modelo admite que a probabilidade de fechamento seja dada pela expressão:

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

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. 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, às ativas e ao total de empresas.

O modelo de Cox, por sua vez, está inserido em uma classe de métodos quantitativos conhecidos como modelos de sobrevivência. Esses 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:

## Estimativas dos Coeficientes dos Modelos

Item	Modelo Logístico 1			Modelo Logístico 2			Modelo de Cox		
	Coeficiente	Desvio Padrão	p-Value	Coeficiente	Desvio Padrão	p-Value	Coeficiente	Desvio Padrão	p-Value
<b>Variáveis de Controle</b>									
Setor do CNAE (referente Serviços)			0,257			0,390			0,326
Indústria	0,370	0,255	0,147	0,358	0,276	0,194	0,248	0,238	0,298
Comércio	0,207	0,155	0,181	0,159	0,165	0,336	0,201	0,141	0,155
Existência de grandes empresas concorrentes	-0,223	0,131	0,089	-0,207	0,138	0,136	-0,188	0,115	0,103
Tamanho da empresa (raiz quadrada do número de funcionários)	-0,404	0,088	0,000	-0,371	0,095	0,000	-0,307	0,085	0,000
Ano de abertura (ref. 2003)			0,000			0,000			0,045
Ano de abertura 1999	1,579	0,242	0,000	1,585	0,254	0,000	-0,292	0,239	0,222
Ano de abertura 2000	1,707	0,239	0,000	1,750	0,252	0,000	0,065	0,229	0,779
Ano de abertura 2001	1,670	0,236	0,000	1,642	0,248	0,000	0,236	0,225	0,295
Ano de abertura 2002	0,942	0,244	0,000	0,965	0,255	0,000	0,000	0,239	0,999
Idade do entrevistado	0,003	0,006	0,650	-0,001	0,007	0,896	-0,001	0,005	0,905
Motivos para abrir o negócio (ref.=outros)			0,048			0,211			0,126
Ter o próprio negócio	-0,318	0,415	0,443	-0,264	0,449	0,557	0,012	0,402	0,977
Desemprego	0,069	0,447	0,878	0,014	0,485	0,976	0,326	0,424	0,442
Oportunidade	-0,469	0,414	0,257	-0,447	0,445	0,315	-0,108	0,398	0,786
Melhorar de vida	-0,240	0,430	0,576	-0,277	0,464	0,550	0,004	0,413	0,993
Necessidade de CNPJ	-0,808	0,454	0,075	-0,751	0,496	0,130	-0,446	0,444	0,315
Vendas para governos (municipais, estaduais ou federal)	-0,714	0,243	0,003	-0,649	0,254	0,011	-0,638	0,228	0,005
<b>Capital Humano</b>									
Escolaridade (ref. até 1º grau)						0,316			0,482
Primeiro grau completo				-0,253	0,248	0,307	-0,128	0,190	0,500
Segundo grau				-0,407	0,231	0,079	-0,255	0,180	0,156
Superior				-0,420	0,253	0,097	-0,267	0,199	0,180
Era diretor/gerente de empresa do ramo				-0,635	0,415	0,126	-0,625	0,397	0,116
Era funcionário de empresa do ramo				-0,251	0,184	0,173	-0,152	0,153	0,321
Era sócio/proprietário de empresa do ramo				-0,075	0,249	0,762	-0,109	0,205	0,595
Trabalhava como autônomo no ramo				-0,155	0,219	0,479	-0,156	0,186	0,402
Tinha outra experiência no ramo				0,095	0,578	0,870	0,087	0,465	0,852
Q26Rec2 Tempo levantando informação (ref. 1 ano ou mais)						0,001			0,002
Até 5 meses				-0,365	0,189	0,053	-0,267	0,156	0,087
6 a 11 meses				-0,683	0,195	0,000	-0,549	0,167	0,001

continua...

... continuação

Número de informações levantadas antes do registro da empresa	0,080	0,037	0,028	0,056	0,031	0,065
<b>Capital Social</b>						
Utilizou recursos próprios ou da família	0,258	0,245	0,291	0,140	0,199	0,480
Obteve dinheiro emprestado com amigos	0,049	0,279	0,859	0,079	0,233	0,735
Procurou mais do que duas instituições/profissionais	-0,166	0,184	0,367	-0,100	0,157	0,525
Participou de ações em conjunto com outras empresas (compras, cooperativas e redes setoriais)	-0,041	0,427	0,923	-0,036	0,367	0,922
Sempre mantém contato pessoal com clientes, fornecedores e outros parceiros e amigos do ramo	0,531	0,329	0,107	0,152	0,263	0,564
Alguém da família tinha negócio similar	-0,484	0,253	0,055	-0,453	0,211	0,032
<b>Práticas Gerenciais</b>						
Estabelece objetivos e metas	0,584	0,200	0,003	0,518	0,162	0,001
Antecipa acontecimentos	-0,416	0,162	0,010	-0,321	0,132	0,015
Busca informações	-0,448	0,185	0,015	-0,385	0,146	0,008
Planeja e monitora	-0,119	0,191	0,531	-0,125	0,156	0,424
Busca qualidade e eficiência	-0,653	0,407	0,109	-0,435	0,290	0,133
Segue objetivos	-0,736	0,273	0,007	-0,587	0,200	0,003
Constante	-0,994	0,537	0,064	0,138	1,009	0,891
Pseudo R <sup>2</sup>	0,151			0,22		
Porcentagem de fechadas classificadas corretamente	19,9%			32,7%		
Porcentagem de ativas classificadas corretamente	93,3%			91,7%		
Porcentagem de classificações corretas	70,6%			73,6%		
N (Número de Observações)	1.915			1.915	1.155	

$$\lambda(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{P(t \leq T < t + \Delta t | T \geq t)}{\Delta t} \quad [2]$$

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:

$$\lambda(t) = \lambda_0(t) \exp(x^T \beta) \quad [3]$$

sendo  $x$  (como antes) o vetor com os valores das variáveis explicativas e de controle, e  $\beta$  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 essas 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 (neste caso, o fechamento da empresa), o modelo Cox permite avaliar esse 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 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 do que a amostra utilizada para as regressões logísticas.

Para a estimativa dos modelos foi utilizado o *software* SPSS 15.0. Na tabela, com os resultados, reportaram-se o valor do coeficiente, o desvio padrão e o valor do *p-value*.

#### 4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os modelos foram gerados com a adição das variáveis em blocos de interesse, a saber: capital humano, capital social e práticas gerenciais. Por limitações de espaço deste artigo, reportam-se na tabela (p.349-350) o modelo logístico com as variáveis de controle, o modelo logístico completo e o modelo Cox. Ao avaliar os ganhos em pseudo  $R^2$  e em porcentagem de classificadas corretamente (fechadas e abertas), é importante registrar que o bloco de práticas gerenciais é, dentre os analisados, o mais importante na previsão da probabilidade de fechamento das empresas. Esse resultado está alinhado com o argumento central de Thornhill e Amit (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), Gaskill, Auken e Manning (1993) também se alinham a esse resultado.

O modelo logístico 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 influência altamente significativa de 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 de a empresa prestar serviços ou vender produtos a alguma esfera de governo. Empresas que se relacionam com governos têm menor probabilidade de fechamento. Uma possível explicação para esse 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 modelos em que se incluíram as variáveis de interesse em blocos (não reportado), confirmando 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, um efeito contraintuitivo associado à existência de grandes empresas concorrentes no mercado do empreendedor. A existência dessas empresas aparentemente reduz, em vez de aumentar, o risco de fechamento. Uma possível explicação para esse 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 menor probabilidade de fechamento (BARNETT, 2008). Entretanto, esse efeito negativo só é estatisticamente significativo 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.

Considerando as variáveis de capital humano no modelo logístico 2, os resultados indicam que 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 esse 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 cinco meses planejando o negócio é maior do que daquele que gastou um ano ou mais nesse planejamento ( $p < 0,01$ ). Esse resultado indica que, mesmo que não tenha experiência no ramo, o empreendedor 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. Esse efeito ressalta a importância da criação de competências e habilidades que aumentem o capital humano do empreendedor e o preparem para a abertura da empresa (VIDAL e SCHILLING, 2003). Os resultados também indicam, entretanto, que não há um efeito adicional caso o empreendedor faça um planejamento mais longo do que cinco 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 dessa variável. Dado o resultado anterior, parece que o mais importante é o empreendedor capacitar-se especificamente para sua empresa; mesmo com experiência prévia no setor de forma geral, o empreendedor pode falhar por não conhecer certas especificidades de seu novo negócio.

Considerando o bloco de variáveis sobre capital social no modelo 2, os resultados indicam que, 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. De toda forma, o efeito dessa variável atesta a importância de relações sociais no âmbito da família como constituintes do capital social do empreendedor (LAIRD, 2006). Por meio dessas relações, o empreendedor pode acessar informações ou beneficiar-se da experiência prévia de familiares. Os efeitos não significativos das variáveis relacionadas ao acesso do empreendedor a recursos via contatos pessoais vão contra o 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 dessas 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 tem maior importância na decisão de abrir um novo negócio do que em seu desempenho posterior.

Considerando o bloco de variáveis associado às práticas gerenciais no modelo 2, os resultados apontam 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 em seus negócios; e empreendedores que reportam sempre seguir de forma persistente seus objetivos. Esses efeitos de práticas gerenciais na sobrevivência de novos negócios estão alinhados com estudos discutidos anteriormente (LYBAERT, 1998). Em particular, os resultados ressaltam a importância de ações para promover rápida adaptação do novo negócio em seu mercado (buscar informações, antecipar acontecimentos etc.). Os resultados sugerem, também, a importância do comprometimento do empreendedor com 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 significativa ( $p < 0,05$  ou menos); porém, com efeito de aumentar, e não de reduzir, a probabilidade de fechamento. Interpretou-se esse resultado contraintuitivo da forma a seguir. 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. Esse resultado é consistente com discussões na literatura sobre o papel do planejamento e monitoramento no caso de novas empresas. A maior parte das empresas desta amostra estava em uma etapa muito inicial, quando a necessidade de adaptação e flexibilidade provavelmente supera a de planejamento (GIBSON e CASSAR, 2005).

É interessante também comparar o modelo logístico 2 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 de o tamanho da amostra diferir (1.915 empresas no modelo 2 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 de seu tempo até o fechamento de uma empresa nascente. Um cuidado especial deve ser tomado, no entanto, com a abrangência dessa conclusão. As empresas consideradas no estudo são bastante jovens, não havendo, portanto, 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.

Segundo o modelo logístico 2, a chance de falência para o empreendedor que gastou até cinco meses planejando o negócio é 98% maior em relação a quem gastou mais de um ano (razão de chances = 1,98). O modelo de Cox, por sua vez, indica que o risco imediato de falência é 73% maior para quem gastou até cinco meses planejando, em relação a quem gastou mais de um ano. Essa comparação ressalta a importância do planejamento. No caso de capital social, a chance de um empreendedor que tinha alguém da família com negócio similar falir é 0,62 da chance de um empreendedor que não tinha essa situação, ou seja, pode-se dizer que, nesse caso, há uma redução de 38% da chance de falir. O modelo de Cox confirma essa tendência, indicando que o risco de falência imediata de quem tem esse histórico familiar é 0,64 do risco de quem não tem.

No que se refere às práticas gerenciais, os empreendedores que declararam sempre antecipar acontecimentos, sempre buscar informações e sempre seguir objetivos apresentaram uma razão de chance menor do que 1. Claramente, empreendedores que adotam essas práticas gerenciais têm uma chance menor de falência. A única prática gerencial que difere dessa tendência é a de sempre estabelecer objetivos e metas. Nesse caso, a razão de chance em relação a quem não tem a prática é de 1,79 no modelo logístico 2 e o risco de falência é de 1,68 no modelo de Cox.

## 5. CONCLUSÕES

Neste estudo, procurou-se investigar fatores que poderiam explicar a sobrevivência de empresas nascentes, por meio 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. Examinou-se o impacto de três fatores gerais: capital

humano, capital social e práticas gerenciais executadas pelo empreendedor após a abertura de seu negócio. Os resultados indicam que, nesta amostra, nenhum fator pode explicar, isoladamente, a chance de sucesso das empresas nascentes. Assim, os 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 análises aqui realizadas, o maior poder explicativo, em conjunto, foi obtido com as variáveis relacionadas à adoção de práticas gerenciais. Esse 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, este estudo apresenta algumas limitações. Dado que a amostra envolve empresas de uma única região, não é possível generalizar esses 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 a seu desempenho. Sabe-se que sobrevivência não implica, necessariamente, desempenho econômico (BARNEY, 1997). Por exemplo, empresas podem sobreviver à custa de injeção de capital de seus fundadores, ainda que esses investimentos não resul-

tem em retorno efetivo. Além disso, podem existir casos de **fechamento** intencional: o empreendedor pode ter estabelecido um novo negócio para capturar alguma demanda momentânea, que depois é encerrado ou vendido (RIQUELME e WATSON, 2002). Finalmente, este 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 essas limitações e expandir a análise para outros caminhos. Pesquisas de maior cunho qualitativo podem permitir uma análise mais aprofundada dos processos adotados por empreendedores que podem afetar a sobrevivência de 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? 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

- BARNETT, W.P. *The Red Queen among organizations: how competitiveness evolves*. Princeton: Princeton University Press, 2008.
- BARNEY, J.B. *Gaining and sustaining competitive advantage*. Reading: Addison-Wesley, 1997.
- BAUM, J.A.; OLIVER, C. Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations. *American Sociological Review*, Washington, v.57, p.540-559, Aug. 1992.
- BECKER, G. *Human capital*. Chicago: University of Chicago Press, 1964.
- BOURDIEU, P. The forms of capital. In: RICHARDSON, J.G. (Ed.). *Handbook of theory and research for the sociology of education*. Westport: Greenwood Press, 1986. p.241-258.
- BOXMAN, E.A.W.; DE GRAAF, P.M.; FLAP, H.D. The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch managers. *Social Networks*, North-Holland, v.13, p.51-73, 1991.
- CARROLL, G.R.; HANNAN, M.T. *The demography of corporations and industries*. Princeton: Princeton University Press, 2000.
- COLEMAN, J.S. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, Chicago, v.94, Supplement, p.95-120, 1988.
- DJANKOV, S.; QIAN, Y.; ROLAND, G.; ZHURAVSKAYA, E. *What makes a successful entrepreneur? Evidence from Brazil*. Working Paper 104. Moscow: Cefir/ NES, 2007. p.1-22.
- DUTRA, I.S. O perfil do empreendedor e a mortalidade de micro e pequenas empresas londrinenses. 2002. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Maringá e Universidade Estadual de Londrina, Paraná, Brasil, 2002.
- FERNANDO, M. Are popular management techniques a waste of time? *Academy of Management Executive*, New York, v.15, Issue 3, p.138-140, Aug. 2001.
- FORTES, A. Perfil e desafios dos microempreendimentos no Brasil. *Sinais Sociais*, Rio de Janeiro, v.1, n.2, p.188-214, set./dez. 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*, v.31, n.4, p.18-31, Oct. 1993.
- GIBSON, B.; CASSAR, G. Longitudinal analysis of relationship between planning and performance in small firms. *Small Business Economics*, Boston, v.25, n.3, p.207-222, Oct. 2005.
- 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*, Cornell University, v.42, n.4, p.750-783, Dec. 1997.

REFERÊNCIAS

- GRANOVETTER, M.S. The sociological and economic approaches to labor market analysis, a social structural view. In: FARKAS, G.; ENGLAND, P. *Industries, firms, and jobs: sociological and economic approaches*. New York: Plenum Press, 1988. p.188-217.
- HOSMER, D.W.; LEMESHOW, S. *Applied logistic regression*. New York: Wiley, 2000.
- KLEIN, J.P.; MOESCHBERGER, M.L. *Survival analysis: techniques for censored and truncated data*. New York: Springer 1997.
- LAIRD, P.W. *Pull: networking and success since Benjamin Franklin*. Cambridge: Cambridge University Press, 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*, v.35, Issue 1, p.11-23, Jan. 1997.
- LARSON, C.M.; CLUTE, R.C. The failure syndrome. *Amer. Journal of Small Business*, v.4, n.2, p.35-43, 1979.
- 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*, Netherlands, v.10, Issue 2, p.171-191, Mar. 1998.
- 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*, United Kingdom, v.27, n.5, p.501-523, 2007.
- MONASTÉRIO, L. Capital social e economia: antecedentes e perspectivas. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 5., 2000, Fortaleza. *Anais... Ceará: Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará – IPECE*, 2000.
- NAJBERG, S.; PUGA, F.P.; OLIVEIRA, P.A.D.S. Sobrevivências das firmas no Brasil: dez. 1995/ dez. 1997. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v.7, n.13, p.33-48, jun. 2000.
- ORSER, B.J.; HOGARTH-SCOTT, S.; RIDING, A.L. Performance, firm size and management problem solving. *Journal of Small Business Management*, v.38, Issue 4, p.42-58, Oct. 2000.
- PENNINGS, J.M.; LEE, K.; WITTELOOSTUIJN, A.V. Human capital, social capital, and firm dissolution. *Academy of Management Journal*, New York, v.41, n.4, p.425-440, Aug. 1998.
- PUTNAM, R.D. *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- PYKE, F.G. *Small firms, technical services and inter-firm cooperation*. Geneva, Italy: International Labour Organization, 1994.
- RIQUELME, H.; WATSON, J. Do venture capitalists' implicit theories on new business success/failure have empirical validity? *International Small Business Journal*, v.20, n.14, p.395-420, Nov. 2002.
- SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SÃO PAULO (SEBRAE-SP). *Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos*. São Paulo: Sebrae-SP, 2005
- SHRADER, C.B.; MULFORD, C.L.; BACKBURN, V.L. Strategic and operational planning, uncertainty and performance in small firms. *Journal of Small Business Management*, v.27, n.4, p.45-60, Oct. 1989.
- SPECHT, P.H. Information sources used for strategic planning decisions in small firms. *American Journal of Small Business*, v.11, Issue 4, p.21-34, 1987.
- STINCHCOMBE, A.L. Social structure and organizations. In: MARCH, J.G. (Ed.). *Handbook of organizations*. Chicago: Rand McNally, 1965. p.142-193.
- THORNHILL, S.; AMIT, R. Learning about failure: bankruptcy, firm age, and the resource-based view. *Organization Science*, Linthicum, v.14, Issue 5, p.497-509, Oct. 2003.
- VIDAL, P.; SCHILLING, M.A. *Learning to be strategic: learning by doing versus learning before doing in strategic decision making*. Working paper. New York: Stern School of Business, 2003.

ABSTRACT

**The survival of new companies in São Paulo state: a study about human capital, social capital and management practices**

The literature indicates that small young firms face a greater risk of closing than bigger, established enterprises in their respective sectors. The objective of our research is to examine empirically the impact of three factors that may contribute to the survival of rising companies: the human capital of the entrepreneurs, their social capital and the use of management practices after the startup of the new firm. Based on a sample of 1,961 companies opened and registered at State of São Paulo Registry of Commerce (Jucesp) from 1999 to 2003, we conducted a quantitative study to examine the probability of survival of these enterprises. Certain variables were shown to be statistically significant

in terms of explaining the likelihood of survival of new companies, such as the entrepreneurs' degree of education and their previous preparation before opening the business (related to their human capital), the existence of family members in similar businesses (related to their social capital) and, mainly, the adoption of management practices such as attempting to foresee facts and the search for relevant information. These results highlight the need to consider elements of different theoretical approaches in order to explain the likelihood of new enterprises surviving.

**Keywords:** entrepreneurship, social capital, human capital, company survival.

RESUMEN

**La supervivencia de empresas nacientes en el estado de São Paulo: un estudio sobre capital humano, capital social y prácticas gerenciales**

La literatura ha encontrado que empresas menores y más jóvenes presentan, en general, mayor riesgo de cierre que empresas mayores y ya establecidas en el mismo sector. El objetivo de esta investigación fue analizar empíricamente el impacto de tres factores que pueden prolongar la supervivencia de empresas nacientes: el capital humano del emprendedor, su capital social y la adopción de prácticas gerenciales después de la apertura de la nueva empresa. Con base en la muestra de 1.961 empresas abiertas y registradas en la Junta Comercial del Estado de São Paulo (Jucesp) entre los años de 1999 y 2003, se realizó un estudio de carácter cuantitativo para verificar la probabilidad de supervivencia de esas empresas. Algunas variables se mostraron estadísticamente significativas para explicar la probabilidad de supervivencia de la empresa naciente, entre ellas, el grado de escolaridad del emprendedor y su preparo previo al iniciar el negocio (relacionados con su capital humano), la existencia de personas en la familia con negocios similares (relacionada a su capital social) y, principalmente, la adopción de prácticas gerenciales, como la búsqueda por anticipar hechos y la búsqueda por informaciones relevantes. Dichos resultados resaltaron la necesidad de tener en cuenta elementos de diferentes puntos de vista teóricos, con el objetivo de explicar las oportunidades de supervivencia de nuevos emprendimientos.

**Palabras clave:** emprendedurismo, capital social, capital humano, supervivencia de empresas.

**RAUSP**  
Revista de Administração  
desde 1947

Assine já:  
**www.rausp.usp.br**  
ou pelo telefone:  
(011) 3818-4002

Para entender Administração

