



Revista de Administração Contemporânea

ISSN: 1415-6555

ISSN: 1982-7849

Associação Nacional dos Programas de Pós-graduação
em Administração

Bertolami, Mariana; Artes, Rinaldo; Gonçalves, Pedro
João; Hashimoto, Marcos; Lazzarini, Sérgio Giovanetti
Sobrevivência de Empresas Nascentes: Influência do
Capital Humano, Social, Práticas Gerenciais e Gênero

Revista de Administração Contemporânea, vol. 22, núm. 3, 2018, Maio-Junho, pp. 311-335
Associação Nacional dos Programas de Pós-graduação em Administração

DOI: <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2018160121>

Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84057857002>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais informações do artigo
- Site da revista em redalyc.org

UAEM redalyc.org

Sistema de Informação Científica Redalyc

Rede de Revistas Científicas da América Latina e do Caribe, Espanha e Portugal

Sem fins lucrativos acadêmica projeto, desenvolvido no âmbito da iniciativa
acesso aberto



Disponível em
<http://www.anpad.org.br/rac>

RAC, Rio de Janeiro, v. 22, n. 3, art. 1,
pp. 311-335, maio/junho, 2018,
<http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac2018160121>



Sobrevivência de Empresas Nascentes: Influência do Capital Humano, Social, Práticas Gerenciais e Gênero

Survival of Nascent Firms: Effects of Human and Social Capital, Management Practices, and Gender

Mariana Bertolami¹
Rinaldo Artes¹
Pedro João Gonçalves²
Marcos Hashimoto^{3, 4}
Sergio Giovanetti Lazzarini¹

Inspere, São Paulo, SP, Brasil¹
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, São Paulo, SP, Brasil²
Faculdade Campo Limpo Paulista, Departamento de Pós-graduação, Campo Limpo Paulista, SP, Brasil³
University of Indianapolis, School of Business, Indianapolis, Indiana, United States⁴

Artigo recebido em 14.07.2017. Última versão recebida em 29.12.2017. Aprovado em 31.12.2017.

Resumo

Analisa-se a influência do capital humano do empreendedor, o seu capital social e a adoção de práticas gerenciais na sobrevivência de empresas em seus primeiros anos de atividade. De forma inédita, verifica-se como o efeito desses fatores varia de acordo com o gênero, masculino ou feminino, do empreendedor. Usando uma base de 2.000 empresas cadastradas na Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), entre 2003 e 2007, foram ajustados dois modelos econométricos para mensurar o efeito dessas variáveis na sobrevivência de empresas nascentes. Os resultados sugerem que a adoção de práticas gerenciais e alguns aspectos ligados ao capital humano do empreendedor podem favorecer a sobrevivência da empresa. O efeito de competências superiores e capital social sobre a sobrevivência foram maiores para mulheres do que para homens. Os resultados sugerem que empreendedoras enfrentam mais barreiras à constituição de novos negócios, exigindo, portanto, configurações distintas de recursos para atenuar essas barreiras e aumentar a probabilidade de sobrevivência das empresas nascentes.

Palavras-chave: sobrevivência de empresas; pequenas empresas; capital social; práticas gerenciais; empreendedorismo feminino.

Abstract

In this article, we assess the impact of an entrepreneur's human capital, social capital, and adoption of management practices on the survival of firms in their first years of life. We innovate by assessing how the effect of those factors varies according to gender: whether the entrepreneur is male or female. Using a database of 2,000 firms registered in the Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), between 2003 and 2007, we employed two distinct econometric models to measure the effect of those variables on the survival of new firms. Our results suggest that the adoption of management practices and some traits related to human capital positively affect firm survival. The effect of competencies and social capital on firm survival was higher for female than for male entrepreneurs. These results suggest that female entrepreneurs face higher barriers to launch new firms, thus require distinct resource configurations to overcome these barriers and increase the probability of survival.

Key words: firm survival, small business, social capital, management practices, female entrepreneurs.

Introdução

Muitas médias e pequenas empresas (MPEs) não sobrevivem nos seus anos iniciais de vida. Este fenômeno – conhecido na literatura organizacional como desvantagem de ser jovem – ocorre porque empresas jovens podem apresentar falta de conhecimento do mercado, dificuldade de gerenciamento, falta de experiência e problemas financeiros dos novos empreendedores (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas [SEBRAE-SP], 2008; Stinchcombe, 1965).

Embora diversos estudos já tenham analisado a sobrevivência de MPEs (por exemplo, Djankov, Qian, Roland, & Zhuravskaya, 2007; Misunaga, Miyatake, & Filippin, 2012; Mizumoto, Artes, Lazzarini, Hashimoto, & Bedê, 2010; O'Neill, Saunders, & Hoffman, 1987; Perin & Sampaio, 2004; Pinkwart, Proksch, Schefczyk, Fiegler, & Ernst, 2015; Yano, Mateo, & Machado, 2016), não se esgotou, ainda, na literatura, a discussão sobre quais são os fatores mais relevantes e de que forma estes fatores poderiam reduzir ou acentuar a desvantagem de ser jovem. No contexto brasileiro, utilizando dados do SEBRAE-SP, Mizumoto, Artes, Lazzarini, Hashimoto e Bedê (2010) encontram três fatores que influenciam a taxa de sobrevivência de empresas: práticas gerenciais, que se referem à utilização de ferramentas no processo de gestão que auxiliam na tomada de decisão; capital humano, definido como a formação intelectual e a experiência do empreendedor; e capital social, envolvendo conexões existentes com familiares e outras organizações.

O presente artigo traz novos avanços por meio de duas formas complementares. Primeiro, utilizando dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas referentes a 2.000 empresas, avalia-se a sobrevivência das empresas em outro recorte temporal após o período examinado por Mizumoto *et al.* (2010), a fim de checar a robustez dos resultados anteriormente reportados. Do ponto de vista analítico, essa avaliação foi feita tanto no estudo da probabilidade de encerramento da empresa como no tempo entre o início das atividades até que uma empresa tenha suas atividades encerradas. Segundo, e mais importante, o presente estudo introduz o gênero do empreendedor como potencial variável explicativa. Poucos estudos sobre sobrevivência de empresas examinaram o efeito do gênero (Amezcu, Grimes, Bradley, & Wiklund, 2013; Jennings & Brush, 2013; Kalnins & Williams, 2014; Kalleberg & Leicht, 1991; Khalife & Chalouhi, 2013; Powell & Eddleston, 2008). Além disso, os resultados desses estudos têm sido inconclusivos. Por exemplo, enquanto Kalnins e Williams (2014) encontram que o gênero do empreendedor pode influenciar a sobrevivência da empresa, Kalleberg e Leicht (1991) não observaram diferenças de gênero na sobrevivência de pequenos negócios.

Especificamente, o presente estudo lança a hipótese de que o efeito de capital humano, capital social e práticas gerenciais deve ser maior para empreendedoras mulheres do que no caso de homens. Alguns autores colocam que mulheres muitas vezes têm que conciliar diversas demandas sociais (por exemplo, uma maior atenção aos filhos além do seu trabalho); adicionalmente, têm de enfrentar maiores restrições de tempo e aceitação social (Powell & Eddleston, 2008). Em estudo realizado com 47 executivas que conseguiram chegar no topo de grandes organizações brasileiras, Santos, Tanure e Carvalho (2014) verificaram que ainda existe discriminação velada ao gênero feminino na ascensão profissional de carreira. Assim, é de se esperar que a dinâmica de negócios geridos por mulheres seja mais afetada pela presença de fatores que se mostram importantes para a sobrevivência de firmas. Os resultados confirmam que o gênero tem um efeito destacado, mudando o efeito de variáveis relacionadas a capital humano, capital social e práticas gerenciais. Assim, o estudo abre espaço para novas pesquisas, distinguindo entre empreendedores homens e mulheres e analisando seus diferentes comportamentos nas MPEs.

Referencial Teórico e Hipóteses

Seguindo discussões prévias na literatura, analisam-se três fatores que podem apresentar impacto na taxa de sobrevivência de empresas: capital humano, capital social e práticas gerenciais. Testa-se, também, se o efeito desses fatores varia de acordo com o gênero do empreendedor.

Capital humano

Schultz (1961) define capital humano como um conjunto de habilidades individuais. Nesse sentido, a habilidade de conduzir o negócio é altamente influenciada pelo *background* do indivíduo (educação, treinamento, habilidades, disciplina, experiência, entre outros) (Kato, Okamuro, & Honjo, 2015), que se reflete em alta capacidade de se adaptar às mudanças do ambiente (Rauch & Hatak, 2016). Por exemplo, indivíduos com maior nível de escolaridade apresentam alta capacidade de gerenciar imprevistos e problemas mais complexos (Criaco, Minola, Migliorini, & Serarols-Tarrés, 2014; Gimmon & Levie, 2010), pois são capazes de explorar seus conhecimentos para adquirir recursos e identificar novas oportunidades de negócio (Ucbasaran, Westhead, & Wright, 2008), assim como o conhecimento técnico no caso de *startups* de estudantes universitários.

Desta forma, este conceito está associado a conhecimentos e ferramentas que auxiliam na tomada de decisão e podem criar melhores condições de sucesso organizacional (Dutra, 2002). Em estudos clássicos de capital humano, como os de Mincer (1974), sabe-se que escolaridade e experiência podem ter importante efeito no aumento de renda e salários. Analogamente, espera-se que o capital humano apresente relação positiva com a taxa de sobrevivência das organizações. Ou seja, a capacidade de analisar riscos e oportunidades do setor e planejar estratégias adequadas ao novo empreendimento devem ser maiores em indivíduos com alto nível de escolaridade e experiência prévia no setor (Baptista, Karaoz, & Mendonça, 2014). Em particular, Bates (1990) conclui que um alto grau de educação favorece a sobrevivência de pequenas empresas. De forma oposta, a falta de suficiente capital humano tende a reduzir a capacidade do empreendedor de analisar condições de mercado, mobilizar recursos e ajustar-se a mudanças de condições inicialmente previstas. Portanto, a partir desta primeira etapa da revisão da literatura, chega-se à primeira hipótese deste trabalho:

Hipótese 1: O capital humano do empreendedor tem efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes.

Capital social

O conceito de capital social está atrelado a recursos valiosos obtidos através da rede de relacionamentos do indivíduo. Estudos seminais, como os de Bourdieu (1986) e Coleman (1988), enfatizaram os benefícios que atores podem obter por meio de sua inserção em redes sociais, ao passo que Putnam (1993) popularizou o uso do termo capital social com o seu estudo comparativo sobre o desenvolvimento empresarial das regiões norte e sul da Itália. No âmbito do empreendedorismo, autores têm enfatizado como novas empresas se inserem em uma fábrica de laços sociais (Thornton, Ribeiro-Soriano, & Urbano, 2011; Zahra & Wright, 2016). Capital social, nesse contexto, seria um conjunto de recursos intrínsecos ao relacionamento com familiares, pais, amigos ou grupos sociais em geral. Empreendedores com fortes laços sociais têm chance de maior identificação de oportunidades lucrativas, acesso à informação privilegiada e aquisição de recursos externos complementares (Burt, 1992). Por exemplo, laços familiares proporcionam informações privilegiadas de fornecedores, oportunidades de investimento e troca de experiências (Djankov *et al.*, 2007; Revilla, Perez-Luño, & Nieto, 2016; Wilson, Wright, & Scholes, 2013).

No caso de novas empresas, há maior incentivo de buscar recursos externos complementares através de rede social, uma vez que essas empresas jovens tendem a ter menos recursos internos, tais como competências distintas de produção ou de mercado (Chen, Tzeng, Ou, & Chang, 2007; Lerner & Malmendier, 2013). Nesse sentido, espera-se que o capital social apresente também efeito positivo na

taxa de sobrevivência da empresa. Os laços associados ao capital social permitem troca de informações e conhecimentos relevantes relacionados ao negócio. Por outro lado, empreendedores com baixo estoque de capital social podem ter mais dificuldade de encontrar novas oportunidades, obter informações relevantes ao negócio e mobilizar recursos diversos para o crescimento e adaptação da firma. Tem-se, assim, a segunda hipótese para ser testada:

Hipótese 2: O capital social do empreendedor tem efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes.

Práticas gerenciais

As práticas gerenciais têm sido definidas como o conjunto de métodos, ferramentas e técnicas usadas pelo administrador para organizar e sistematizar a tarefa de gerir um negócio (Drucker, 1955). As práticas gerenciais são importantes, já que proporcionam conjuntos de informações que garantem desenvolvimento técnico e comercial do empreendedor e são capazes de criar vantagens competitivas, auxiliares na adaptação da empresa ao ambiente (Thornhill & Amit, 2003). Desta forma, as habilidades e conhecimentos desenvolvidos pelos gestores permitem gerenciamento mais eficiente, como a identificação de ameaças e oportunidades do negócio e a rápida capacidade de adequação ao mercado (Theng & Boon, 1996). Covin e Slevin (1989) encontram relação positiva entre adotar posturas estratégicas e o desempenho de pequenas empresas manufatureiras.

Há, na literatura em Administração, diversos estudos sobre práticas gerenciais adotadas por pequenas empresas (Chytilova & Jurova, 2011; Martin-Rios & Erhardt, 2017; Sharma, 2017). Como ponto de partida, foi tomado o clássico modelo de McClelland (1967), amplamente referenciado em estudos brasileiros de empreendedorismo, que sugere as práticas de estabelecimento de objetivos e metas, o aproveitamento de oportunidades, a antecipação de acontecimentos, a busca por informações, o planejamento e monitoramento, a busca de qualidade e eficiência e o atendimento de objetivos.

Pesquisas recentes têm confirmado que a adoção de práticas gerenciais pode reduzir a taxa de mortalidade da empresa e estimular crescimento em empresas recém-inseridas no mercado (Calderon, Iacovone, & Juarez, 2016). Um dos possíveis canais é o estímulo à adoção de parâmetros de qualidade, o estabelecimento de objetivos e a busca de informações (O'Neill & Duker, 1986). Na literatura de Estratégia, há também um crescente interesse sobre o estudo de práticas e rotinas adotadas pelos gestores e seu efeito sobre o desempenho para além do resultado do próprio estoque de recursos detido pelas empresas (Bromiley & Rau, 2014). Especificamente, práticas podem atuar como rotinas específicas às firmas, ainda que potencialmente replicáveis, com o papel de articular recursos e processos em busca de maior desempenho e perenidade organizacional.

Assim como em relação ao capital humano e ao capital social, espera-se que a adoção de práticas gerenciais apresente relação positiva sobre a sobrevivência de empresas nascentes. Por exemplo, ações de planejamento e estabelecimento de metas podem ajudar a definição inicial dos recursos necessários ao empreendimento, ao mesmo tempo que ações de acompanhamento de objetivos permitem aos gestores ajustar o negócio de acordo com mudanças do contexto setorial. Em contraste, empreendedores com menor preocupação com essas práticas tenderão a ter menor capacidade de constituir negócios com foco e direcionamento inicial, e podem também não conseguir executar ações adaptativas à medida que o empreendimento passa a encontrar obstáculos de crescimento. Essa discussão conduz à terceira hipótese da pesquisa:

Hipótese 3: A adoção de melhores práticas gerenciais pelos empreendedores tem efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes.

O efeito do gênero do empreendedor

Uma das principais contribuições deste trabalho é propor que a magnitude dos efeitos do capital social, capital humano e práticas gerenciais sobre a sobrevivência de MPEs é diferente quando se

considera o gênero do empreendedor. A escolha profissional é baseada nas competências individuais para determinadas habilidades, nas expectativas individuais, na bagagem cultural, nos antecedentes familiares, nas experiências prévias, na formação acadêmica e no contexto em que o indivíduo está inserido (Anna, Chandler, Jansen, & Mero, 1999; Watson & Robinson, 2003). Especificamente com respeito ao gênero do empreendedor, alguns autores enfatizam que empresárias do sexo feminino têm maiores barreiras para o crescimento, já que vivenciam obstáculos profissionais que não são compartilhados com os homens (Koellinger, Minniti, & Schade, 2013; Powell & Eddleston, 2008). Por exemplo, devem conciliar preocupações familiares com aspectos profissionais inerentes à atividade empreendedora.

Embora existam evidências de que, a partir dos anos 90, cresceu o número de mulheres que buscam abrir seu próprio negócio (Anna *et al.*, 1999), as barreiras enfrentadas por mulheres continuam sendo destacadas pela literatura. Além das suas motivações, as características empreendedoras de homens e mulheres podem ser distintas (Agier & Szafarz, 2013). Resultados obtidos por Powell e Eddleston (2008) apontam que, devido ao fato de as mulheres muitas vezes assumirem outras responsabilidades – por exemplo, atividades familiares e maior atenção aos filhos –, elas podem ter menor capacidade de mobilizar recursos, executar práticas gerenciais e lidar com os diversos problemas associados a novos empreendimentos (Powell & Ansic, 1997). Esse fato é também ressaltado em Rosa, Carter e Hamilton (1996) e Klapper e Parker (2010). No Brasil, mesmo com a constatação de um aumento da participação masculina em atividades familiares, o tempo gasto pelas mulheres nessas atividades continua sendo significativamente maior (Itaborá, 2016). Em certos casos, mulheres podem ser até mesmo discriminadas no seu esforço de consolidação e ascensão no mercado de trabalho (Santos, Tanure, & Carvalho, 2014).

Portanto, dadas essas diversas barreiras, é de se esperar que o impacto do capital humano, capital social e práticas gerenciais sobre a sobrevivência da empresa seja superior para as mulheres. Essencialmente, um maior estoque de recursos (capital humano e social) e a adoção de melhores práticas gerenciais poderiam servir como fatores compensatórios às barreiras enfrentadas pelas mulheres. Em outras palavras, comparativamente a empreendedores homens, empreendedoras do sexo feminino precisarão investir mais em capital humano, capital social e práticas de forma a mitigar os riscos do negócio e aumentar a probabilidade da sobrevivência da empresa.

Consideremos, por exemplo, o efeito de capital humano. Uma empreendedora com tempo mais restrito que um empreendedor do sexo masculino para gerenciar o negócio deverá ter melhor formação técnica e experiência prévia para contornar a barreira da sua maior restrição de tempo. Assim, o efeito de um maior capital humano tenderá a ser maior no caso de empreendedoras. Da mesma forma, laços sociais, embora valiosos para homens, podem ser ainda mais valiosos para mulheres: sua rede de relacionamentos pode permitir transpor barreiras de sua inserção no setor e ajudar na aquisição de recursos essenciais para o negócio. Analogamente, essas barreiras também podem ser mais facilmente mitigadas se a empreendedora adotar práticas diversas de gestão, como planejamento e acompanhamento das atividades, permitindo melhor alocar e gerenciar seu tempo e suas responsabilidades diversas. De forma distinta, empreendedoras com severas limitações de capital humano e social, e sem capacidade de adoção de práticas gerenciais, podem sofrer barreiras ainda maiores à constituição e sobrevivência da sua empresa. Essa lógica, portanto, indica que o gênero do empreendedor irá **moderar** o efeito das variáveis discutidas nas hipóteses anteriores, de forma a aumentar o seu efeito sobre sobrevivência. Logo:

Hipótese 4: O efeito positivo de capital humano, capital social e práticas gerenciais sobre a sobrevivência de novas empresas será maior no caso de empreendedoras mulheres, comparativamente a empreendedores homens.

Dados

O universo da pesquisa foi composto por 687.502 empresas constituídas na Jucesp, nos tipos societários por quotas de responsabilidade limitada e empresário (antigo empresário individual), entre 2003 e 2007 (SEBRAE-SP, 2010). A base de dados é constituída por uma amostra de 2.000 dessas empresas. O SEBRAE-SP realizou um procedimento de amostragem por conglomerados, garantindo a representatividade no estado de São Paulo. Os registros das empresas sorteadas foram complementados por informações de outros bancos de dados, de forma a auxiliar na busca de responsáveis por empresas em atividade e empresas fechadas: informações de CNPJ da Receita Federal, Cadastro de Estabelecimentos de Empregadores do Ministério do Trabalho e Emprego e dados cadastrais da companhia telefônica local.

Os dados foram coletados no ano de 2008 por meio de entrevistas com os proprietários e ex-proprietários (quando a empresa já estava encerrada) para identificação das possíveis causas para o fechamento das empresas. As entrevistas foram realizadas por meio de visitas pessoais, com pequenas exceções quando o entrevistado se recusava a fazer entrevista pessoal. Na entrevista, foi utilizado questionário desenvolvido pelo SEBRAE-SP.

Para a busca das empresas e entrevistas, foram utilizados os serviços de uma empresa especializada em pesquisa de mercado. Os trabalhos de campo foram realizados entre outubro de 2008 e maio de 2009. Foi composta uma equipe de 25 entrevistadores, que fizeram a busca (rastreamento) das empresas e as entrevistas pessoais com os proprietários e ex-proprietários das empresas da amostra. A equipe contou com apoio de supervisores de campo, críticos (leitura do questionário preenchido) e verificadores da realização de entrevistas. O SEBRAE-SP elaborou um manual de procedimentos para os trabalhos de campo e acompanhou o processo de instrução dos entrevistadores.

A amostra foi composta por 400 empresas constituídas em cada ano, totalizando 2.000 empresas. Foram realizadas 1.734 entrevistas. Com a análise de consistência, dois questionários foram considerados inválidos. Após a aplicação da metodologia de busca (rastreamento), 264 empresas não foram localizadas. Tais empresas foram consideradas encerradas, para fins de cálculo da taxa de mortalidade de empresas. Foram consideradas fechadas as empresas que não estavam em atividade e cujos proprietários não tinham previsão para retomada das atividades. O critério foi estabelecido na primeira pesquisa do sistema SEBRAE sobre o tema (Vale, Aguiar, & Andrade, 1998), tendo sido mantido nos diversos estudos realizados até o presente estudo. Detalhes do procedimento podem ser encontrados em SEBRAE-SP (2008).

Métodos

Esta seção se divide em duas partes: na primeira, são descritas as variáveis utilizadas nas análises e, na segunda, é feita uma descrição dos modelos utilizados.

Variáveis

A Tabela 1 apresenta as variáveis de interesse deste trabalho, bem como suas respectivas unidades de medida. A seguir, são apresentadas informações mais detalhadas sobre as variáveis utilizadas no modelo econométrico.

Tabela 1

Descrição das Variáveis

VARIÁVEIS DEPENDENTES	
Indicador de encerramento das empresas	Empresas encerradas = 1 e Empresas em atividade = 0
Tempo de sobrevivência	Empresas encerradas = tempo entre a abertura e o fechamento. Empresas em atividade = tempo entre a abertura e a entrevista (censura)
VARIÁVEIS DE CONTROLE	
Setor do CNAE	Serviços, Agropecuária, Comércio ou Indústria
Ano de abertura da empresa	Ano
Tamanho da empresa	Raiz quadrada do número de funcionários
Idade do entrevistado	Anos completos
Motivos para abrir o negócio	Desejava ter o próprio negócio Estava desempregado Identificou oportunidade de negócio Para melhorar de vida Exigência dos clientes/fornecedores
VARIÁVEIS DE CAPITAL HUMANO	
Escolaridade	Até o primeiro grau incompleto Primeiro grau completo Segundo grau completo Superior completo Pós-graduação (completa ou não)
Experiência prévia no setor	Diretor/gerente de outra empresa do ramo Funcionário de outra empresa do ramo Sócio/proprietário de outra empresa do ramo Trabalhava como autônomo no ramo Outros
Tempo gasto pelo empreendedor	Até 5 meses, ou 6 a 11 meses, ou 1 ou mais anos
Levantamento de informações	Informações consideradas: Possíveis fornecedores, preços e prazos de entrega Número de empresas concorrentes Número de clientes e hábitos de consumo Qualificação necessária da mão de obra Aspectos legais relativos aos seus negócios Melhor localização da empresa Valor do investimento e custos envolvidos

Continua

Tabela 1 (continuação)

VARIÁVEIS DE CAPITAL SOCIAL	
Alguém da família tinha um negócio similar	Sim=1 e Não=0
Obteve recursos emprestados com amigos	Sim=1 e Não=0
Obteve recursos próprios ou de família	Sim=1 e Não=0
Participou de ações em conjunto com outras empresas	Sim=1 e Não=0
Mantém contato pessoal com clientes, fornecedores, outros parceiros e amigos do ramo	Sim=1 e Não=0
Variáveis de Práticas Gerenciais	
Estabelece objetivos e metas	Sim=1 e Não=0
Aproveita oportunidades e antecipa acontecimentos	Sim=1 e Não=0
Busca informações	Sim=1 e Não=0
Planeja e monitora	Sim=1 e Não=0
Busca qualidade e eficiência	Sim=1 e Não=0
Segue objetivos	Sim=1 e Não=0
VARIÁVEL MODERADORA	
Sexo do entrevistado	Feminino=0 e Masculino = 1

Variável dependente

As variáveis dependentes deste estudo estão ligadas à sobrevivência de empresas nascentes no período de 2003 a 2007. Utilizam-se, neste trabalho, duas variáveis dependentes. A primeira assinala, através de uma variável indicadora, se as empresas foram encerradas no período de 2003 a 2007, e assume o valor 1 para empresas encerradas e 0 para empresas ainda em atividade. As empresas ativas são aquelas que estavam em funcionamento na data da entrevista ou que estavam fechadas, mas o proprietário informou que havia prazo estabelecido para o retorno à atividade.

A segunda, associada à análise do tempo de sobrevivência da firma, é definida da seguinte forma:

- Empresas encerradas: número de meses entre a data de abertura e a data de encerramento;
- Empresas em atividade: número de meses entre a data de abertura e a data da entrevista.

Variáveis independentes

Assim como em Mizumoto *et al.* (2010), para testar se o efeito do capital humano aumenta as chances de sobrevivência de empresas nascentes (Hipótese 1), foram utilizadas variáveis ligadas à escolaridade máxima do empreendedor (até 1º grau incompleto, 1º grau completo, 2º grau completo, superior completo e pós graduação), grau de experiência antes de abrir o negócio (diretor/gerente, funcionário ou sócio/proprietário de outra empresa do ramo e se o empreendedor já trabalhou como autônomo ou tinha algum tipo de experiência no ramo), levantamento de informações e planejamento do negócio antes da abertura da empresa, como conhecimento dos fornecedores, formas e prazos de pagamento, possíveis concorrentes, melhor localização, valor do investimento e custos envolvidos no negócio. Para todas estas variáveis foram assumidos valores iguais a 1 quando o entrevistado possuía a

característica indicada na variável e 0 quando não possuía. Por exemplo, foi criada uma variável que indicava se a escolaridade máxima do empreendedor era 1º grau completo; em casos afirmativos, a variável assume o valor 1 e, se a escolaridade for outra, assume valor igual a 0. Essas variáveis indicam os conhecimentos do empreendedor e sua capacidade de coletar informações úteis para o desempenho e sobrevivência do negócio. Vale notar que há precedente na literatura do uso de variáveis dicotômicas similares para medir capital humano. Por exemplo, Davidsson e Honig (2003) usam esse tipo de abordagem para medir se empreendedores tiveram treinamento prévio e se já tentaram antes abrir uma empresa.

O efeito do capital social é analisado por meio de variáveis intrínsecas à rede de relacionamento do indivíduo (família, amigos, colegas de trabalho, associações, etc.) e de todos os benefícios (financeiros, informações e conhecimentos) obtidos através destes relacionamentos. As variáveis ligadas a este efeito são: empreendedor obteve dinheiro através de recursos próprios ou familiares; obteve dinheiro com amigos; algum familiar tinha negócio similar; acesso a instituições antes da abertura do negócio; e se o empreendedor manteve ações em conjunto com outras empresas e contatos pessoais. Analogamente às variáveis de capital humano, foram assumidos valores iguais a 1 em casos positivos e 0 em casos negativos.

O efeito de práticas gerenciais no aumento do índice de sobrevivência de empresas nascentes (Hipótese 3) se relaciona às atitudes e ações implantadas após a abertura do negócio. Como exemplo, pode-se citar estabelecimento de objetivos e metas para seus principais projetos, antecipação para o enfrentamento de problemas, busca de informações que auxiliam na tomada de decisão, planejamento e monitoramento de cada etapa após a abertura do empreendimento, busca de qualidade e eficiência e seguir de objetivos; valores iguais a 1 representam casos positivos e 0 casos negativos.

Por fim, o gênero foi registrado por uma variável indicando se o empreendedor é do sexo masculino ou feminino, conforme descrito na Tabela 1. Essa estratégia empírica com o uso de variável categórica para avaliar o efeito do gênero foi adotada por diversos autores, incluindo Abraham (2017), Kulich, Trojanowski, Ryan, Alexander Haslam e Renneboog (2011) e Lee e James (2007).

Variáveis de controle

Além dos efeitos de setor e ano de abertura, outras variáveis de controle utilizadas neste trabalho são (Tabela 1): a raiz quadrada do número de empregados (como *proxy* para tamanho); idade e gênero do empreendedor; e motivos que justifiquem abertura do negócio. As variáveis de controle foram utilizadas com o objetivo de garantir resultados mais consistentes. Por exemplo, em firmas com crescimento acentuado, a adoção de práticas gerenciais se torna um processo intrínseco ao crescimento, reduzindo a probabilidade de fechamento. O gênero, embora seja variável moderadora relevante na Hipótese 4, é também usado para controle por um possível efeito direto do gênero sobre a sobrevivência. Isso é feito para testar a hipótese de que o gênero do empreendedor pode influenciar o efeito dos fatores enunciados no estudo.

Modelos econométricos

Neste trabalho são utilizadas duas metodologias distintas para mensurar os possíveis efeitos sobre a taxa de sobrevivência de empresas nascentes. A primeira se refere à probabilidade de fechamento da empresa através de regressões logísticas (Gujarati, 2006). A segunda utiliza o modelo de Cox (Cox, 1972), técnica de análise de sobrevivência que mensura a influência de variáveis explicativas no risco de fechamento iminente.

O modelo logístico permite analisar a influência de um conjunto de variáveis independentes na probabilidade de ocorrência de um evento. Seja Y uma variável indicadora que assume o valor um se a empresa fechou no período de observação e zero se não fechou. A equação (1) representa o modelo, sendo, no caso, a probabilidade de encerramento da empresa uma função das variáveis relacionadas ao capital humano, capital social e práticas gerenciais e variáveis de controle. Indicando as variáveis

explicativas como X_1, X_2, \dots, X_k , a probabilidade de encerramento da empresa é dada por (Gujarati, 2006):

$$P(Y = 1|X_1, \dots, X_k) = \frac{e^Z}{1+e^Z}, \quad (1)$$

com $Z = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k$, sendo β_0, \dots, β_k os parâmetros do modelo.

A segunda abordagem utiliza a modelagem proposta por Cox para análise de sobrevivência (mais detalhes em Carvalho, Andreozzi, Codeço, Barbosa, & Shimakura, 2005). O modelo de Cox é dado pela equação (2):

$$\lambda(t|X_1, \dots, X_k) = \lambda_0(t) e^{\alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \dots + \alpha_k X_k}, \quad (2)$$

na qual $\alpha_0, \dots, \alpha_k$ são os parâmetros do modelo, λ_0 é uma função que não depende dos parâmetros e nem das variáveis explicativas e λ é a função de risco que está ligada à probabilidade de fechamento imediata de uma empresa que ainda está ativa (quanto maior o seu valor, maior é o risco imediato de fechamento). Em ambos os modelos, parâmetros positivos indicam que a probabilidade de fechamento aumenta à medida que aumenta o valor da variável explicativa. Esta abordagem foi utilizada com caráter complementar visando identificar efeitos não detectados na regressão logística.

Um aspecto importante é que a Hipótese 4 é, essencialmente, uma hipótese de moderação. Ou seja, examinamos como o gênero muda o efeito de capital humano, capital social e práticas gerenciais. Entretanto, o teste de moderação em modelos não-lineares (como o modelo logístico e Cox) não pode ser feito da forma usual, isto é, por meio de interações entre a variável moderadora e outras variáveis de interesse, uma vez que o coeficiente da interação varia de acordo com o nível dessas variáveis. Seguindo recomendações da literatura (Hoetker, 2007), procedemos realizando o teste da avaliação do efeito dessa variável por meio de regressão em subamostras (*split-sample regressions*), permitindo comparar os coeficientes das variáveis de capital humano, capital social e práticas gerenciais nas subamostras distintas de empreendedores do sexo masculino e feminino.

Resultados e Discussão

Na Tabela 2 são apresentados os modelos ajustados para a amostra completa. Entre as informações disponíveis na tabela estão: estimativas dos parâmetros, erros padrão e indicação de rejeição da existência do efeito da variável aos níveis de significância a 1%, 5% e 10%.

Tabela 2

Modelos Ajustados a partir da Amostra Completa

VARIÁVEIS DE CONTROLE	MODELOS LOGÍSTICOS					MODELO DE COX
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Setor do CNAE (Ref.: Serviços)						
Agro	-13,249 (567,1)	-11,179 (565,6)	-10,448 (611,6)	-13,086 (595,3)	-10,685 (611,4)	-0,546 (2,846)
Comércio	-0,128 (0,148)	-0,066 (0,209)	-0,078 (0,222)	-0,183 (0,161)	-0,143 (0,235)	-0,081 (0,168)
Indústria	0,005 (0,263)	-0,044 (0,350)	-0,297 (0,396)	-0,071 (0,289)	-0,442 (0,416)	-0,230 (0,269)

Continua

Tabela 2 (continuação)

VARIÁVEIS DE CONTROLE	MODELOS LOGÍSTICOS					MODELO DE COX
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Ano de abertura da empresa (Ref.: 2007)						
2003	1,370*** (0,224)	1,341*** (0,311)	1,588*** (0,337)	1,536*** (0,245)	1,643*** (0,354)	-10,874*** (0,555)
2004	0,880*** (0,231)	0,820** (0,326)	0,908** (0,358)	0,969*** (0,256)	0,983*** (0,379)	-8,304*** (0,488)
2005	0,873*** (0,224)	0,714** (0,321)	0,830** (0,350)	0,952*** (0,249)	0,928** (0,369)	-6,02*** (0,435)
2006	0,384 (0,234)	0,680** (0,314)	0,548 (0,352)	0,298 (0,268)	0,644* (0,369)	-3,863*** (0,435)
Tamanho da empresa						
	-0,517* (0,286)	-0,410*** (0,131)	-0,272** (0,127)	-0,434*** (0,099)	-0,239* (0,133)	-0,050 (0,067)
Sexo do entrevistado						
	0,077 (0,142)	-0,183 (0,212)	0,011 (0,224)	0,168 (0,153)	-0,065 (0,235)	0,086 (0,167)
Idade do entrevistado						
	-0,007 (0,006)	-0,003 (0,009)	-0,003 (0,009)	-0,008 (0,007)	-0,002 (0,010)	-0,004 (0,007)
Motivos para abrir o negócio (Ref. Outras)						
Desejava ter o próprio negócio	-0,225 (0,282)	-0,042 (0,378)	0,022 (0,423)	-0,224 (0,315)	-0,036 (0,441)	0,040 (0,318)
Estava desempregado	0,068 (0,414)	0,357 (0,547)	0,632 (0,588)	0,127 (0,444)	0,460 (0,614)	0,516 (0,513)
Identificou oportunidade de negócio	-0,157 (0,286)	-0,227 (0,391)	-0,172 (0,435)	-0,151 (0,320)	-0,171 (0,452)	-0,005 (0,324)
Para melhorar de vida	-0,278 (0,349)	-0,179 (0,483)	0,221 (0,514)	-0,135 (0,378)	-0,003 (0,541)	0,352 (0,400)
Exigência dos clientes/fornecedores						
	-0,101 (0,347)	0,196 (0,436)	0,269 (0,491)	-0,271 (0,395)	0,111 (0,511)	0,073 (0,379)
VARIÁVEIS DE CAPITAL HUMANO						
Escolaridade (Ref. até o 1º grau)						
1º grau completo		0,543 (0,434)			1,0547** (0,504)	0,456 (0,338)

Continua

Tabela 2 (continuação)

VARIÁVEIS DE CONTROLE	MODELOS LOGÍSTICOS					MODELO DE COX
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
2º grau completo		0,392 (0,396)			0,663 (0,484)	0,354 (0,304)
Superior completo		0,121 (0,413)			0,445 (0,503)	0,210 (0,315)
Pós-graduação completa ou não		0,201 (0,540)			0,645 (0,634)	0,268 (0,415)
Experiência prévia no setor (Ref. Outros)						
Diretor/gerente de outra empresa do ramo		-0,554 (0,533)			-0,213 (0,774)	0,208 (0,503)
Funcionário de outra empresa do ramo		-0,171 (0,294)			-0,046 (0,609)	0,112 (0,424)
Sócio/proprietário de outra empresa do ramo		0,118 (0,390)			0,117 (0,677)	0,328 (0,471)
Trabalhava como autônomo no ramo		0,172 (0,330)			0,330 (0,629)	0,344 (0,447)
Tempo gasto pelo empreendedor (Ref. 1 ano ou mais)						
Até 5 meses		0,423* (0,244)			0,216 (0,271)	0,126 (0,188)
De 6 a 11 meses		0,201 (0,286)			0,181 (0,314)	0,183 (0,215)
Levantamento de informações		-0,059 (0,058)			-0,071 (0,067)	-0,011 (0,050)
VARIÁVEIS DE CAPITAL SOCIAL						
Alguém da família tinha um negócio similar			0,093 (0,359)		0,209 (0,690)	0,088 (0,487)
Obteve recursos emprestados com amigos			-0,012 (0,467)		-0,076 (0,492)	0,218 (0,339)

Continua

Tabela 2 (continuação)

VARIÁVEIS DE CONTROLE	MODELOS LOGÍSTICOS					MODELO DE COX
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Obteve recursos próprios ou de família			-0,045 (0,282)		-0,003 (0,296)	0,030 (0,209)
Participou de ações em conjunto com outras empresas			-0,465 (0,315)		-0,277 (0,326)	-0,237 (0,205)
Mantém contato pessoal com clientes, fornecedores, outros parceiros e amigos do ramo			0,392 (0,534)		0,546 (0,627)	0,032 (0,454)
VARIÁVEIS DE PRÁTICAS GERENCIAIS						
Estabelece objetivos e metas				0,271 (0,247)	0,464 (0,380)	0,301 (0,278)
Aproveita oportunidades e antecipa acontecimentos				-0,582** (0,239)	-0,693** (0,345)	-0,467* (0,283)
Busca informações				-0,533** (0,239)	-0,624* (0,362)	-0,457 (0,313)
Planeja e monitora				-0,078 (0,253)	-0,008 (0,384)	0,016 (0,294)
Busca qualidade e eficiência				-0,319 (0,471)	0,000 (0,759)	0,373 (0,555)
Segue objetivos				-0,406 (0,424)	0,229 (0,825)	0,228 (0,606)
n	1225	730	697	1170	691	
Porcentagem de classificação correta	68,7%	70,1%	67,3%	71,3%	71,6%	

Nota. * $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

No modelo 1 foram incluídas somente as variáveis de controle, com o objetivo de analisar se estas variáveis influenciam a sobrevivência de empresas nascentes. O modelo sugere que a sobrevivência de empresas nascentes é influenciada pelo tamanho da empresa ($p < 0,10$) e, também, pelo seu tempo de atividade. A primeira variável sugere que quanto maior o tamanho da empresa, menor é a probabilidade de fechamento. Para outras variáveis, como o tempo de atividade, empresas abertas nos anos de 2003, 2004 e 2005 apresentaram maior probabilidade de fechamento do que as abertas em 2007 ($p < 0,01$). Cabe ressaltar que essa variável também captura fatores ambientais relacionados com o período de funcionamento das empresas.

No modelo 2, as variáveis associadas ao capital humano do empreendedor foram incluídas. Os resultados obtidos sugerem que o tempo gasto no levantamento de informações apresentou relação positiva com o encerramento de empresas, ou seja, empreendedores que levantam informações por apenas 5 meses aumentam a probabilidade de encerramento da empresa em relação aos que gastam um ano ou mais ($p <$

0,10); por outro lado, não se detectou diferença significativa entre os que gastam entre 6 e 11 meses e os que gastam mais de um ano. Logo, um certo período de tempo levantando informações (5 meses) aumenta a probabilidade de fechamento da empresa. Este resultado é confirmado pela teoria, ou seja, o conjunto de informações armazenadas/levantadas pelo empreendedor pode minimizar o risco de fechamento da empresa (Coleman, 1988), desde que este período não seja muito curto. Este efeito não se mostrou consistente para todo o modelo, quando se inclui todas as variáveis de interesse (modelo 5).

Não há evidências de que empreendedores que analisaram itens relacionados ao negócio, como possíveis clientes e fornecedores, empresas concorrentes, melhor localização e custo do investimento, tenham a probabilidade de encerramento das suas empresas reduzida.

Alguns resultados obtidos relacionados ao capital humano (modelo 2) diferem do esperado, como o nível de escolaridade, que não se mostrou significativo, mesmo com o controle pelo setor de atividade e pelo tamanho da empresa. Espera-se, a priori, que quanto maior o nível de escolaridade, menor é a probabilidade de fechamento da empresa, pois estes indivíduos apresentam, em geral, maior capacidade de lidar com eventuais contratemplos, visto que exploram seus conhecimentos para identificar possíveis oportunidades e ameaças do negócio (Bates, 1990). Novamente, tem-se um resultado que necessita ser analisado cuidadosamente, pois, embora o senso comum leve a esperar um efeito positivo sobre o sucesso do empreendimento, os resultados mostram que apenas a escolaridade não é garantia de sucesso.

Outro fator que não apresentou o resultado esperado foi a experiência prévia no ramo antes da abertura do negócio. Ou seja, não teve influência no fechamento de empresas o fato de o empreendedor já ter experiência anterior como diretor/gerente, funcionário ou sócio proprietário de outra empresa do ramo. Este resultado está em sintonia com os resultados do modelo para levantamento de informações e escolaridade. Indica, por exemplo, que se o empreendedor não se mantém em constante processo de atualização, a experiência passada não é suficiente para a gestão da empresa no presente.

No modelo 3 foram incluídas as variáveis de capital social. Os resultados obtidos não mostraram efeitos significativos sobre a probabilidade de fechamento das empresas. Este resultado não acompanha a previsão teórica de que a rede de relacionamentos é capaz de garantir informações importantes na condução do negócio (Burt, 1992). No entanto, segundo Djankov, Qian, Roland e Zhuravskaya (2007), o capital social apresenta maior influência na decisão de abrir um negócio do que no sucesso da empresa após abertura. Como a base de dados utilizada nessa pesquisa não inclui informações sobre pessoas que não abriram empresas, não é possível avaliar por completo o efeito do capital social sobre os resultados da atividade empreendedora.

As variáveis de práticas gerenciais foram incluídas no modelo 4. Os resultados que apresentaram influência na probabilidade de encerramento de empresas foram se o empreendedor aproveita oportunidades e antecipa-se aos acontecimentos, e, também, se ele busca informações que auxiliam na tomada de decisões no seu negócio ($p < 0,05$). Isto é, estas variáveis, se adotadas, diminuem a probabilidade de encerramento da empresa, resultado condizente com as teorias discutidas anteriormente que relacionam a necessidade de ações rápidas e eficientes para garantir o sucesso do negócio. Este resultado corrobora a análise feita sobre a escolaridade, que deve ser complementada por uma formação prévia em áreas relacionadas à gestão, pois são essas as habilidades que favorecem o diagnóstico prévio e correto da dinâmica do mercado e da conjuntura econômica, e permitem ao gestor conduzir a empresa conforme a necessidade imposta pelo ambiente econômico.

No modelo 5 temos a inclusão de todas as variáveis de interesse do estudo. Os resultados apontam que nível de escolaridade baixo (1º grau completo) aumenta a taxa de encerramento de empresas nascentes ($p < 0,05$), mantidas as demais variáveis constantes. Este resultado está alinhado com a expectativa a priori de que quanto maior o nível de escolaridade, maior é a capacidade do empreendedor de contornar possíveis problemas pontuais e, assim, aprimorar a condução do negócio. Empreendedores que aproveitam as oportunidades/antecipam acontecimentos ($p < 0,05$) e buscam informações que auxiliam na adoção de medidas emergenciais ($p < 0,10$) diminuem a probabilidade de encerramento das empresas. Neste modelo (5), há aumento da porcentagem de classificação correta das empresas, garantindo robustez ao modelo proposto. Embora, quando comparado com o modelo 4, o ganho seja

pequeno, pode-se concluir, com a inclusão das variáveis de práticas gerenciais, realizada no modelo 4, que práticas gerenciais são fatores importantes para a sobrevivência de empresas nascentes. Este resultado é alinhado com os de outros estudos que apontam que práticas gerenciais são decisivas na sobrevivência de empresas nascentes (Covin & Slevin, 1989).

Comparando o modelo 5 ao modelo de Cox, que também inclui todas as variáveis, observa-se, no modelo de Cox, apenas uma variável relacionada às práticas gerenciais significativa, variável esta que também apresentou significância no modelo 5, $p < 0,10$ (empreendedores que aproveitam oportunidades e antecipam acontecimentos).

Em resumo, os resultados para a amostra total sustentam parcialmente a primeira hipótese de que o capital humano tem efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes, especificamente de que a baixa escolaridade do empreendedor aumenta a probabilidade de encerramento das empresas. A segunda hipótese, de que o capital social tem efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes, não é sustentada pela pesquisa. A terceira hipótese é parcialmente sustentada pelo estudo, isto é, práticas gerenciais tem efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes, em particular, as variáveis aproveitar acontecimentos e buscar informações. Entretanto, vale notar que os efeitos mudam muito entre as várias especificações utilizadas. Em outras palavras, na amostra completa utilizada pelo estudo, não há suporte consistente para as três hipóteses elencadas.

Análises segundo o gênero do empreendedor

Na Tabela 3, tem-se resultados de modelos logísticos com a separação dos efeitos de capital humano, capital social e práticas gerenciais pelo gênero do empreendedor. Os resultados obtidos sugerem que para empreendedoras mulheres, as variáveis relacionadas ao capital humano apresentam maior influência na sobrevivência de empresas do que para empreendedores homens, o que confirma a última hipótese. A experiência prévia das mulheres como funcionárias de outra empresa do ramo, sócias/proprietárias de outra empresa do ramo ou se trabalhavam como autônomas no ramo diminuem a probabilidade de encerramento das empresas ($p < 0,05$), fatores que não foram identificados para o gênero masculino.

Tabela 3

Modelos Logísticos com Subamostras de Acordo com Gênero

VARIÁVEIS DE CONTROLE	FEMININO	MASCULINO
Setor do CNAE (Ref.: Serviços)		
Agro	0,000 -	-11,790 (1014,9)
Comércio	-0,308 (0,613)	-0,181 (0,293)
Indústria	-11,842 (205,6)	-0,023 (0,471)
Ano de abertura da empresa (Ref.: 2007)		
2003	3,024*** (0,938)	1,435*** (0,425)
2004	1,746** (0,880)	0,914** (0,463)

Continua

Tabela 3 (continuação)

VARIÁVEIS DE CONTROLE	FEMININO	MASCULINO
2005	1,183 (1,182)	0,915** (0,430)
2006	1,177 (0,849)	0,132 (0,476)
Tamanho da empresa	-1,597*** (0,516)	-0,112 (0,132)
Idade do entrevistado	-0,043 (0,030)	0,003 (0,012)
Motivos para abrir o negócio (Ref. Outras)		
Desejava ter o próprio negócio	1,128 (1,136)	-0,577 (0,553)
Estava desempregado	1,116 (1,529)	0,086 (0,788)
Identificou oportunidade de negócio	-0,270 (1,196)	-0,526 (0,560)
Para melhorar de vida	0,495 (1,308)	-0,714 (0,712)
Exigência dos clientes/fornecedores	-0,111 (1,282)	-0,359 (0,622)
VARIÁVEIS DE CAPITAL HUMANO		
Escolaridade (Ref. Até o 1º grau)		
1º grau completo	13,363 (184,1)	0,899 (0,580)
2º grau completo	14,859 (184,1)	0,271 (0,554)
Superior completo	14,195 (184,1)	0,061 (0,577)
Pós-graduação completa ou não	13,322 (184,1)	0,018 (0,781)
Experiência prévia no setor (Ref. Outros)		
Diretor/gerente de outra empresa do ramo	-2,983 (2,139)	0,208 (0,983)
Funcionário de outra empresa do ramo	-3,717** (1,714)	0,490 (0,825)
Sócio/proprietário de outra empresa do ramo	-3,709** (1,797)	0,624 (-0,914)

Continua

Tabela 3 (continuação)

VARIÁVEIS DE CAPITAL HUMANO	FEMININO	MASCULINO
Trabalhava como autônomo no ramo	-4,007** (1,697)	0,936 (0,844)
Tempo gasto pelo empreendedor (Ref. 1 ano ou mais)		
Até 5 meses	1,229 (0,791)	0,155 (0,322)
De 6 a 11 meses	2,206*** (0,872)	-0,433 (0,396)
Levantamento de informações	-0,019 (0,187)	-0,087 (0,082)
VARIÁVEIS DE CAPITAL SOCIAL		
Alguém da família tinha um negócio similar	-3,714** (1,834)	0,634 (0,941)
Obteve recursos emprestados com amigos	-0,608 (1,314)	0,385 (0,592)
Obteve recursos próprios ou de família	-0,658 (0,728)	-0,037 (0,375)
Participou de ações em conjunto com outras empresas	-1,122 (0,965)	-0,098 (0,377)
Mantém contato pessoal com clientes, fornecedores, outros parceiros e amigos do ramo	-0,523 (1,147)	2,719* (1,417)
VARIÁVEIS DE PRÁTICAS GERENCIAIS		
Estabelece objetivos e metas	2,672** (1,163)	0,379 (0,475)
Aproveita oportunidades e antecipa acontecimentos	-0,428 (0,901)	-0,817* (0,449)
Busca informações	-0,428 (0,801)	-0,806* (0,472)
Planeja e monitora	-1,842* (0,954)	0,892 (0,560)
Busca qualidade e eficiência	14,421 (339,3)	-1,607* (0,963)
Segue objetivos	2,292 (2,718)	-0,131 (0,998)
n	208	483
Porcentagem de classificação correta	89,0%	73,4%

Nota. * p<0,10; ** p<0,05; *** p<0,01.

O tempo gasto pelo empreendedor para o levantamento de informações de 6 a 11 meses aumenta a probabilidade de fechamento das empresas para empreendedoras mulheres ($p < 0,01$). À luz do que é discutido na literatura, uma possível explicação é que mulheres podem ter que dividir seu tempo entre diversas atividades, incluindo maior atenção aos filhos e à família (Klapper & Parker, 2010; Rosa, Carter, & Hamilton, 1996). Assim, havendo mais limitação de tempo, uma maior ênfase em planejamento pode competir com outras atividades que possam eventualmente ser essenciais para o negócio. Por exemplo, um maior tempo alocado para planejamento pode reduzir esforços para encontrar possíveis fornecedores e parceiros, além de estruturar as operações da empresa.

A variável de capital social **alguém na família tinha negócio similar** foi significativa para as mulheres ($p < 0,05$), ou seja, a experiência adquirida com familiares relacionada ao negócio é importante no aumento das chances de sobrevivência de empresas nascentes. Este resultado é coerente com a abordagem teórica, já que o acesso a informações através de indivíduos com negócio similar pode auxiliar na obtenção de recursos e informações que ajudam nas tomadas de decisão do negócio (Chen *et al.*, 2007). Esta variável não foi significativa para os homens, comprovando estudos de Tsai, Chang e Peng (2016).

Entretanto, a variável **mantém contato pessoal com fornecedores e clientes** foi significativa, com sinal positivo apenas para os homens ($p < 0,10$), indicando que relacionamentos próximos com fornecedores, clientes e amigos do ramo aumentam a probabilidade de encerramento da empresa; o resultado é inconsistente com a literatura (Burt, 1992).

A variável de práticas gerenciais **estabelece objetivos e metas** foi significativa apenas para as mulheres ($p < 0,05$). Entretanto, apresentou sinal positivo, ou seja, mulheres que estabelecem objetivos e metas para o negócio diminuem a chance de sobrevivência. Uma possível justificativa para este resultado é que parâmetros associados a objetivos e metas podem gerar inflexibilidade do empreendedor em um ambiente extremamente dinâmico, podendo atrapalhar a adaptação do indivíduo aos eventuais problemas relacionados ao negócio. Além disso, planejamento e monitoramento do negócio apresentaram efeito negativo no encerramento de empresas para as empreendedoras mulheres ($p < 0,10$). Mitchelmore e Rowley (2013) encontraram resultados semelhantes no planejamento de curto prazo em estratégias de crescimento.

Para empreendedores homens, aproveitar oportunidades e antecipar acontecimentos, buscar informações que auxiliam na tomada de decisão do negócio e buscar qualidade e eficiência no novo empreendimento diminuem a probabilidade de encerramento das empresas ($p < 0,10$). Ou seja, para os homens, fatores associados às práticas gerenciais são mais decisivos no sucesso organizacional, enquanto que para as mulheres fatores atrelados ao capital humano apresentam maior impacto na sobrevivência do empreendimento, comprovando resultados obtidos por Peake e Marshall (2017). Dito isso, as características que levam à abertura do negócio e, também, a posição da mulher no mercado de trabalho, implicam que as características de gestão de homens e mulheres são distintas.

Em resumo, em linha com a primeira hipótese do estudo, os resultados sustentam que o capital humano tem efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes, especificamente, que a baixa escolaridade do empreendedor aumenta a probabilidade de descontinuidade das empresas. Contudo, a hipótese de que capital social tem efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes não é sustentada pela pesquisa. Em linha com a terceira hipótese, algumas variáveis ligadas a práticas gerenciais têm efeito positivo sobre a sobrevivência de empresas nascentes. Finalmente, dando suporte à última hipótese, alguns indicadores de capital humano, capital social e práticas gerenciais apresentam maior impacto na sobrevivência das empresas para as empreendedoras mulheres.

O efeito moderador da variável de gênero é particularmente um resultado que deve estimular mais avanço conceitual e empírico. O movimento feminista iniciado na década de 70 foi o marco inicial da progressiva conquista da mulher por um espaço de mais destaque na sociedade, até então, predominantemente masculina (Sarti, 2004). Embora com características de gestão diferentes dos homens, as mulheres encontram seu próprio caminho para influenciar a sobrevivência de seus negócios. Os resultados aqui reportados, entretanto, ainda são consistentes com a visão de que as mulheres

enfrentam mais resistências e barreiras, não somente para o seu desenvolvimento de carreira, mas também no campo do empreendedorismo, isto é, no estabelecimento de novos negócios.

Essencialmente, nossos resultados sugerem que, dadas essas barreiras, em vários casos as mulheres têm que se valer mais do que homens de fatores compensatórios, como um maior estoque de capital humano e social, além de maior adoção de melhores práticas. Vale notar que, pelos resultados reportados na Tabela 2, não há um efeito **direto** do gênero sobre a sobrevivência de empresas. Em outras palavras, o empreendedorismo feminino não parece ser **em geral** mais arriscado que no caso de novas empresas lançadas por homens. Dessa forma, o canal evidenciado nesse estudo é mais **indireto**: o gênero acaba afetando o retorno de fatores cruciais para a sobrevivência do negócio. Dito de outra forma, para uma mesma probabilidade de sobrevivência, mulheres empreendedoras podem necessitar de maiores investimentos em capital humano, capital social e práticas gerenciais, comparativamente a homens.

Conclusões

O estudo teve como principal objetivo analisar fatores relacionados ao capital humano, ao capital social e às práticas gerenciais na sobrevivência de empresas nascentes. Além disso, os fatores foram analisados separadamente em função do gênero do empreendedor. Os dados analisados foram de empresas recém-abertas, cadastradas na Jucesp no período de 2003 a 2007.

Esta pesquisa adotou várias especificações para os dois modelos econométricos propostos e incluiu diversas variáveis associadas a capital humano, capital social e princípios de gestão. Em algumas especificações os resultados confirmaram expectativas preliminares, ao captarem a importância das variáveis selecionadas para reduzir a probabilidade de sobrevivência das empresas.

O artigo expande estudos similares na literatura de diversas formas. A principal contribuição deste trabalho é mostrar que os efeitos do capital humano, social e práticas gerenciais variam com o gênero do empreendedor, um aspecto que tem sido pouco examinado na literatura. Nossos estudos indicam que o efeito do gênero sobre a sobrevivência de empresas ocorre mais indiretamente, moderando aqueles fatores, ao invés de mais diretamente, aumentando ou reduzindo a probabilidade de a empresa nascente continuar operando após um certo tempo. Em outras palavras, pelo menos no nosso contexto, não detectamos um efeito genérico do fato de o empreendedor ser homem ou mulher sobre a probabilidade de continuidade do novo negócio.

Nossos resultados, em particular, são consistentes com argumentos de que existem barreiras à atuação empresarial feminina, especificamente no contexto do lançamento e continuidade de novas empresas. Na existência dessas barreiras, mulheres têm que se valer de mecanismos compensatórios para aumentar o sucesso do negócio, medido, no nosso estudo, como um menor risco de fechamento. Esses mecanismos compensatórios, aparentemente, operam pelo canal de recursos (capital humano e social) e práticas gerenciais. Havendo barreiras importantes ao empreendedorismo, comparativamente aos homens, as mulheres têm que se valer mais de capital humano, capital social e práticas gerenciais diferenciadas. Assim, nosso estudo identifica um importante efeito moderador do gênero e abre espaço para pesquisas futuras explorando as complexas interações entre gênero, recursos e práticas adotadas por novos empreendimentos.

Certamente, como em todo trabalho científico, existem limitações importantes que podem ser alvo de novas pesquisas e aprimoramentos. Uma limitação é que se coloca foco em um único indicador de desempenho, a sobrevivência da empresa. Para próximos estudos, uma possibilidade seria analisar outros indicadores além da probabilidade de sobrevivência, como os indicadores de retorno econômico ou produtividade. Isso porque, em alguns casos, o fechamento da empresa pode ter sido programado, ou seja, o empreendedor detectou uma oportunidade temporária – por exemplo, alguma tendência ou moda potencialmente passageira – e, depois, intencionalmente fechou o negócio.

Além disso, há diversos outros fatores que podem afetar a probabilidade de encerramento e que não foram medidos nesse trabalho. Por exemplo, pode-se considerar a relação entre o grau de complexidade da empresa e variáveis de capital humano, como a escolaridade e o tipo de negócio das empresas nascentes; assim, a escolaridade pode ter um efeito mais intenso em uma empresa de tecnologia do que em uma pequena empresa de alimentação.

De toda forma, as hipóteses e resultados aqui reportados sugerem que a inclusão do gênero do empreendedor como fator explicativo pode contribuir ainda mais para o nosso entendimento da dinâmica das MPEs e dos determinantes do seu sucesso.

Referências

- Abraham, M. (2017). Pay formalization revisited: Considering the effects of manager gender and discretion on closing the gender wage gap. *Academy of Management Journal*, 60(1), 29-50. <http://dx.doi.org/10.5465/amj.2013.1060>
- Agier, I., & Szafarz, A. (2013). Microfinance and gender: Is there a glass ceiling on loan size? *World Development*, 42, 165-181. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.06.016>
- Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E., & Mero, N. P. (1999). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business Venturing*, 15(3), 279-303. [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00012-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00012-3)
- Amezcu, A. S., Grimes, M. G., Bradley, S. W., & Wiklund, J. (2013). Organizational sponsorship and founding environments: a contingency view on the survival of business-incubated firms, 1994-2007. *Academy of Management Journal*, 56(6), 1628-1654. <http://dx.doi.org/10.5465/amj.2011.0652>
- Baptista, R., Karaoz, M., & Mendonça, J. (2014). The impact of human capital on the early success of necessity versus opportunity-based entrepreneurs. *Small Business Economics*, 42(4), 831-847. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-013-9502-z>
- Bates, T. (1990). Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559. <http://dx.doi.org/10.2307/2109594>
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241-258). Westport: Greenwood Press.
- Bromiley, P., & Rau, D. (2014). Towards a practice-based view of strategy. *Strategic Management Journal*, 35(8), 1249-1256. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.2238>
- Burt, R. (1992). Structural holes versus network closure at social capital. In N. Lin, K. Cook, & R. Burt (Eds.), *Social capital: Theory and research* (pp. 31-56). New York: Aldine DE Gruyter.
- Calderon, G., Iacovone, L., & Juarez, L. (2016). Opportunity vs necessity: Understanding the heterogeneity of female micro-entrepreneurs. *The World Bank of Economic Review*, 30(1), 86-96. <https://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-7636>
- Carvalho, M. S., Andreozzi, V. L., Codeço, C. T., Barbosa, M. T. S., & Shimakura, S. E. (2005). *Análise de sobrevivência: Teoria e aplicações em saúde*. Rio de Janeiro: FIOCRUZ.
- Chen, C.-N., Tzeng, L.-C., Ou, W.-M., & Chang, K.-T. (2007). The relationship among social capital, entrepreneurial orientation, organization resources and entrepreneurial performance for new ventures. *Contemporary Management Research*, 3(3), 213-232. <http://dx.doi.org/10.7903/cmr.90>

- Chytilova, E., & Jurova, M. (2011). The mechanism of universal evaluation inside information flows for small and medium-sized enterprises. *Economics & Management*, 16, 1039-1046.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10(1), 75-87. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250100107>
- Cox, D. R. (1972). Regression models and life-tables. *Journal of the Royal Statistical Society*, 34(2), 187-220.
- Criaco, G., Minola, T., Migliorini, P., & Serarols-Tarrés, C. (2014). To have and have not: Founders human capital and university start-up survival. *The Journal of Technology Transfer*, 39(4), 567-593. <http://dx.doi.org/10.1007/s10961-013-9312-0>
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331. [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)
- Djankov, S., Qian, Y., Roland, G., & Zhuravskaya, E. (2007). What makes a successful entrepreneur? Evidence from Brazil [Working Paper, nº 104]. *Centre for Economic and Financial Research at New Economic School*. Retrieved January 6, 2016, from <http://www.cefir.ru/download.php?id=989>
- Drucker, P. F. (1955). "Management science" and the manager. *Management Science*, 1(2), 238-249. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.1.2.115>
- Dutra, I. S. (2002). *O perfil do empreendedor e a mortalidade de micro e pequenas empresas londrinenses* (Dissertação de mestrado). Universidade Estadual de Maringá, Maringá, PR, Brasil e Universidade Estadual de Londrina, Londrina, PR, Brasil.
- Gimmon, E., & Levie, J. (2010). Founder's human capital, external investment, and the survival of new high-technology ventures. *Research Policy*, 39(9), 1214-1226. <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2010.05.017>
- Gujarati, D. (2006). *Econometria básica* (4a ed.). Rio de Janeiro: Campus.
- Hoetker, G. (2007). The use of logit and probit models in strategic management research: Critical issues. *Strategic Management Journal*, 28(4), 331-343. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.582>
- Itaboraí, N. R. (2016). Temporalidades plurais: desigualdades de gênero e classe nos usos do tempo nas famílias brasileiras. In N. Fontoura & C. Araújo (Orgs.), *Uso do tempo e gênero* (pp. 101-137). Rio de Janeiro: UERJ.
- Jennings, J. E., & Brush, C. G. (2013). Research on women entrepreneurs: Challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? *The Academy of Management Annals*, 7(1), 663-715. <http://dx.doi.org/10.1080/19416520.2013.782190>
- Kalleberg, A. L., & Leicht, K. T. (1991). Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success. *The Academy of Management Journal*, 34(1), 136-161. <http://dx.doi.org/10.2307/256305>
- Kalnins, A., & Williams, M. (2014). When do female-owned businesses out-survive male-owned businesses? A disaggregated approach by industry and geography. *Journal of Business Venturing*, 29(6), 822-835. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.12.001>

- Kato, M., Okamuro, H., & Honjo, Y. (2015). Does founders human capital matter for innovation? Evidence from Japanese start ups. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 114-128. <http://dx.doi.org/10.1111/jsbm.12094>
- Khalife, D., & Chalouhi, A. (2013). Gender and business performance. *International Strategic Management Review*, 1(1/2), 1-10. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ism.2013.08.001>
- Klapper, L. F., & Parker, S. C. (2010). Gender and the business environment for new firm creation. *World Bank Research Observer*, 26(2), 237-257. <http://dx.doi.org/10.1093/wbro/lkp032>
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2013). Gender differences in entrepreneurial propensity. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75(2), 213-234. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0084.2011.00689.x>
- Kulich, C., Trojanowski, G., Ryan, M. K., Alexander Haslam, S., & Renneboog, L. D. R. (2011). Who gets the carrot and who gets the stick? Evidence of gender disparities in executive remuneration. *Strategic Management Journal*, 32(3), 301-321. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.878>
- Lee, P. M., & James, E. H. (2007). She'-e-os: Gender effects and investor reactions to the announcements of top executive appointments. *Strategic Management Journal*, 28(3), 227-241. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.575>
- Lerner, J., & Malmendier, U. (2013). With a little help from my (random) friends: Success and failure in post-business school entrepreneurship. *The Review of Financial Studies*, 26(10), 2411-2452. <http://dx.doi.org/10.1093/rfs/hht024>
- Martin-Rios, C., & Erhardt, N. (2017). Small business activity and knowledge exchange in informal interfirm networks. *International Small Business Journal*, 35(3), 285-305. <http://dx.doi.org/10.1177/0266242616667540>
- McClelland, D. C. (1967). *Achieving society*. New York: The Free Press.
- Mincer, J. A. (1974). *Schooling, experience, and earnings*. New York: Columbia University Press.
- Misunaga, H. Y., Miyatake, A. K., & Filippin, M. (2012). Mortalidade de micro e pequenas empresas: Ensaio teórico sobre os motivos do fechamento prematuro de empresas e lacunas de pesquisa. *Maringá Management*, 9(2), 7-18.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2013). Growth and planning strategies within women-led SMEs. *Management Decision*, 51(1), 83-96. <http://dx.doi.org/10.1108/00251741311291328>
- Mizumoto, F. M., Artes, R., Lazzarini, S. G., Hashimoto, M., & Bedê, M. A. (2010). A sobrevivência de empresas nascentes no estado de São Paulo: Um estudo sobre capital humano, capital social e práticas gerenciais. *Revista de Administração da USP*, 45(4), 343-355. [http://dx.doi.org/10.1016/S0080-2107\(16\)30466-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0080-2107(16)30466-6)
- O'Neill, H. M., & Duker, J. (1986). Survival and failure of small business. *Journal of Small Business Management*, 24(1), 30-37.
- O'Neill, H. M., Saunders, C. B., & Hoffman, A. N. (1987). Beyond the entrepreneur: Planning as the organization grows. *Business Forum*, 12(4), 38-40.
- Peake, W., & Marshall, M. I. (2017). Women's management practices and performance in rural female-owned family businesses. *Journal of Family Business Management*, 7(2), 134-150. <http://dx.doi.org/10.1108/JFBM-06-2016-0012>
- Perin, M. G., & Sampaio, C. H. (2004). Orientação para o mercado, porte empresarial e performance. *Revista de Administração de Empresas*, 44(3), 76-88.

- Pinkwart, A., Proksch, D., Schefczyk, M., Fiegler, T., & Ernst, C. (2015). Reasons for the failure of new technology-based firms: A longitudinal empirical study for Germany. *Credit and Capital Markets*, 48(4), 597-627. <http://dx.doi.org/10.3790/ccm.48.4.597>
- Powell, M., & Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behavior in financial decision-making: An experimental analysis. *Journal of Economics Psychology*, 18(6), 605-628. [http://dx.doi.org/10.1016/S0167-4870\(97\)00026-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0167-4870(97)00026-3)
- Powell, G. N., & Eddleston, K. A. (2008). The paradox of the contented female business owner. *Journal of Vocational Behavior*, 73(1), 24-36. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jvb.2007.12.005>
- Putnam, R. D. (1993) *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rauch, A., & Hatak, I. (2016). A meta-analysis of different HR-enhancing practices and performance of small and medium sized firms. *Journal of Business Venturing*, 31(5), 485-504. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.05.005>
- Revilla, A. J., Perez-Luño, A., & Nieto, M. J. (2016). Does family involvement in management reduce the risk of business failure? The moderating role of entrepreneurial orientation. *Family Business Review*, 29(4), 365-379. <http://dx.doi.org/10.1177/0894486516671075>
- Rosa, P., Carter, S., & Hamilton, D. (1996). Gender as a determinant of small business performance: Insights from a British study. *Small Business Economics*, 8(6), 463-478. <http://dx.doi.org/10.1007/BF00390031>
- Santos, C. M. M., Tanure, B., & Carvalho, A. M., Neto (2014). Mulheres executivas brasileiras: O teto de vidro em questão. *Revista Administração em Diálogo*, 16(3), 56-75. <http://dx.doi.org/10.20946/rad.v16i3.13791>
- Sarti, C. A. (2004). O feminismo brasileiro desde os anos 1970: Revisitando uma trajetória. *Estudos Feministas*, 12(2), 35-50.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2008). *10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas*. São Paulo: Autor.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2010). *12 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas*. São Paulo: Autor.
- Sharma, S. (2017). The efficacy of project strategy in the formulation of Marketing Strategy in Small Scale Industry. *IUP Journal of Entrepreneurship Development*, 14(2), 35-64.
- Stinchcombe, A. L. (1965). Social structure and organizations. In J. G. March (Ed.), *Handbook of organizations* (pp. 142-193). Chicago: Rand McNally.
- Theng, L. G., & Boon, L.W. (1996). An exploratory study of factors affecting the failure of local small and medium enterprises. *Asia Pacific Journal of Management*, 13(2), 47-61. <http://dx.doi.org/10.1007/BF01733816>
- Thornhill S., & Amit, R. (2003). *Learning from failure: Organizational mortality and the resource-based view*. Ottawa: Statistics Canada. Retrieved January 6, 2016, from <http://publications.gc.ca/Collection/Statcan/11F0019MIE/11F0019MIE2003202.pdf>
- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. *International Small Business Journal*, 29(2), 105-118. <http://dx.doi.org/10.1177/0266242610391930>

- Tsai, K. H., Chang, H. C., & Peng, C. Y. (2016). Refining the linkage between perceived capability and entrepreneurial intention: Roles of perceived opportunity, fear of failure, and gender. *International Entrepreneurship Management Journal*, 12(4), 1127-1145. <http://dx.doi.org/10.1007/s11365-016-0383-x>
- Ucbasaran, D., Westhead, P., & Wright, M. (2008). Opportunity identification and pursuit: Does an entrepreneurs human capital matter? *Small Business Economics*, 30(2), 153-173. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-006-9020-3>
- Vale, G. M. V., Aguiar, M. A. S., & Andrade, N. A. (1998). *Fatores condicionantes da mortalidade de empresas: Pesquisa piloto realizada em Minas Gerais*. Brasília: SEBRAE.
- Watson, J., & Robinson, S. (2003). Adjusting for risk in comparing the performances of male- and female-controlled SMEs. *Journal of Business Venturing*, 18(6), 773-788. [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00128-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00128-3)
- Wilson, N., Wright, M., & Scholes, L. (2013). Family business survival and the role of boards. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(6), 1369-1389. <http://dx.doi.org/10.1111/etap.12071>
- Yano, L. S., Mateo, L. S., & Machado, W. L. F. (2016). Relevância e principais causas de mortalidade das micro e pequenas empresas no Estado de São Paulo. *Anais do ETIC – Encontro de Iniciação Científica, Presidente Prudente, SP, Brasil*. Recuperado de <http://intertemas.toledoprudente.edu.br/revista/index.php/ETIC/article/view/5467/5198>
- Zahra, S. A., & Wright, M. (2016). Understanding the social role of entrepreneurship. *Journal of Management Studies*, 53(4), 610-629. <http://dx.doi.org/10.1111/joms.12149>

Dados dos Autores

Mariana Bertolami

Rua Quatá, 300, 04546-042, São Paulo, SP, Brasil. E-mail: mariana.bertolami@itau-unibanco.com.br. <https://orcid.org/0000-0001-5221-2847>

Rinaldo Artes

Rua Quatá, 300, 04546-042, São Paulo, SP, Brasil. E-mail: rinaldoa@insper.edu.br. <http://orcid.org/0000-0001-6354-0846>

Pedro João Gonçalves

Rua Vergueiro, 1117, 01504-000, São Paulo, SP, Brasil. E-mail: pedrog@sp.sebrae.com.br. <https://orcid.org/0000-0003-4245-7642>

Marcos Hashimoto

Rua Guatemala, 167, 13231-230, Campo Limpo Paulista, SP, Brasil. E-mail: hashi.marcos@gmail.com. <http://orcid.org/0000-0002-9072-7160>

Sergio Giovanetti Lazzarini

Rua Quatá, 300, 04546-042, São Paulo, SP, Brasil. E-mail: sergiogl1@insper.edu.br. <http://orcid.org/0000-0001-8191-1241>