

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE DO PEQUENO EMPRESÁRIO SOBRE SUA PERCEPÇÃO DE NEGÓCIO

**Ana Maria Romano Carrão**  
Universidade Metodista de Piracicaba  
E-mail: [amcarrao@terra.com.br](mailto:amcarrao@terra.com.br)

**Grace Florence Johnson**  
Marietta College  
E-mail: [johnsong@marietta.edu](mailto:johnsong@marietta.edu)

**Maria Imaculada de Lima Montebelo**  
Universidade Metodista de Piracicaba  
E-mail: [milmonte@uol.com.br](mailto:milmonte@uol.com.br)

### RESUMO

O estudo visa a contribuir para a compreensão do espírito empreendedor associado à gestão de empresas de pequeno porte ao buscar associações entre o grau de escolaridade de um grupo de empresários e sua percepção de negócios. O referencial teórico procurou identificar o estado-da-arte do campo de pesquisa, sugerindo retomada da interpretação comportamentalista do empreendedor. O estudo é descritivo, realizado com base em uma amostra de quarenta e sete empresários proprietários de pequenos negócios instalados em uma cidade do interior do Estado de São Paulo, cuja economia é histórica e fortemente influenciada pelas indústrias sucroalcooleira e metal-mecânica e pela predominância de empresas de pequeno porte. Os setores industrial, comercial e de prestação de serviços estão uniformemente distribuídos na amostra. Os dados foram coletados por meio de questionário respondido pelos empresários, sendo enfatizados na presente análise os fatores determinantes das motivações para a abertura dos negócios, os objetivos pessoais e as dificuldades enfrentadas para o desenvolvimento dos negócios. Para a análise comparativa dos dados fez-se uso de testes estatísticos de *Mann-Whitney*, *Exato de Fisher* e *Kruskal-Wallis*. Os resultados estimulam o debate sobre a relação entre o nível de escolaridade e espírito empreendedor, tendo em vista a baixa correlação identificada entre a escolaridade e a percepção dos entrevistados.

**Palavras-chave:** Empresas de Pequeno Porte; Empreendedor; Formação Profissional; Sobrevivência Empresarial; Pesquisa em Administração.

### THE INFLUENCE OF THE ENTREPRENEUS' EDUCATION LEVEL ON SMALL BUSINESS OWNER'S PERCEPTION

#### ABSTRACT

The main aim of this study is to help understanding entrepreneur behaviour towards small firms' management, trying to identify relationships between the entrepreneurs' education

level and their perception of the business world. The theoretical reference aimed at identifying the state-of-art of the research field, which suggested a retaking of the behaviourist interpretation of entrepreneurship. A descriptive study was carried out focusing on a sample of forty-seven small businesses' owners operating in a medium-sized city in the interior of São Paulo State. The economy of this city is historically and economically influenced by sugar and metal industries. The city's business structure is characterised by the prevalence of small firms. Industrial, commercial and services sectors are homogeneously represented in the sample. Data were collected by means of a questionnaire answered by businesses' owners, focusing on their main personal motivations to start the business, their private goals and biggest difficulties faced in running their firms. The following statistical methods were used for data analysis: *Mann-Whitney*, Exact of *Fisher* and *Kruskal-Wallis*. The results stimulate the debate about the relationship between education level and entrepreneurial drive, considering the low level of correlation identified between them.

**Key-words:** Small Businesses; Entrepreneur; Professional Education; Business Surviving; Research on Management.

## 1 INTRODUÇÃO

A literatura sobre empreendedorismo tem demonstrado claramente o caráter multidisciplinar do tema. Um rápido exame da bibliografia utilizada por trabalhos publicados em *journals* especializados permite observar o crescente interesse pela figura do empreendedor, quer do ponto de vista econômico, quer do social, quer do comportamental. Nota-se elevado índice de produção acadêmica com base em pesquisas empíricas a partir da década de 1980. Igualmente perceptível é o interesse, sobretudo a partir dos anos 1990, por metodologia de ensino voltada para o desenvolvimento da capacidade empreendedora. O resultado é a criação de um novo campo de estudo multidisciplinar preocupado com a identificação do processo cognitivo dos empreendedores e o desenvolvimento de uma teoria da cognição empreendedora.

Entenda-se por processo cognitivo a elaboração mental de *inputs*, tais como as percepções individuais, a memória e a forma de pensar. Tende a ser intensamente influenciado pelo ambiente, na medida em que as pessoas se relacionam, e pelas experiências por elas vividas. Focalizando especificamente o empreendedor, destaca-se a canalização do processo cognitivo para a tomada de decisões que envolvem avaliação de oportunidades, criação, risco e crescimento. Em síntese, estudos nessa linha procuram compreender como empreendedores reúnem e elaboram informações fragmentadas, a partir das quais conseguem

identificar ou inventar novos produtos e serviços, e arranjar os recursos necessários para materializar suas idéias (MITCHELL et al., 2002).

Uma outra questão presente no acervo teórico documentado é que, a despeito da diversidade de métodos individuais desenvolvidos pelos empreendedores, tem-se como consensual dentre seus traços a capacidade de inovar e produzir mudanças. Nota-se também que independente da perspectiva de análise Schumpeter (1934) é referência assegurada no tratamento da conceituação do empreendedor, que o apresenta como aquele que empreende, tem iniciativa, ousa, que é ativo e arrojado. Sob esse ponto de vista empreender é, de alguma forma, arriscar-se por algo em que se acredita. Embora Schumpeter tivesse apontado no início do século XX que o empreendedor não deva necessariamente ser o proprietário dos meios de produção, ainda é usual a associação dessa figura à figura do empresário, e vice-versa. Mais recentemente essa discussão vem sendo retomada, concentrando-se a ênfase no espírito empreendedor.

O presente estudo procura reunir essas duas vertentes pelo fato de explorar a associação clássica do empreendedor ao empresário, mais especificamente o pequeno empresário. Acrescenta ao debate mais uma variável: o nível de instrução dos empresários.

## **1.2 Objetivo**

Especificamente, buscam-se neste trabalho relações entre o grau de escolaridade de um grupo de pequenos empresários e sua percepção de negócios. O artigo integra uma seqüência de estudos que têm por objetivo geral compreender a manifestação do espírito empreendedor associado às empresas de pequeno porte, tomando como referência um trabalho originalmente realizado por Carrão e Johnson (2004).

## **2 O EMPREENDEDOR E O EMPRESÁRIO**

Registros anteriores à obra de Schumpeter tratam da visão empreendedora associada à percepção de oportunidades e à obtenção de resultados, como mostra Filion (1999). Segundo o autor, o empreendedor fora objeto de atenção já no século XVI. Cabe, entretanto, registrar a crítica de Dobb (1924) ao tratamento de empresário e empreendedor como sinônimos, e que atribui ao primeiro o papel de mola propulsora do processo de desenvolvimento. Para ele os homens de negócios que prosperaram no período anterior à Revolução Industrial, e que criaram as condições para que ela viesse a ocorrer, não deveriam ser tomados como empreendedores, porque ao pertencerem a uma classe social privilegiada, teriam tido condições especiais de acesso a recursos de produção e respectivo controle, ao contrário do

READ – Edição 56 Vol 13 Nº 2 mai-ago 2007

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO EMPRESÁRIO

que ocorrera com pequenos produtores. Nesse caso, em particular, não se aplicaria o conceito de empreendedor na forma mais tarde concebida por Schumpeter (1934), fazendo referência a alguém que se distingue dos demais por sua capacidade de criar e de introduzir mudanças relevantes para a sociedade.

Usualmente, o conceito de empresário está associado à propriedade da organização e ao controle do capital. Empreendedores e empresários podem tornar-se figuras distintas em suas atitudes, ainda que proprietários do negócio, conforme destaca Gerber (1995). Para o autor, o empresário é um ser complexo resultante do embate das forças caracterizadas pelo empreendedor, pelo administrador e pelo técnico. Cada qual, com suas peculiaridades, projetam-se alternadamente, determinando as atitudes e decisões. Coexistindo numa mesma pessoa, o espírito do empreendedor está sempre voltado para o futuro, para a inovação, para a mudança; o espírito do administrador preocupa-se com o planejamento, com a organização e com o controle; e o espírito do técnico concentra-se na realização, na transformação do sonho em realidade, enfim, na materialização. Essas características podem ser sintetizadas, respectivamente, pelos verbos: sonhar, preocupar-se e fazer.

Sob a ótica dos comportamentalistas, a atitude empreendedora decorre de traço de personalidade que caracteriza o indivíduo por seu temperamento inquieto, que o mantém em permanente estado de alerta e estimula sua iniciativa. Em que pese a tendência de associar o espírito empreendedor ao mundo capitalista, o importante, na realidade, são os efeitos de sua manifestação, na medida em que suas atitudes encerram um poder multiplicador que atribui ao verdadeiro empreendedor o papel de dínamo da sociedade. (SCHUMPETER, 1934; SINGH e DeNOBLE, 2003).

A diversidade de características pessoais torna o grupo de empreendedores bastante heterogêneo. Ainda que em comum tenham a força propulsora decorrente da autoconfiança, os empreendedores variam na forma como reagem a problemas corriqueiros no interior de suas organizações. Assim, seu estilo de gerenciamento pode oscilar do mais criativo ao mais destrutivo no relacionamento interpessoal. (De Vries apud BIRLEY e MUZYKA, 2001).

Singh e DeNoble (2003) contribuem com uma abordagem instigante para o campo de estudo do empreendedorismo ao focalizarem um grupo particular de empreendedores, os aposentados, tomando como referência a significativa parcela de 33% dos aposentados norte-americanos que retornam ao mercado de trabalho. Dentre as razões de tal opção, os autores identificaram dentre as principais a necessidade de complementação da renda, embora não descartem o efeito psicológico da aposentadoria sobre pessoas em cujas vidas o trabalho

desempenha papel central. O tipo de atividade escolhido nessa nova etapa traduz uma motivação especial para a continuidade da vida profissional. Enquanto alguns preferem emprego de meio período, outros optam pela criação de negócio próprio. Os autores apuraram que 32% dos aposentados norte-americanos retomam a atividade econômica por meio da criação de negócios próprios.

Apreende-se ainda da análise desses autores que as opções dos aposentados por eles estudados estão associadas a uma escala de assunção de risco, na medida em que a criação de uma empresa pressupõe domínio do conhecimento técnico específico da atividade escolhida, conhecimento administrativo para gerenciamento, bem como visão de mercado. De igual importância nessa decisão é a influência do momento econômico em que ela ocorre, uma vez que períodos de crescimento econômico são caracterizados por aumento de oportunidades de trabalho. Em tais contextos análises de custo-benefício tendem a estimular imobilização de capital em negócio próprio. Inflação, juro alto e difícil acesso às fontes de recursos financeiros tendem, por sua vez, a ser fatores restritivos às atividades empreendedoras.

O predomínio de condições desfavoráveis, tais como as aqui apontadas, torna a abertura de um negócio altamente dependente de recursos próprios, reforçando a relação inversa entre o risco e a disponibilidade de capital do empreendedor. Assim, a predisposição para esse tipo de investimento tende a restringir-se àqueles em condições financeiras favoráveis. Apesar da importância da capacidade de financiamento, Singh e DeNoble (2003) destacam que essa e todas as demais variáveis intervenientes no processo de decisão sobre o caminho a ser seguido devem ser analisadas sob o prisma das características pessoais. Concluem que indivíduos com traços de personalidade empreendedores são mais atraídos pelo risco, independente da disponibilidade ou não de capital.

Markman, Balkin e Baron (2002), estudando o comportamento empreendedor de um grupo de inventores portadores de patentes, identificaram que os mais auto-eficazes correspondiam aos bem-sucedidos em negócios próprios. Os autores trabalham com um conceito de auto-eficácia que envolve a crença pessoal na capacidade de organização das ações em direção aos objetivos, pressupondo, ainda, controle emocional mediante condições estressantes do ambiente de negócios. Assim como apontou Schumpeter (1934) que nem sempre os inventores se tornam produtores de seus inventos, Markman, Balkin e Baron identificaram criadores que se mantiveram empregados, mesmo depois de terem patenteado seus inventos. Foi constatada neste grupo menor predisposição ao risco, ao contrário dos que ousaram produzir suas invenções, ainda que sujeitos a consideráveis sacrifícios pessoais para a realização dos objetivos. Concluíram também que os bem-sucedidos, dentre os que se

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO EMPRESÁRIO

lançaram na produção de invenções próprias, apresentavam habilidades gerenciais e de liderança não identificadas nos inventores que continuaram trabalhando para terceiros.

Bruch e Ghoshal (2002) analisariam esses dois tipos de inventores tomando como referência níveis de foco e de energia percebidos em seu comportamento, correspondendo o primeiro à capacidade de concentração na meta fixada e o segundo ao vigor alimentado por intenso compromisso pessoal. O inventor bem-sucedido certamente seria classificado por eles como determinado, por apresentar elevado nível nos dois aspectos. O inventor empregado, por sua vez, seria enquadrado no grupo dos descomprometidos, ou seja, pessoas com alto nível de foco e baixo nível de energia. Os autores consideram que, no caso destes últimos, as condições oferecidas pela empresa podem tanto potencializar como minar a energia desses intra-empresendedores. Foge, porém, ao objetivo deste estudo abordar questões relativas a essa categoria particular de empreendedor.

Numa outra perspectiva, Gerber (1995) levanta aspectos críticos interessantes sobre o empreendedor, concentrando sua análise nas razões do insucesso de pequenas empresas. Para ele, a principal razão do fracasso de muitas delas é o fato de terem sido criadas por profissionais crédulos de que o domínio da técnica seria suficiente para a condução eficaz do negócio. Para o autor, obviamente o conhecimento específico da área é o principal ativo das empresas, mas a capacitação administrativa é igualmente importante para um bem-sucedido gerenciamento do negócio. Ocorre, porém, que as limitações financeiras coexistem com outras formas de restrições ao desenvolvimento dos negócios.

Estudos revelam que o padrão de risco aceito guarda relação direta com a autoconfiança do empreendedor quanto ao domínio do conhecimento na área de negócio, à disponibilidade dos recursos necessários e às condições ambientais (ALONSO, 2001; ESTRADA, 2001; GARCIA, 2003; KORUNKA et al., 2003; MARKMAN, BALKIAN e BARON, 2002). Indicam tendência à ênfase nos traços de personalidade como uma retomada do rumo das investigações, após um período de críticas à concentração dos estudos sob essa abordagem iniciada na década de 1980 (KORUNKA et al., 2003). Características de personalidade também são enfatizadas por Garcia (2003; 2006) e Estrada (2001), para quem o sucesso profissional depende da capacidade de elaboração de planos de ação a partir da convergência de: competência, delimitação das expectativas pessoais e condições ambientais. A tolerância do empreendedor à ambigüidade e à incerteza aparece como um traço fundamental no perfil apresentado por esses autores. Alonso (2001), por sua vez, acrescenta a esse conjunto a capacidade de comunicação e a predisposição para elevada carga de trabalho.

Vale destacar que para Stevenson (apud BIRLEY e MUZYKA, 2001) usualmente se coloca empreendedor e administrador como figuras opostas. Ressalta, porém, que ambas são essenciais e, nesse sentido, o estereótipo de empreendedor centrado apenas na inovação não teria espaço em empresas de pequeno porte, que necessitam dele igualmente no papel de administrador.

Neste ponto da análise do perfil do empreendedor torna-se imprescindível levar em conta que, se por um lado, o ambiente econômico e social nem sempre é favorável ao lançamento de novos empreendimentos, por outro, os momentos em que se sobressaem as dificuldades são os mesmos em que muitas pessoas precisam lançar-se como empreendedoras para sobreviver. Em períodos economicamente recessivos as chances de se conseguir emprego são bastante reduzidas, forçando as minorias sociais a optar pelo auto-emprego como derradeira alternativa de sobrevivência (CARRÃO, 2004; CASTILLO, 1995; PAMPLONA, 2001; SINGH e DeNOBE, 2003).

### **3 EMPREENDEDORES INVOLUNTÁRIOS**

Em condições ambientais de recessão econômica o termo auto-emprego assume conotação negativa, uma vez que não se trata necessariamente de motivação para a abertura do negócio associada ao comportamento empreendedor. Aposentados que retornam ao mercado de trabalho em busca de atividades associadas a baixos níveis de risco e desempregados têm preferência por ramos de atividade que possibilitem a abertura de negócios temporários até que se vislumbre uma oportunidade mais vantajosa. Essas pessoas tendem a ser atraídas por ramos de atividade com barreiras de entrada e de saída baixas e que igualmente requeiram montantes modestos de capital (SINGH e DeNOBLE, 2003), ou produção em pequena escala, ou então atividades intensivas em mão-de-obra não qualificada (PAMPLONA, 2001). Em sentido oposto, Kantis (2002) introduz a expectativa relacionada à economia como variável de fundamental importância para se compreender o nascimento das empresas e a predisposição dos empreendedores ao risco. Vincula a motivação para a abertura de negócios às expectativas de crescimento econômico. Tem-se, com isso, que a abertura de negócios poderia ser associada a pelo menos duas situações distintas, cada qual promovendo empreendimentos e empreendedores bastante diferenciados.

Esse debate remete à associação entre o conceito de auto-emprego e a criação de negócios próprios, a idéia de independência e o desejo de ser “patrão de si mesmo”. No caso particular dos aposentados, como apontado anteriormente, Sing e DeNoble (2003)

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO EMPRESÁRIO

identificaram dentre as motivações a busca de renda complementar, apontando a abertura do negócio como alternativa derradeira em ambiente econômico hostil à geração de empregos. Enfatizam ainda os autores que contra a categoria aposentados pesam idéias preconcebidas como a de ser menos produtiva e menos comprometida com o desempenho comparativamente aos jovens, além de apresentar saúde frágil. Assim, aposentados e desempregados formam um grupo de empreendedores bastante vulneráveis às variações ambientais. Mediante as circunstâncias expostas pelos autores, não poderiam ser tomados como empreendedores na acepção da palavra uma vez que a condição lhes foi imposta. Não teriam tido alternativa a não ser a abertura de um negócio próprio como meio de garantir a sobrevivência. Por essas razões, denomina-se genericamente auto-emprego o empreendimento criado compulsoriamente por aposentados bem como por desempregados.

Kantis (2002), por sua vez, introduz a questão cultural nesse debate. Em seu estudo comparativo entre empreendedores latino-americanos e asiáticos identificou o desejo de independência mais forte nos primeiros. Enfatiza que a dinâmica cultural norte-americana exerce forte influência sobre os latino-americanos, principalmente sobre os mexicanos, por sua maior proximidade geográfica com os Estados Unidos. Os asiáticos convivem em um meio cultural isento do traço individualista que marca a sociedade norte-americana.

Korunka et al. (2003) definiram a categoria associada ao auto-emprego como empreendedores contra sua vontade, ou seja, empreendedores involuntários, o que em certa medida vai ao encontro do posicionamento de Castillo (1995), para quem o crescimento do número de empresas espanholas de pequeno porte guarda relação diretamente proporcional ao aumento do desemprego. Embora o autor focalize o caso particular da Espanha em um período específico, a década de 1990, essa mesma situação seria concebível em outras regiões cujo mercado de trabalho apresentasse características equivalentes. Apoiando-se em tais contextos, Castillo critica a ênfase atribuída ao espírito empreendedor, uma vez que em contextos econômicos adversos a renda gerada pelo auto-emprego tende a representar três quartos da média salarial nacional para profissionais com o mesmo perfil em condição regular no mercado de trabalho. Tendo isso em vista, assegura o autor que o sucesso do empreendedor deve ser medido também em termos de qualidade de vida e condições de trabalho.

É nesse sentido que a análise de Pamplona (2001) traz significativa contribuição, permitindo constatar forte correspondência entre o auto-emprego, na forma aqui exposta, e o setor informal, classicamente tomado como espaço de sobrevivência das minorias. O setor



sobrevive pela ocupação de espaços deixados pela produção capitalista por não serem economicamente interessantes, ou pelo baixo volume de produção, ou ainda pela instabilidade do setor. Para o autor, isso pode explicar o florescimento de atividades informais ligadas a serviços de reparo e de comercialização. É inquestionável a relevância social de tais atividades como mecanismos de inclusão social e de sobrevivência das minorias, embora não deixem de configurar um caso particular de empreendedorismo compulsório. Há que se destacar, porém, a possibilidade de ocorrência de situações em que empreendedores involuntários venham a se descobrir como reais empreendedores (GERBER, 1995).

Merece igual atenção a fragilidade do proprietário da pequena empresa no que diz respeito ao poder de negociação com clientes e fornecedores. Montaño (1999) analisa essa particularidade da vida do pequeno empresário, levantando questões relevantes para o tema aqui tratado, na medida em que seu grau de liberdade para interferir nos processos – quer de produção, quer de negociação – é bastante limitado. É ao mesmo tempo capitalista – por ser dono dos bens de produção – e trabalhador. Como capitalista busca retorno sobre o investimento e como trabalhador, sobrevive dos poucos ganhos que consegue obter nas negociações com clientes e fornecedores, lembrando que em muitas situações os clientes são empresas de grande porte. Por essas razões, Montaño (1999, p.85) vê nesse empresário um “sujeito ambíguo”.

Pode-se apreender da diversidade de vertentes de análise aqui expostas o quão complexa é a figura do empreendedor. Além disso, nota-se que a subjetividade da abordagem do auto-emprego, da criação de negócio próprio, apóia-se na interpretação das condições ambientais. No caso brasileiro a que se refere a presente análise, o tom do debate tem sido determinado pelo elevado número de empresas muito pequenas. O trabalho ora apresentado considerou esse pano de fundo em sua busca de respostas para sua questão de pesquisa, ou seja, avaliar com que intensidade a ação empreendedora se associa ao nível de escolaridade dos pequenos empresários, ou ainda, amplia sua visão de negócios e estimula sua ousadia.

#### **4 O ESTUDO**

O estudo tem como cenário uma cidade do interior do Estado de São Paulo, cuja economia é histórica e fortemente influenciada pela indústria sucroalcooleira e metal-mecânica. Do ponto de vista da estrutura empresarial, a região apresenta como particularidade a predominância de empresas de pequeno porte em convívio com um número relativamente reduzido de grandes empresas, algumas delas multinacionais.

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO EMPRESÁRIO

Dados extraídos do IBGE relativos ao ano de 2004 apontam para uma estrutura empresarial da cidade de Piracicaba (SP), na qual está instalada praticamente a totalidade das empresas da amostra, marcadamente formada por pequenas empresas. Na indústria de transformação, por exemplo, são 1.451 empresas empregando 30.332 pessoas, o que resulta numa média de 21 trabalhadores por unidade; o comércio, por sua vez, perfaz um conjunto de 7.509 empresas e 27.916 pessoas envolvidas, com 4 pessoas em média por empresa. No caso do setor de serviços destacam-se no conjunto dos dados do IBGE as atividades imobiliárias, que conta com 1.952 empresas e 9.472 pessoas ocupadas, resultando numa média de 5 pessoas por empresa. As empresas ligadas à construção são um pouco maiores, seguindo de perto o desempenho da indústria de transformação no concernente ao porte as empresas. Esse segmento é representado por 303 empresas com 5.141 pessoas nelas ocupadas, o que gera uma média de 17 pessoas por empresa. Alojamento e alimentação é um seguimento que reforça o perfil empresarial da cidade, contando com 972 empresas e 3.455 pessoas, ou seja, com uma média de 4 pessoas por empresa. Restam ainda, as atividades de transporte, armazenamento e comunicação, com 528 empresas e pessoal ocupado igual a 4.750, ou 9 pessoas por empresa, em média.

Ao contrário do que tais características estruturais do ponto de vista empresarial pudessem sugerir, a cidade é importante pólo de desenvolvimento regional, destacando-se no cenário nacional pela cultura do planejamento estratégico, inserida internacionalmente na Agenda 21 (PIRACICABA 2010).

### **5 METODOLOGIA**

Trata-se de estudo descritivo baseado em uma amostra formada por um grupo de quarenta e sete empresários, cujas organizações foram selecionadas aleatoriamente no banco de dados do Centro de Estudos e Pesquisa em Administração (CEPA) da Universidade Metodista de Piracicaba (UNIMEP) e no catálogo do SIMESPI - sindicato patronal que reúne indústrias Metalúrgicas, Mecânicas, de Material Elétrico e, Eletrônico, Siderúrgicas e Fundições da região. Como critério único para seleção das empresas foi estabelecido o limite máximo de noventa e nove empregados, de forma a acompanhar o conceito de pequena empresa adotado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Para o presente estudo fez-se opção por essas fontes devido a sua atualização permanente. No caso do CEPA, o banco de dados é alimentado pelas pesquisas ali realizadas e por informações geradas por suas atividades regulares. Quanto ao SIMESPI, a manutenção do banco de dados resulta em catálogo atualizado das empresas associadas. Os dados disponíveis REAd – Edição 56 Vol 13 N° 2 mai-ago 2007

no site do IBGE foram importantes para o delineamento do contexto organizacional em que a pesquisa foi desenvolvida, porém, não reúnem informações que permitam identificar individualmente as empresas que compõem os ramos de atividade.

O estudo fez uso da metodologia de pesquisa *survey*, coletando dados por meio de questionários respondidos pelos empresários. Este foi composto de dezesseis questões fechadas distribuídas em quatro seções: (a) perfil do entrevistado, incluindo experiência profissional; (b) motivações que levaram à abertura do negócio; (c) perfil da empresa que, por sua vez, foi subdividido em: aspectos técnicos, tamanho e escopo; (d) dificuldades enfrentadas e sucessos obtidos. Ao todo foram distribuídos oitenta questionários para empresas que atendiam o critério de número máximo de noventa e nove empregados, independentemente do ramo de atividade a que se dedicassem. Trata-se, portanto, de uma amostra por acessibilidade e por conveniência, obtendo-se um retorno de 58%.

Análise descritiva realizada por Carrão e Johnson (2004) identificou hierarquia de motivações dos empresários para a abertura do negócio e também dificuldades enfrentadas pelas empresas. Os itens que compuseram o rol das motivações e das dificuldades foram extraídos da literatura e anteriormente testados em estudos realizados pelo SEBRAE (2004) ou, com seu apoio, por institutos de pesquisa como o IPEA. Exemplo é o trabalho de Melo Soares (2004) aqui tomado como referência.

Os resultados obtidos por Carrão e Johnson (2004) indicaram que as motivações não guardavam relação direta com o nível de instrução dos entrevistados, evidenciando a necessidade de aprofundamento da análise. Para isso foi retomada a classificação dos participantes em dois estratos segundo o grau de escolaridade: (a) De ensino fundamental a ensino médio completo; (b) De ensino superior incompleto a pós-graduação completa.

A análise descritiva dos dados obtidos a partir da aplicação do questionário foi feita por meio de: gráficos, tabelas com a obtenção de frequências absolutas e relativas, e moda. Para a análise inferencial foram aplicados os testes estatísticos não paramétricos *Mann-Whitney*, *Exato de Fisher* e *Kruskal-Wallis*, considerando-se um nível de significância de 5%. As análises foram processadas com o uso do *software* estatístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences* 11.0).

## 6 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A amostra pode ser caracterizada como um conjunto de organizações bastante pequenas: 68% empregam até vinte pessoas e apenas 9% têm acima de quarenta empregados.

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO EMPRESÁRIO

Está uniformemente distribuída pelos setores clássicos de atividade econômica: industrial (30%), comercial (39%) e prestação de serviço (32%). Sete das empresas industriais realizam atividades de prestação de serviço paralelamente as suas atividades principais. É o caso de empresas do segmento metalúrgico que fabricam equipamentos industriais e paralelamente prestam serviços de manutenção e/ou reforma de máquinas e equipamentos, de galvanoplastia ou de usinagem em geral. Essa é uma estratégia adotada por pequenas empresas com vistas à obtenção de melhor aproveitamento de sua capacidade instalada. Em tais casos, a atividade principal indicada pela empresa configurou o critério básico para o seu enquadramento. Ainda no referente ao porte das empresas, o cruzamento de informações sobre número de empregados e ramo de atividade revelou que 47% das empresas comerciais da amostra se situam na faixa de um a cinco empregados, enquanto 50% das prestadoras de serviços são levemente maiores, enquadrando-se na faixa de seis a vinte. As industriais, ainda que igualmente pequenas, configuram o segmento comparativamente de maior porte da amostra, uma vez que 69% delas têm de onze a trinta empregados.

Em termos de idade das empresas a média obtida na amostra é de vinte anos com desvio padrão de dezoito anos. A variabilidade do tempo de atuação das empresas da amostra é, portanto, de 18 anos. Isolando-se as duas empresas mais velhas a média cai para 16 anos com um desvio padrão de 11 anos. Tais resultados sugerem que a região representada pela amostra tem características de elevada renovação de seu plantel de empresas.

Um olhar mais acurado sobre a variável idade propicia a constatação de reflexos, no grupo de empresas estudado, do deslocamento da economia para o setor de prestação de serviços. Permite conjecturar acerca da influência da reestruturação produtiva sobre o mercado de trabalho nas últimas décadas, sugerindo inicialmente situações de auto-emprego. Apurando-se a idade média das empresas por ramo de atividade obtém-se o resultado a seguir.

Tabela 1- Idade das empresas segundo o ramo de atividade.

Ramo de atividade	Idade média e desvio padrão		A mais velha	A mais nova
Industrial	24 anos	± 19 anos	80 anos	8 anos
Comercial	21 anos	± 18 anos	83 anos	4 anos
Serviços	10 anos	± 10anos	35 anos	1 ano

Fonte: resultados da pesquisa.

É igualmente importante registrar que a média de idade das empresas do setor de prestação de serviços é influenciada por duas delas, ambas com trinta e cinco anos, dedicadas a atividades tradicionais: assessoria contábil/auditoria e serviços de despachante, ligados ao

Departamento de Trânsito do Estado de São Paulo. A identificação das empresas desse setor está fundamentada em informação fornecida pelos entrevistados, ou seja, foram consideradas como tal as que fizeram constar no questionário a prestação de serviços como escopo central. O grupo mescla atividades tradicionais, a exemplo das anteriormente citadas, e outras resultantes do movimento de terceirização disseminado nas últimas décadas, tais como: transporte de cana-de-açúcar e corte mecanizado; manutenção de instrumentos de medição; alugueis de equipamentos; e consultoria e gestão em recursos humanos. Com exceção das duas últimas, as anteriores são típicas da região.

Quanto aos entrevistados, foi possível identificar que 75% são os fundadores da empresa e 16% são sucessores na segunda geração. Nos demais casos, o cruzamento da idade da empresa com os anos de dedicação do entrevistado como seu proprietário sugere aquisição do negócio. A idade média do grupo de participantes é de 44 anos com desvio padrão de 12 anos. Predominam as faixas etárias: 40 anos (30%) e 50 anos ou mais (38%). Um outro traço interessante ainda sobre a amostra dos entrevistados refere-se ao grau de escolaridade dos elementos que a compõem: 53% têm o curso superior completo, incluindo-se nessa categoria 9% com pós-graduação completa; outros 28% estavam realizando curso universitário no período da pesquisa. Cabe salientar que nesse particular tem-se na amostra um mesmo traço identificado por Kantis (2002) tanto entre os latino-americanos como entre os asiáticos. Ou seja, no estudo por ele desenvolvido os empreendedores estudados também eram predominantemente homens com curso de graduação e pós-graduação. O agrupamento dos entrevistados segundo o ramo de atividade de suas empresas revelou maior concentração dos graduados e pós-graduados no setor comercial (63%), seguindo-se os setores de prestação de serviços (50%) e o setor industrial (44%).

Tabela 2 – Os empresários da amostra por nível de instrução e setor.

Nível de instrução	Industrial	Comercial	Serviços
Pós-Graduação completa	-	13%	14%
Pós-Graduação em andamento	-	-	7%
Superior completo	44%	50%	29%
Superior incompleto	19%	24%	43%
Até ensino médio completo	37%	13%	7%
<b>Totais</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: resultados da pesquisa.

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO EMPRESÁRIO

À primeira vista poder-se-ia conjecturar que as atividades industriais representadas na amostra não requerem qualificação profissional, a medir pelo menor nível de escolaridade dos entrevistados relativamente ao conjunto da amostra. Porém, análise qualitativa dos dados revelou que esses empresários se dedicam a atividades que demandam larga experiência profissional. Merece destaque o caso da fundição de obras de arte, que exige capacitação específica além de conhecimento técnico, bem como o de reforma de equipamentos sofisticados como centrífugas, cuja atividade requer experiência e vivência no setor metal-mecânico.

Se, por um lado, a coleta de dados foi insuficiente para identificar a capacitação dos empresários por meio de cursos técnicos, por outro, permitiu apurar a origem da sua experiência profissional. Alguns são egressos de empresas de grande porte, ou mesmo de multinacionais, ligadas ao ramo de atividade a que ora se dedicam e nas quais trabalharam por longo tempo. Portanto, a capacitação técnica necessária à implementação do próprio negócio foi adquirida na prática profissional. Em certa medida, e levando em consideração esse traço, pode-se equiparar esse grupo de empresários ao que Mark, Balkin e Baron (2002) denominariam auto-eficazes. Essa característica explica as faixas etárias predominantes. A esse respeito Kantis (2002), que igualmente encontrou essa característica nos empreendedores latino-americanos e asiáticos estudados, salienta a relevância do *know-how* adquirido em empresas do ramo.

Com o objetivo de investigar a relação entre as variáveis e o grau de escolaridade dos entrevistados, foi realizada análise comparativa tomando por base os dois estratos definidos. Inicialmente, pôde-se constatar através do teste de *Mann-Whitney* que embora se trate de dois segmentos de tamanhos bastante distintos, não há diferença estatística entre os grupos para as seguintes variáveis: idade do empresário ( $p=0,267$ ); idade da empresa ( $p=0,394$ ); anos de dedicação do empresário em negócio próprio ( $p=0,093$ ); anos de atuação profissional do entrevistado para terceiros ( $p=0,902$ ). Esta última variável foi considerada importante por estar relacionada à experiência profissional dos entrevistados, como destacado anteriormente.

### 6.1 Quanto às motivações

A despeito da variabilidade do grau de capacitação desses empresários, a abertura da empresa deveu-se, sobretudo, à percepção de oportunidade de negócio, como apontaram 60% dos entrevistados. Uma outra motivação destacada pela maioria dos empresários foi o desejo de enfrentar desafios (53%). Além dessas duas fontes de motivação, destacam-se também a

realização pessoal (47%) e a conquista de riqueza (43%). Para isso foi sugerida uma relação de onze motivações identificadas ao longo da pesquisa bibliográfica e que teriam levado ao desejo de abrir o próprio negócio. Desse rol, os empresários deveriam assinalar as mais representativas de sua experiência. A soma da pontuação final de cada uma das alternativas deu origem a um resultado global que, classificado em ordem decrescente de registros, resultou na hierarquia definida pela amostra.

A partir do esboço do perfil da amostra, a análise caminhou em busca de relações entre o grau de escolaridade dos empresários e as motivações para abertura dos negócios. Procurou-se, desta forma, identificar nos resultados situações apresentadas pela literatura como o empreendedorismo compulsório ou auto-emprego. A amostra foi então segmentada em dois estratos definidos com base no grau de escolaridade dos empresários.

Tabela 3 – Hierarquia das motivações para a abertura do negócio.

Motivações	SIM		Teste Exato de Fisher P valor
	Fundamental incompleto a Médio completo (n=9)	Superior incompleto a Pós-Graduação completa (n=38)	
Percepção de oportunidade de negócio	67%	58%	p=0,720
Desejo de enfrentar desafios	67%	50%	p=0,470
Realização Pessoal	56%	45%	p=0,715
Conquista de riqueza / ganhos econômicos	56%	39%	p=0,465
Criação de algo novo	56%	31%	p=0,252
Sensação de independência pessoal	33%	31%	p=1,000
Segurança profissional	44%	24%	p= 0,237
Busca de melhor posição social	33%	24%	p=0,674
Situação política	0%	13%	p=0,567
Frustração com o trabalho anterior	0%	11%	p=0,567
Necessidade de poder	11%	3%	p=0,350

Fonte: resultados da pesquisa.

A percepção de oportunidade de negócio liderou a iniciativa dos empresários participantes, confirmando-se como fator dissociado do nível de formação escolar, conforme evidencia o teste Exato de Fisher (p=0,720). Tal percepção, aliada ao desejo de enfrentar desafios e à realização pessoal – respectivamente, p=0,470 e p=0,715 –, revela que no caso dos pequenos empresários da amostra a veia empreendedora não guarda relação direta com o nível de instrução. Os resultados também indicam que a busca por melhor posição social não estaria entre as principais motivações dos participantes, independentemente do grau de escolaridade (p=0,674). Quanto aos objetivos pessoais relacionados ao negócio, a análise procurou identificar percepções diferenciadas por influência da escolaridade. O Teste Exato

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO EMPRESÁRIO

de Fisher não indicou influência do nível de instrução também sobre os objetivos pessoais dos entrevistados, como segue.

Tabela 4 – Hierarquia dos objetivos pessoais relacionados ao negócio.

Objetivos	SIM		Teste Exato De Fisher
	Fundamental incompleto a Médio completo (n=9)	Superior incompleto a Pós-Graduação completa (n=38)	
Realização de trabalho de agrado pessoal	67%	50%	P=0,470
Obtenção de um bom nível de renda	33%	33%	P=0,460
Aumento de patrimônio pessoal	44%	24%	P=0,237
Garantia de estabilidade do emprego	44%	21%	P=0,205

Fonte: resultados da pesquisa.

Pode-se afirmar que a hierarquia dos objetivos e a hierarquia das motivações confirmam-se e explicam-se mutuamente. Parece natural, portanto, que a realização de trabalho de agrado pessoal seja um objetivo justificável para um grupo de empresários que tiveram a percepção de oportunidade no mercado, desejosos de realização pessoal. A obtenção de renda financeira e de ganhos econômicos não aparece como objetivo pessoal, assim como não consta dentre as principais motivações para a abertura do negócio. E, por fim, a garantia de estabilidade do emprego na última colocação na escala hierárquica dos objetivos pode ser explicada pelo desejo de enfrentar desafios, uma das principais motivações do grupo estudado. Merece destaque o fato de não ter representatividade nos resultados a abertura do negócio associada ao auto-emprego, nos moldes discutidos na fundamentação teórica deste trabalho.

Tomando o estudo de Kantis (2002) como referência prática de análise para esse traço específico da amostra, confirmam-se os pressupostos teóricos schumpeterianos de que a motivação dos empreendedores está mais relacionada às necessidades de realização pessoal do que a motivações materiais. Nesse particular, os latino-americanos e os asiáticos equiparam-se, o que igualmente se identifica no grupo de empresários, objeto deste estudo.

Tal perfil pode ser explicado por meio da visão desenvolvida por King (2005). Com uma abordagem comportamentalista, o autor explica que as pessoas empreendedoras têm, acima de tudo, paixão pelo que fazem. Isso as torna mais persistentes diante das dificuldades e dos insucessos. Muitas abrem mão de uma boa posição em uma empresa de grande porte e abrem sua própria empresa em busca de um reconhecimento até então que não tinham experimentado. Outras fazem opção por um negócio pessoal por não terem conseguido se moldar ao estilo das empresas de grande porte. Nesse caso, buscam maior liberdade, ainda



que tenham que abrir mão de conforto e segurança profissional. Há ainda aqueles que têm veia empreendedora e que nem mesmo chegaram a cogitar a possibilidade de ser empregados.

O autor também destaca a face menos atraente da abertura de negócios. Cita a crença no enriquecimento rápido, que se manifesta como um desafio diretamente proporcional à renúncia dos ganhos. Essa motivação aparece em segundo lugar nos resultados do presente estudo, sugerindo que os empresários da amostra abriram mão da estabilidade do emprego em busca de realização pessoal, esperando alcançar também a realização financeira. Há que se destacar que a motivação para a ação empreendedora não está relacionada com insatisfação com o emprego anterior, como demonstram os dados da Tabela 3.

## 6.2 Quanto às limitações

Visando a identificação das principais limitações ao sucesso dos pequenos negócios analisados foram sugeridas catorze alternativas aos entrevistados para que assinalassem tantas quantas representassem a realidade de sua empresa.

Inicialmente foi feita a pontuação de cada uma delas somando-se o número de vezes que foram citadas pelo conjunto de participantes. Os resultados foram listados em ordem decrescente de importância, acompanhadas dos respectivos percentuais calculados sobre a somatória das respostas. Carga tributária, taxas de juros, dificuldade de repassar custos aos clientes, pouca disponibilidade de recursos financeiros, custos salariais destacaram-se no conjunto dos retornos (CARRÃO e JOHNSON, 2004, p.11). A limitação decorrente de programas insuficientes de apoio a pequenas empresas foi acrescentada a esse resultado pelo destaque a ela atribuído pela literatura especializada nesse segmento organizacional. Análise em busca de percepções diferenciadas das dificuldades de acordo com o grau de escolaridade, segundo o Teste Exato de Fisher, revelou não guardar relação direta com o nível de instrução dos empresários da amostra, como pode ser constatado a seguir.

Tabela 5 – Hierarquia das dificuldades segundo o grau de escolaridade dos entrevistados.

Limitações relativas a:	SIM		Teste Exato de Fisher
	Fundamental incompleto a Médio completo (n=9)	Superior incompleto a Pós-Graduação completa (n=38)	
Carga tributária	100%	82%	p=0,318
Taxas de juros elevadas	100%	55%	p=0,017
Dificuldades para repassar custos aos clientes	44%	47%	p=1,000
Disponibilidade de recursos financeiros	78%	37%	p=0,058

A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO  
EMPRESÁRIO

Custos salariais	55%	37%	p=0,530
Qualidade da mão-de-obra	44%	34%	p=0,704
Custos dos insumos	44%	32%	p=0,466
Custos da energia elétrica e dos combustíveis	44%	29%	p=0,438
Programas insuficientes de apoio às pequenas empresas	44%	26%	p=0,419
Concorrência nacional	22%	26%	p=1,000
Mudanças nas leis e regras do negócio pelo Governo	33%	18%	p=0,377
Experiência em planejamento financeiro	33%	13%	p=0,167
Relacionamento com funcionários	0%	18%	p=0,318
Crescimento da economia	22%	11%	p=0,322
Administração de fluxo de caixa	11%	11%	p=1,000
Disponibilidade de mão-de-obra	11%	11%	p=1,000
Propaganda	11%	13%	p=1,000
Concorrência internacional	22%	5%	p=0,160
Controle de qualidade	11%	8%	p=1,000
Acesso a informações de mercado	0%	8%	p=1,000
Experiência administrativa	11%	3%	p=0,350

Fonte: resultados da pesquisa.

Embora em termos globais as taxas de juros tenham sido apontadas como a segunda maior limitação, constatou-se diferença estatística entre os grupos, evidenciando a necessidade de realizar inferências sobre os ramos de atividades, aplicando-se para isso o Teste *Kruskal-Wallis*, conforme descreve a Tabela 6.

Tabela 6 – Principais dificuldades por ramo de atividade.

Limitações	Teste <i>KrusKall-Wallis</i>
Carga tributária	p=0,022
Taxas de juros elevadas	p=0,026
Dificuldade para repassar custos aos clientes	p=0,928
Programas insuficientes de apoio às pequenas empresas	p=0,015

Fonte: resultados da pesquisa.

De acordo com o Teste *KrusKall-Wallis*, apenas a dificuldade de repassar custos aos clientes é invariável por ramo de atividade das empresas, ou seja, há concordância dos empreendedores dos três ramos que essa é uma das principais dificuldades enfrentadas ( $p > 0,05$ ). Tal resultado indicou a necessidade de direcionar o foco da análise para o comportamento das limitações por ramo de atividade, dissociada de relações com o grau de instrução dos entrevistados. Para isso foi aplicado o Teste *Mann-Whitney* para a comparação entre os setores, dois a dois, como sintetizado na tabela que se segue.

Tabela 7 – Validação das dificuldades por ramo de atividade.

	Indústria vs Comércio	Indústria vs Serviços	Comércio vs Serviços
Carga tributária	P=0,139	p=0,008	p=0,140
Taxas de juros elevadas	P=0,370	p=0,009	p=0,750
Programas insuficientes de apoio às pequenas empresas	P=0,040	p=0,168	P=0,108

Fonte: resultados da pesquisa.

Como exposto anteriormente, a análise global da taxa de juros revelou que estatisticamente há concordância entre os empresários de menor escolaridade sobre ser essa variável um fator limitante significativo, o que não ocorreu entre os de maior escolaridade. Essa mesma variável analisada sob o ângulo dos diferentes setores indicou diferença entre o setor industrial e de serviços, como demonstrado na Tabela 7. O cruzamento dos resultados – escolaridade dos entrevistados versus setor – demonstrou que a discordância está circunscrita aos empresários do grupo de maior escolaridade radicados no setor industrial e no de prestação de serviços.

Nesse particular, o presente trabalho corrobora com o estudo de Kantis (2002), ao refletir um dos traços da realidade latino-americana que, segundo o autor, estão mais presentes no Brasil e na Argentina. A mesma percepção é possível a respeito da variável carga tributária, uma vez que esse fator de limitação ao desenvolvimento dos negócios foi igualmente identificado por Kantis na América Latina, com maior intensidade no México, no Brasil e no Peru. Pode-se ainda recorrer ao estudo desse autor para enfatizar a dificuldades relacionadas à oferta de recursos financeiros ao segmento empresarial de pequeno porte. Estas também foram identificadas como limitações no grupo dos latino-americanos por ele estudado, com maior ênfase para os mexicanos e brasileiros. Isso sugere que os empresários focalizados no presente trabalho podem ser tomados como extrato de um contexto bem mais amplo.

Nota-se que os empresários da amostra tendem a enfatizar as limitações impostas pelo ambiente externo e, ao mesmo tempo, subestimar aquelas que advêm de dificuldades com o exercício da gestão. Ainda que os dados obtidos não sejam suficientes para identificar as causas, pelo menos sugerem que estas tenham levado os empresários a apontar a insuficiência de apoio às empresas de pequeno porte como fator limitante do desenvolvimento dos negócios. A seguir estão reunidos dados extraídos a Tabela 5 e que retratam a questão que se faz referência neste momento.

Tabela 8 – Dificuldades originadas do processo de gestão dos negócios.

Limitações relativas a:	SIM		Teste Exato de Fisher
	Fundamental incompleto a Médio completo (n=9)	Superior incompleto a Pós-Graduação completa (n=38)	
Experiência em planejamento financeiro	33%	13%	p=0,167
Relacionamento com funcionários	0%	18%	p=0,318
Administração de fluxo de caixa	11%	11%	p=1,000
Propaganda	11%	13%	p=1,000

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO EMPRESÁRIO

Controle de qualidade	11%	8%	p=1,000
Experiência administrativa	11%	3%	p=0,350

Fonte: resultados da pesquisa.

Considerando-se não haver distinção significativa entre os dois grupos de empresários quando se fez referência ao nível de escolaridade, os dados acima sugerem que as dificuldades expressam o nível de competência no campo da gestão, uma vez que se originam no ambiente interno. A esse respeito cabe salientar que Garcia (2006) trata da importância da capacitação dos empreendedores, com maior ênfase para o desenvolvimento de visão de futuro, da ação planejada, e atenção para a interpretação dos mais variados tipos de *feedback*. O diagnóstico do autor pode ser aplicado à situação ora estudada..

### 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O crescente interesse pelo empreendedorismo tem revelado ser esse um campo de estudo multidisciplinar bastante amplo. Neste trabalho o tema foi explorado sob o prisma da percepção dos negócios, procurando identificar nexos entre o nível de escolaridade de um grupo de pequenos empresários e suas motivações para a abertura da empresa e sua percepção das limitações impostas pelo ambiente externo.

Para isso tomou por base dados coletados num grupo de quarenta e sete empresas de pequeno porte. Dentre as características desse conjunto de empresas destacam-se: praticamente a totalidade foi fundada a partir da década de 1980, tendo como pano de fundo o acirramento do processo de internacionalização da economia e de reestruturação produtiva; homogeneidade em sua distribuição pelos ramos clássicos da economia – indústria, comércio e prestação de serviços; dentre os empresários, predomina o grupo mais escolarizado.

A análise concentrou-se na comparação de resultados segmentados em dois estratos caracterizados pelo nível de instrução de seus componentes: de um lado empresários com instrução até ensino médio completo e de outro aqueles com curso superior em andamento até pós-graduação completa. Essa distinção foi definida metodologicamente apoiando-se no pressuposto que a ação empreendedora guarda relação direta com a escolaridade. Embora os dois grupos tivessem tamanho bastante diferenciado – 9 e 38 elementos, respectivamente -, os testes estatísticos evidenciaram não ser essa característica estatisticamente significativa, a não ser para o caso da análise da variável taxa de juros. A esse respeito, os resultados indicaram que para o grupo dos empresários com menor escolaridade as taxas de juros parecem ser mais enfatizadas como fator limitante do desenvolvimento dos negócios. O aprofundamento da

análise dessa variável demonstrou que tal divergência fica circunscrita aos empresários radicados no setor industrial e no de prestação de serviços.

A segmentação da amostra por ramo de atividade revelou divergência de opinião dos empresários quanto aos programas de apoio às pequenas empresas, mais acentuadamente dentre os proprietários de empresas do setor industrial e do setor de prestação de serviços. Mesmo assim, testes estatísticos revelaram não haver relação entre esse resultado e o nível de instrução dos empresários.

Da análise dos dados pôde-se também apreender que os empresários consultados enfatizam a percepção de oportunidades de mercado como motivação maior para a abertura das empresas, associada ao desejo de enfrentar desafios e à busca de realização pessoal. Portanto, características de espírito empreendedor segundo a concepção schumpeteriana. Interpretando tal traço como potencial empreendedor, e tendo em vista as limitações apontadas pelos empresários da amostra, tem-se que os resultados obtidos apontam para a importância da definição e execução de políticas públicas eficazes voltadas para o universo das empresas de pequeno porte associadas a um cenário de crescimento econômico sustentável.

Sob o ponto de vista da formação profissional, o estudo permitiu perceber a relevância de iniciativas no sentido da capacitação dos menos escolarizados para a gestão dos seus negócios num contexto de alta competitividade, de forma a estimular a sobrevivência das empresas. Tão importante quanto despertar as características empreendedoras latentes nos indivíduos é a capacitação daqueles que se tornaram empreendedores apoiados exclusivamente em conhecimentos técnicos.

Avaliação do trabalho ora exposto permite ainda concluir que, se, por um lado, foram atingidos os objetivos propostos ao se obter resultados que contribuem para a identificação de relações entre nível de instrução dos pequenos empresários e sua percepção de negócios, por outro, algumas limitações foram identificadas. A esse respeito tem-se que embora o grupo estudado seja representativo da estrutura empresarial de uma região específica, é bastante pequeno relativamente ao universo empresarial de pequeno porte em termos nacionais. Uma outra limitação refere-se à composição da amostra de empresários, fruto de seleção aleatória adotada nos procedimentos da pesquisa para a obtenção dos dados, sem estratificação preliminar por ramo de atividade, porte ou idade das empresas. Essa foi uma opção metodológica da pesquisa realizada por Carrão e Johnson, em cujos resultados o presente artigo está fundamentado. Naquele momento, a pesquisa definia-se como exploratória devido à ausência de dados específicos relativos à região estudada. Assim, as considerações extraídas

## A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO EMPRESÁRIO

dos resultados dizem respeito exclusivamente ao grupo pesquisado, não permitindo generalizações. Aprimoramentos e contribuições poderão ser alcançados, mediante replicação da pesquisa com amostras maiores ou estratificadas, extraídas da mesma região ou estendidas para outras regiões.

Uma questão final, ainda sobre as limitações do estudo, refere-se à atuação empreendedora do grupo focalizado. Nesse sentido, a pesquisa concentrou-se na identificação da atitude dos entrevistados quando da abertura do negócio. Foge, porém, ao escopo deste estudo a identificação da postura empreendedora no transcorrer da vida da organização. Estudos sobre estratégias adotadas pelas empresas ao longo do tempo poderão ser realizados no futuro com vistas à identificação da interferência das forças que atuam no ser complexo denominado empresário. Pode-se considerar tal possibilidade viável pelo fato de se estar diante de amostra com idade média de 20 anos, dentre as quais duas octogenárias.

### REFERÊNCIAS

- ALONSO, V. O compromisso é conseguir. **HSM Management**, v 25, p. 72-79, Março 2001.
- BIRLEY, S.; MUZYKA, D.F. **Dominando os desafios do empreendedor**. São Paulo: Makron Books, 2001.
- BRUCH, H.; GHOSHAL, S. Beware the busy manager. **Harvard Business Review**, p. 62-69, February 2002.
- CARRÃO, Ana Maria Romano. Empresas de pequeno porte, espírito empreendedor e auto-emprego. In: DOWBOR, L. et al. (org). **Desafios do trabalho**. São Paulo: Vozes, 2004, p.87-98.
- CARRÃO, Ana Maria Romano; JOHNSON, Grace F. Restriction to Entrepreneurship in small businesses. In: **3ª Entrepreneurship for Development in Latin America**. Rio de Janeiro, 2004, p.1-12.
- CASTILLO, J. J. Between the deregulating state and the regional networks: industrial districts in Spain. In: BAGNASCO, A.; SABEL, C. (edit). **Small and medium-size enterprises**. London: Pinter, 1995 p.69-77. (Social Changes in Western Europe Series).
- CEPA. Disponível em: <<http://www.unimep.br/cepa>>.
- CERVO, A.L.; BERVIAN, P.A. **Metodologia Científica**. 5 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.
- DOBB, M.H. The entrepreneur myth. **Econômica**, n.10, p. 66-81, February 1924. Disponível em: <<http://uk.jstor.org>>. Acesso em: 14 nov. 2003.

Ana Maria Romano Carrão, Grace Florence Johnson & Maria Imaculada Lima Montebelo

ESTRADA, S. Origem e evolução do empreendedor. **HSM Management**, p. 78-82, 25 março 2001.

FILION, L.J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, 34(2), p.5-28, Abril-Junho 1999.

GARCIA, L.F **Pessoas de resultado**: o perfil de quem se destaca sempre. São Paulo: Gente, 2003.

GARCIA, L.F **Gente que faz**: manual prático para quem quer aprender os segredos dos grandes realizadores. São Paulo: Gente, 2006.

GERBER, M. **The E-myth revisited**. New York: HarperCollins, p.1995.

IBGE. **Cidades**: Piracicaba. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidades>>. Acesso em: 10 Mar 2007.

KANTIS, Hugo. **Entrepreneurship in emerging economies**: The creation and development of new firms in Latin America and East Asia. Washington: Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID),2002

KING, R. **The ugly truth about small business**: 50 things that can go wrong and what you can do about it. Naperville (Illinois): Sourcebooks, 2005.

KORUNKA, C. et al. The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the startup process: a configurationally approach. **Entrepreneurship Theory and Practice**. 28(1), p. 149-165, Fall 2003.

MARKMAN, G.D; BALKIN, D.B.; BARON.A. Inventors and new venture formation: the effects of general self-efficacy and regretful thinking. **Entrepreneurship Theory and Practice**. 27(2), p. 149-165, Winter 2002.

MELO SOARES, R.M.S. de. **Trabalhadores descartáveis. Estratégia de sobrevivência de ex-empregados de setores industriais em reestruturação produtiva**: caso de três regiões do país. Relatório de pesquisa, 2004. Disponível em <[http://www.sebrae.com.br/br/download/estrategias\\_sobrevivencia\\_exempregados.pdf](http://www.sebrae.com.br/br/download/estrategias_sobrevivencia_exempregados.pdf)>. Acesso em 20 Ago 2004.

MITCHELL, R.K. et al. Toward a theory of entrepreneurial cognition: rethinking the people side of entrepreneurship research. **Entrepreneurship Theory and Practice**. 27(2), p.93-104, Winter 2002.

MONTAÑO, C. **Microempresa na era da globalização**: uma abordagem crítica. São Paulo: Cortez, 1999. (Coleção Questões da Nossa Época, v.69).

PAMPLONA, J.B. (org) O setor informal. São Paulo: EDUC. **Cadernos de Economia**, n.11, 2001.

PIRACICABA 2010. Disponível em: <[www.piracicaba2010.com.br](http://www.piracicaba2010.com.br)>. Acesso em: 25 fev. 2006.

A INFLUÊNCIA DO GRAU DE ESCOLARIDADE SOBRE A VISÃO DO PEQUENO  
EMPRESÁRIO

SCHUMPETER, J.A. **The theory of economic development**. Cambridge, Mass.: Harvard Press, 1934.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**, Relatório de pesquisa, 2004. Disponível em <<http://biblioteca.sebrae.com.br>>. Acesso em: 18 Ago 2004.

SIMESPI. Disponível em: <[http://www.simespi.com.br/empresas\\_associadas/index.htm](http://www.simespi.com.br/empresas_associadas/index.htm)>.

SINGH, G; DeNOBLE, A.. Early retirees as the next generation of entrepreneurs. **Entrepreneurship Theory and Practice**. 27(3), p. 207-226, Spring 2003.