



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
Universidade Federal de Goiás - UFG
Faculdade de Administração, Ciências
Contábeis e Ciências Econômicas
Programa de Pós-Graduação em Administração



ANDERSON SCHNEIDER

**A APRENDIZAGEM DO EMPREENDEDORISMO E A SUA INFLUÊNCIA NO
PROCESSO DE CRIAÇÃO DE EMPRESAS**

Goiânia

2016

TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR AS TESES E DISSERTAÇÕES ELETRÔNICAS NA BIBLIOTECA DIGITAL DA UFG

Na qualidade de titular dos direitos de autor, autorizo a Universidade Federal de Goiás (UFG) a disponibilizar, gratuitamente, por meio da Biblioteca Digital de Teses e Dissertações (BDTD/UFG), regulamentada pela Resolução CEPEC nº 832/2007, sem ressarcimento dos direitos autorais, de acordo com a Lei nº 9610/98, o documento conforme permissões assinaladas abaixo, para fins de leitura, impressão e/ou *download*, a título de divulgação da produção científica brasileira, a partir desta data.

1. Identificação do material bibliográfico: **Dissertação** **Tese**

2. Identificação da Tese ou Dissertação

Nome completo do autor: Anderson Schneider

Título do trabalho: A Aprendizagem do Empreendedorismo e a sua Influência no Processo de Criação de Empresas

3. Informações de acesso ao documento:

Concorda com a liberação total do documento SIM NÃO¹

Havendo concordância com a disponibilização eletrônica, torna-se imprescindível o envio do(s) arquivo(s) em formato digital PDF da tese ou dissertação.



Assinatura do (a) autor (a) ²

Data: 24/02/2017

¹ Neste caso o documento será embargado por até um ano a partir da data de defesa. A extensão deste prazo suscita justificativa junto à coordenação do curso. Os dados do documento não serão disponibilizados durante o período de embargo.

²A assinatura deve ser escaneada.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
Universidade Federal de Goiás - UFG
Faculdade de Administração, Ciências
Contábeis e Ciências Econômicas
Programa de Pós-Graduação em Administração



ANDERSON SCHNEIDER

**A APRENDIZAGEM DO EMPREENDEDORISMO E A SUA INFLUÊNCIA NO
PROCESSO DE CRIAÇÃO DE EMPRESAS**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia (PPGADM/FACE), da Universidade Federal de Goiás (UFG).

Orientador: Profa. Dra. **Maria Salete Batista Freitag**

Goiânia
2016

Ficha catalográfica elaborada automaticamente
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a), sob orientação do Sibi/UFG.

Schneider, Anderson

A aprendizagem do empreendedorismo e a sua influência no
processo de criação de empresas [manuscrito] / Anderson Schneider. -
2016.

100 f.: il.

Orientador: Profa. Dra. Maria Salete Batista Freitag.
Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Goiás, Faculdade
de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas (FACE)
, Programa de Pós-Graduação em Administração, Goiânia, 2016.
Bibliografia.

1. empreendedorismo. 2. criação de empresas. 3. aprendizagem. 4.
psed. I. Freitag, Maria Salete Batista, orient. II. Título.



FORMULÁRIO 3

ATA DE DEFESA PÚBLICA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO

Aos 29 dias do mês de abril de 2016, no horário de 16:00 às 18:40 horas, foi realizada, na sala 2113 a Defesa de Dissertação do Mestrado do PPGADM/UFG cujo título é: A aprendizagem do Empreendedorismo e a sua influência no processo de criação de Empresas de autoria do(a) discente Anderson Schneider

A Comissão Examinadora, constituída pelo(a) professor(a) orientador(a) Maria Salete Batista Freitas e pelos professores Adriana Backx Noronha Vianna emitiu o seguinte parecer: Ricardo Messias Rossi

Resultado final:

- Aprovado(a)
 Reprovado(a)

Eu, Maria Salete Batista Freitas, orientador(a) do(a) discente, lavrei a presente Ata que segue por mim assinada e pelos demais membros da Comissão Examinadora.

[Assinatura]

Prof(a): Orientador(a)

[Assinatura]

1º Examinador(a)

Ricardo Rossi

2º Examinador(a)

AGRADECIMENTOS

À Professora Dr^a. Maria Salete Batista Freitag, por ter me aceitado como orientando, por ter permitido que eu desenvolvesse uma pesquisa de cunho quantitativo, por acreditar em mim, pelos seus conselhos e pela sua paciência no decorrer dos dois anos de mestrado.

Ao Professor Dr. Cândido Borges, pelos seus ensinamentos e pelo incentivo à pesquisa no campo do empreendedorismo.

Aos meus pais e irmãos, pelos incentivos constantes em relação aos meus desafios profissionais e acadêmicos.

À minha mãe Ivone, pelos ensinamentos sobre a Língua Portuguesa e por não medir esforços para me ajudar.

Aos professores Dr. Ricardo Rossi e Dr^a. Adriana Backx Noronha Viana, membros da banca de defesa, por aceitarem o convite e dedicarem seu tempo na avaliação desse estudo.

Ao Thiago Levi, pela paciência, companheirismo, dedicação e por me inspirar na conquista pelo título de mestre.

Aos colegas e amigos que conheci na FACE / UFG, pelo convívio e pelo aprendizado.

Ao Altair Camargo, que não mediu esforços para me auxiliar e trocar experiências no contexto da pesquisa.

Aos grandes amigos Gustavo, Giscar e Francisco, pela amizade e pelos incentivos.

À família Esper, pela confiança em mim depositada e pela liberação das atividades profissionais no período de realização do mestrado.

RESUMO

O objetivo desse estudo foi compreender a influência do histórico de aprendizagem dos empreendedores sobre o processo de criação e o desempenho futuro das empresas. Para tanto, utilizou-se o *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II* (PSED II) como amostra. Trata-se de um painel envolvendo 1.214 empreendedores nascentes dos Estados Unidos que foram acompanhados durante os anos de 2005 a 2011 através de entrevistas por telefone sobre diversos temas que envolvem o processo de criação de empresas. O estudo teve como eixo teórico a aprendizagem organizacional e a aprendizagem do empreendedorismo e foi desenvolvido em duas etapas sendo a primeira com o objetivo específico de avaliar a relação causal entre o histórico de aprendizagem dos empreendedores e a realização de atividades do processo de criação de empresas e pela qual utilizou-se o método de regressão linear múltipla. A segunda envolveu a avaliação da relação causal entre a realização de atividades do processo de criação e o desempenho futuro das empresas, utilizando-se para tanto, métodos de regressão logística. Os resultados demonstram que o histórico de aprendizagem dos empreendedores favorece a realização de atividades do processo de criação de empresas, e essas por sua vez, quando realizadas, aumentam as chances das empresas atingirem melhores resultados de desempenho, traduzidos na realização de vendas e o atingimento do equilíbrio entre receitas e despesas. Percebeu-se também, que o histórico de aprendizagem por si só, não possui relações significativas com o desempenho.

Palavras-chave: empreendedorismo; criação de empresas; aprendizagem; psed.

ABSTRACT

The aim of this study was to understand the influence of learning history of nascent entrepreneurship about start-up process and the future performance of the companies. To this end, we used the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II (PSED II) as a sample. This is a panel involving 1214 United States entrepreneurs were accompanied during the years of 2005 to 2011 through telephone interviews on various topics involving the business creation process. The study had as theoretical axis organisational learning and learning entrepreneurship and was developed in two stages, the first being with the specific objective of assessing the causal relationship between learning history of entrepreneurs and the activities of start-up process by which we used the method of multiple linear regression. The second involved the assessment of the causal relationship between the realization of activities of the start-up process and the future performance of the companies using logistic regression methods. The results demonstrate that the learning history of entrepreneurs favors the activities of business creation process, and these in turn, when carried out, increase the chances of the businesses achieve best performance results, translated in conducting sales and achieving a balance between revenue and expenditure. It was noted also that the learning history by itself does not have significant relations with the performance.

Keywords: entrepreneurship; creation of enterprises; learning; psed.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Processo de criação de empresas de Shook, Priem e McGee (2003).....	18
Figura 2: Processo de criação de empresas segundo o GEM	19
Figura 3: Processo de criação de empresas segundo o programa PSED	20
Figura 4: Representação conceitual para a gestão da aprendizagem organizacional	25
Figura 5: Ciclo quadrifásico de aprendizagem	28
Figura 6: Representação conceitual da aprendizagem como um processo experiencial	32
Figura 7: Dimensões de aprendizagem do empreendedorismo	33
Figura 8: Modelo centrado no comportamento de aprendizagem empresarial	34
Figura 9: Construção teórica de integração entre a aprendizagem do empreendedorismo e o processo de criação de empresas	42
Figura 10: Desenho das relações e métodos utilizados no estudo	49

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Ciclo de vida das empresas.	16
Quadro 2: Quadro de etapas e atividades do processo de criação de empresas	21
Quadro 3: Estudos de maior relevância com a utilização do PSED	44
Quadro 4: Dados de entrevistas do PSED II	46
Quadro 5: Categorias de perguntas do PSED II.....	47
Quadro 6: Modelos estatísticos especificados na realização do estudo	50
Quadro 7: Especificação dos modelos RL	52
Quadro 8: Especificação dos modelos LOGIT	53
Quadro 9: Perguntas do PSED II que representam as atividades do processo de criação de empresas	54
Quadro 10: Variáveis dependentes para análise de atividades do processo de criação de empresas	56
Quadro 11: Variáveis dependentes para análise do desempenho das empresas	57
Quadro 12: Perguntas do PSED II que caracterizam o histórico de aprendizagem dos empreendedores	58
Quadro 13: Perguntas do PSED II caracterizadas como variáveis de controle.....	60

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Análise descritiva das variáveis do estudo	64
Tabela 2: Matriz de correlação entre as variáveis do estudo	67
Tabela 3: Modelos de RL para as atividades do período A.....	69
Tabela 4: Modelos de RL para as atividades do período B.....	70
Tabela 5: Modelos de LOGIT para o indicador de desempenho em vendas	76
Tabela 6: Modelos de LOGIT para o indicador de desempenho em relação ao equilíbrio entre receitas e despesas	77

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
1.1. Objetivo Geral.....	13
1.2. Objetivos Específicos	13
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	14
2.1. Empreendedorismo e o processo de criação de empresas.....	14
2.2. Perspectivas da Aprendizagem Organizacional	24
2.2.1 Aprendizagem do Empreendedorismo.....	30
2.3. A aprendizagem do empreendedorismo e a realização de atividades do processo de criação de empresas.....	36
2.4. Projeto PSED	43
3. MÉTODO	46
3.1. Amostra	46
3.2. Desenho da Pesquisa	48
3.3. Métodos de Análise de Dados e Especificação de Modelos	50
3.3.1. Variáveis dependentes.....	53
3.3.2. Variáveis explicativas.....	57
3.3.3. Variáveis de controle.....	59
3.4. Tratamento dos dados.....	62
4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	64
4.1. Análise Descritiva	64
4.2. Resultados dos modelos estatísticos	68
4.2.1. Histórico de aprendizagem e a realização de atividades do processo de criação de empresas.....	69
4.2.2. A realização de atividades do processo de criação de empresas e o desempenho	75
5. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	84
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	91
REFERÊNCIAS	96

1. INTRODUÇÃO

A criação de empresas, definida como um processo no campo de estudo do empreendedorismo, é o que o diferencia de outras disciplinas que o veem sob o foco do indivíduo, suas características e comportamentos (GARTNER, 1988). O processo de criação de empresas envolve, de forma dinâmica, atividades que remetem à concepção da ideia, à criação da empresa e à busca pela sua estabilidade (REYNOLDS; CURTIN, 2008; SHOOK; PRIEM; MCGEE, 2003).

Conhecer as atividades que os empreendedores devem realizar para criar uma empresa e como elas se relacionam dentro de um ciclo de tempo, tem sido o objeto de estudo de diversos pesquisadores nas últimas décadas (BORGES; FILION; SIMARD, 2008; REYNOLDS; CURTIN, 2008; REYNOLDS et al., 2005; SHOOK; PRIEM; MCGEE, 2003). O resultado desse trabalho pode ser visto na concepção de modelos que buscam caracterizar o processo com etapas definidas e atividades diversas que ocorrem de forma dinâmica e permitem a transição entre as fases.

Dentre os principais pontos em comum, observados nesses modelos, destacam-se a intencionalidade, ou seja, a decisão de criar um negócio como propulsor do processo, a existência da oportunidade, a separação por fases e a existência de atividades que dão forma a cada uma das fases e conduzem o processo até a criação da empresa.

Partindo do pressuposto de que as etapas do processo de criação de empresas representam o caminho e as atividades que fazem parte de cada etapa constituem os elementos necessários para dar forma a uma nova empresa, surge a necessidade de se avaliar um outro elemento que representa o conjunto das habilidades e conhecimentos necessários para que os empreendedores consigam realizar aquilo que desejam, ou seja, a sua capacidade para realizar as atividades de criação de empresas.

Gartner (1988) reconhece a necessidade de um processo de aprendizagem para adquirir conhecimentos e habilidades necessárias à criação de empresas. Nesse sentido, estudos na área da aprendizagem organizacional buscam desvendar a dinâmica da transformação de experiências e conhecimentos anteriores em habilidades e atributos necessários ao desenvolvimento do processo de criação de empresas (COPE, 2005; POLITIS, 2005; WING YAN MAN, 2012).

Esses estudos postulam que o processo de aprendizagem acontece em uma dinâmica pela qual o empreendedor reúne as suas experiências e conhecimentos adquiridos no decorrer de sua vida profissional e acadêmica e, através de um processo de reflexão e prática, o transformam em habilidades e atributos que lhe permitem executar as atividades do processo de criação de empresas. De forma cíclica esse processo se repete e novos conhecimentos são criados (COPE, 2005; POLITIS, 2005; WING YAN MAN, 2012).

A aprendizagem do empreendedorismo apropria-se dos conceitos da aprendizagem baseada em práticas e da aprendizagem situada em que as atividades são realizadas dentro de um contexto experiencial e que o conhecimento é influenciado por diferentes perspectivas sociais e culturais do ambiente onde ocorrem (ANTONELLO; GODOY, 2010; GHERARDI, 2009). O foco fica bastante evidente no empreendedor como agente que influencia e é influenciado pelo ambiente.

As experiências vivenciadas e os conhecimentos gerados no decorrer da vida profissional e acadêmica dos empreendedores compõem a história de cada um deles (COPE, 2005). Esse histórico de aprendizagem é o resultado da dinâmica da aprendizagem do empreendedorismo que ocorre em meio a um ciclo de transformações de experiências acumuladas em novos conhecimentos, habilidades e atitudes para a realização de atividades do processo de criação de empresas (WING YAN MAN, 2012).

Ao realizar a aproximação dos campos de pesquisa sobre o processo de criação de empresas e a aprendizagem do empreendedorismo, propõe-se um olhar complementar. De um lado, a realização de atividades do processo de criação de empresas é entendida como fator relevante para o alcance do desempenho futuro (BORGES; FILION; SIMARD, 2013; DELMAR; SHANE, 2003; HOPP; SONDEREGGER, 2015; MANOLOVA et al., 2012) e de outro, o histórico de aprendizagem dos empreendedores é considerado como o resultado de um processo de aprendizagem dinâmica originada na ação e reflexão e favorece a realização de atividades para a criação de empresas (COPE, 2005; POLITIS, 2005; WING YAN MAN, 2012).

Dessa forma, busca-se contribuir com o campo de pesquisa do empreendedorismo através de um olhar complementar sobre a base de preparação necessária para um empreendedor iniciar um processo de criação de empresas. Estudos na área do empreendedorismo que buscam avaliar a influência das

experiências acumuladas dos empreendedores sobre o processo de criação de empresas, o fazem através do resgate teórico sobre o investimento em capital humano (DAVIDSSON; HONIG, 2003; UNGER et al., 2011). O capital humano é visto de forma estática como um estoque formado pelo investimento anterior em conhecimentos e habilidades. Com o olhar da aprendizagem do empreendedorismo, busca-se um processo dinâmico em que o empreendedor aprende e empreende de forma síncrona.

Para o campo de pesquisa sobre aprendizagem do empreendedorismo, pretende-se contribuir com o reconhecimento, através da pesquisa empírica, dos modelos teóricos já existentes e a valorização do tema ao provocar a discussão sobre a influência do histórico de aprendizagem para a realização das atividades do processo de criação e o desempenho das organizações.

Baseando-se nos modelos de aprendizagem do empreendedorismo, o presente estudo parte do pressuposto que o histórico de aprendizagem, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, favorece a realização de atividades previstas durante o processo de criação e o desempenho de empresas. Ao realizar este estudo, pretende-se responder ao seguinte questionamento: O histórico de aprendizagem dos empreendedores favorece o desenvolvimento de atividades do processo de criação e o desempenho de novas empresas?

Esta pesquisa utilizou dados do *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II* (PSED II). O PSED é um painel de dados sobre empreendedores dos Estados Unidos que foram identificados através de uma amostragem aleatória de indivíduos da população e, posteriormente, foram acompanhados durante um período de seis anos permitindo assim uma visão longitudinal e o acompanhamento do processo de criação de empresas (REYNOLDS; CURTIN, 2007).

Este trabalho está dividido em seis seções, sendo a primeira esta introdução e a declaração dos objetivos de pesquisa. A segunda, a fundamentação teórica que busca apresentar a literatura sobre o processo de criação de empresas e sobre a aprendizagem do empreendedorismo, além da declaração das hipóteses de pesquisa e uma abordagem sobre a literatura existente com a utilização do PSED. A terceira, que aborda o método utilizado, destacando a amostra, o desenho de pesquisa e os modelos especificados. A quarta e a quinta seções descrevem e discutem os resultados da pesquisa. A sexta e última seção apresenta as considerações finais com as contribuições e sugestões para pesquisas futuras.

1.1. Objetivo Geral

Com o presente estudo, pretende-se investigar a influência do histórico de aprendizagem dos empreendedores sobre o processo de criação e o desempenho das empresas.

1.2. Objetivos Específicos

- Avaliar a relação causal entre o histórico de aprendizagem dos empreendedores e a realização de atividades do processo de criação de novas empresas;
- Analisar a relação causal entre a realização de atividades do processo de criação de empresas e o desempenho futuro.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Esta seção está organizada em quatro subseções: a primeira discute o empreendedorismo com ênfase em alguns posicionamentos teóricos sobre o processo de criação de empresas; a segunda aborda a aprendizagem organizacional e a aprendizagem do empreendedorismo; na terceira, é feita uma análise conjunta do processo de criação de empresas com foco em suas atividades e a aprendizagem do empreendedorismo, além da apresentação das hipóteses do estudo; a última subseção apresenta o projeto PSED e alguns aspectos da literatura já existentes com a utilização de sua base de dados.

2.1. Empreendedorismo e o processo de criação de empresas

O interesse pelo campo de estudo do empreendedorismo tem sido bastante intenso nos últimos anos em função do seu reconhecimento como uma atividade importante para o desenvolvimento econômico, no entanto, não há um consenso universalmente aceito sobre a definição do empreendedorismo (SHANE, 2012; SPENCER; KIRCHHOFF; WHITE, 2008). A pesquisa sobre empreendedorismo é considerada relativamente jovem, apresenta um quadro multiparadigmático em sua natureza e inclui diferentes perspectivas sobre o que o empreendedorismo é e como as oportunidades empresariais são formadas (BURG; ROMME, 2014).

A definição de empreendedorismo passou, por muito tempo, pela tentativa de conhecer quem é o empreendedor. Gartner (1988), faz uma crítica a essa tentativa de rotular o empreendedor em meio a traços e características de personalidade e demonstra que essa visão é insuficiente para explicar o fenômeno do empreendedorismo. Em contraponto, nesse mesmo estudo, o empreendedorismo é posto como um processo de criação de empresas e essa característica seria o que o colocaria em uma disciplina à parte daquelas que o veem com o olhar da psicologia, da sociologia e da economia. O foco passa a ser o processo de criação de empresas e o conhecimento desse processo é o que possibilitará entender o fenômeno do empreendedorismo (GARTNER, 1988).

O estudo de Venkataraman (1997) reforça a necessidade de redução do foco sobre o empreendedor e o que ele faz. Nesse estudo, o empreendedorismo é visto como um fenômeno que envolve dois nexos, sendo um a presença de oportunidades lucrativas e outro a presença de indivíduos empreendedores. Dessa forma, o

empreendedor sozinho não seria suficiente para explicar o fenômeno do empreendedorismo, sendo necessária a existência de oportunidades de mercado. Define-se o campo do empreendedorismo, dessa forma, como a análise acadêmica de como, por quem e com que efeitos oportunidades para criar produtos e serviços futuros são descobertas, avaliadas e exploradas (SHANE; VENKATARAMAN, 2000; VENKATARAMAN, 1997). Nessa definição, o empreendedorismo não é visto necessariamente como um processo de criação de empresas.

Gartner (1985) apresenta uma perspectiva para o estudo da criação de empresas, envolvendo várias dimensões que passam tanto pelo indivíduo, quanto pela identificação de oportunidades e a criação de empresas. O modelo apresentado nesse estudo reúne diversas visões do empreendedorismo de forma integrada e mais abrangente. A criação de uma empresa envolve, de forma ampla, quatro dimensões que passam pelo indivíduo ou empreendedor que decide criar uma empresa e suas características, o ambiente onde ocorre a criação da empresa, destacando-se questões como a acessibilidade aos fornecedores, barreiras para entrada de novos negócios e força de trabalho, a própria empresa que se pretende criar, envolvendo características de diferenciação, foco e licenciamento de mercado e por último, o processo que consiste em um conjunto de atividades que proporcionam o surgimento das empresas (GARTNER, 1985).

A dimensão de processo destaca-se por representar o conjunto de atividades realizadas pelos empreendedores, desde a identificação da oportunidade e a concepção da ideia de negócio até o desenvolvimento pleno da empresa no mercado. A dinâmica com que as atividades ocorrem durante o processo de criação de empresas não se apresenta de forma linear e diversos autores buscam facilitar a sua compreensão, caracterizando o processo por fases ou etapas (BORGES; FILION; SIMARD, 2008).

A literatura sobre processo de criação de empresas é extensa, no entanto, alguns estudos buscam simplificar esse conceito e torná-lo mais sistematizado (BORGES; FILION; SIMARD, 2008; CHURCHILL; LEWIS, 1983; REYNOLDS; CURTIN, 2008; REYNOLDS et al., 2005; SHOOK; PRIEM; MCGEE, 2003). O modelo de Churchill e Lewis (1983) é considerado um clássico da literatura e, apesar de não expressar apenas a fase de criação de empresas e sim o seu ciclo de vida completo dividindo-o em fases, segue como uma referência na literatura sobre processo empreendedor. Os modelos apresentados por Reynolds et al. (2005) e Reynolds e Curtin (2008), fazem

parte de grandes projetos em empreendedorismo em que foi necessário estabelecer, de forma clara, as fases do processo de criação de empresas para que se pudesse operacionalizar as pesquisas. Já os modelos apresentados por Shook, Priem e Mcgee (2003) e Borges, Filion e Simard (2008), expressam as etapas do processo de criação de empresas com ênfase nas atividades do processo.

O modelo proposto por Churchill e Lewis (1983) não se limita ao processo de criação de empresas em si e busca explicar o ciclo de vida das empresas de uma forma mais ampla, destacando as fases de crescimento. O modelo é dividido em cinco etapas ou estágios, sendo a existência, sobrevivência, sucesso, crescimento e maturidade. Para cada estágio, os autores definiram características que identificam o estilo de gestão, a estrutura organizacional, os processos e sistemas formais, a estratégia genérica e o envolvimento dos proprietários no negócio. O Quadro 1 apresenta as características desse modelo.

Quadro 1: Ciclo de vida das empresas.

Estágio	Estágio I	Estágio II	Estágio III a	Estágio III b	Estágio IV	Estágio V
Definição	Existência	Sobrevivência	Sucesso desimpedido	Sucesso e crescimento	Decolagem	Maturidade de recursos
Estilo de gestão	Supervisão direta	Supervisão supervisionada	Funcional	Funcional	Divisional	Linhas e equipes
Estrutura Organizacional	Mínima	Poucos níveis	Vários níveis (funções)	Vários níveis (funções)	Vários níveis (divisões)	Estrutura complexa
Sistemas formais	Não existe	Mínimo	Básico	Em desenvolvimento	Maduro	Exclusivo
Estratégia majoritária	Existência	Sobrevivência	Manutenção da rentabilidade	Busca de recursos para o crescimento	Crescimento	Retorno de investimento
Negócio e proprietário	Total Envolvimento	Total Envolvimento	Envolvimento Reduzido	Envolvimento Reduzido	Pouco envolvimento	Envolvimento mínimo

Fonte: Adaptado de Churchill e Lewis (1983).

O primeiro estágio do ciclo de vida do modelo apresentado no Quadro 1 é denominado de existência e caracteriza-se por uma supervisão direta realizada pelo proprietário, com uma estrutura organizacional mínima e sem a definição de processos e sistemas gestão. Nessa fase, o empreendedor busca identificar quem são os seus clientes e quais produtos eles querem consumir, o que fazer para ampliar a base de clientes e qual será o dinheiro suficiente para realizar as atividades necessárias (CHURCHILL; LEWIS, 1983).

O segundo estágio é denominado de sobrevivência, possui algum nível de descentralização com uma estrutura organizacional mais ampla, algumas iniciativas

quanto à definição de processos e ao sistema de gestão. Nessa fase, a estratégia genérica é de sobrevivência e inicia-se uma preocupação com o equilíbrio entre receitas e despesas, ou seja, a viabilidade do novo negócio. Nesse estágio o empreendimento pode ser considerado viável e caminhar para o sucesso no estágio III ou ser considerado inviável e ser vendido ou caminhar para o encerramento das atividades (CHURCHILL; LEWIS, 1983).

O estágio III representa o sucesso do negócio, com uma estrutura organizacional um pouco mais complexa e segmentada por funções, um nível básico de definição de processos e sistemas de gestão e um envolvimento reduzido por parte dos proprietários na gestão direta das atividades. A estratégia principal é dividida em duas visões, sendo a primeira com a manutenção do foco na estabilidade do negócio e na rentabilidade e a outra na busca por recursos para fomentar o crescimento. Ou seja, dois caminhos podem ser delineados: manter-se estável, porém com rentabilidade ou investir no crescimento do negócio (CHURCHILL; LEWIS, 1983).

O penúltimo estágio do modelo é denominado decolagem e caracteriza-se por uma estrutura organizacional mais complexa e descentralizada, distribuída por divisões de produtos ou divisões geográficas, possui uma maior maturidade em relação à definição de processos e aos modelos de gestão e um envolvimento menor dos proprietários nas atividades táticas e operacionais. A estratégia genérica é o crescimento e a principal preocupação é a descentralização com a delegação de atividades e a projeção de recursos financeiros, para suportar o crescimento (CHURCHILL; LEWIS, 1983).

O último estágio é definido como a maturidade dos recursos. Nesse estágio a empresa começa a colher os ganhos do crescimento e ainda mantém características de pequenas empresas, que lhe permitem maior flexibilidade nas decisões e ações. O estilo de gestão é descentralizado, com a existência de equipes de gestão e uma estrutura organizacional mais complexa. Os processos, de forma geral, são bem desenvolvidos e exclusivos ao modelo de gestão da empresa e praticamente não há envolvimento dos proprietários nas atividades de gestão. A estratégia principal passa a ser o retorno dos investimentos.

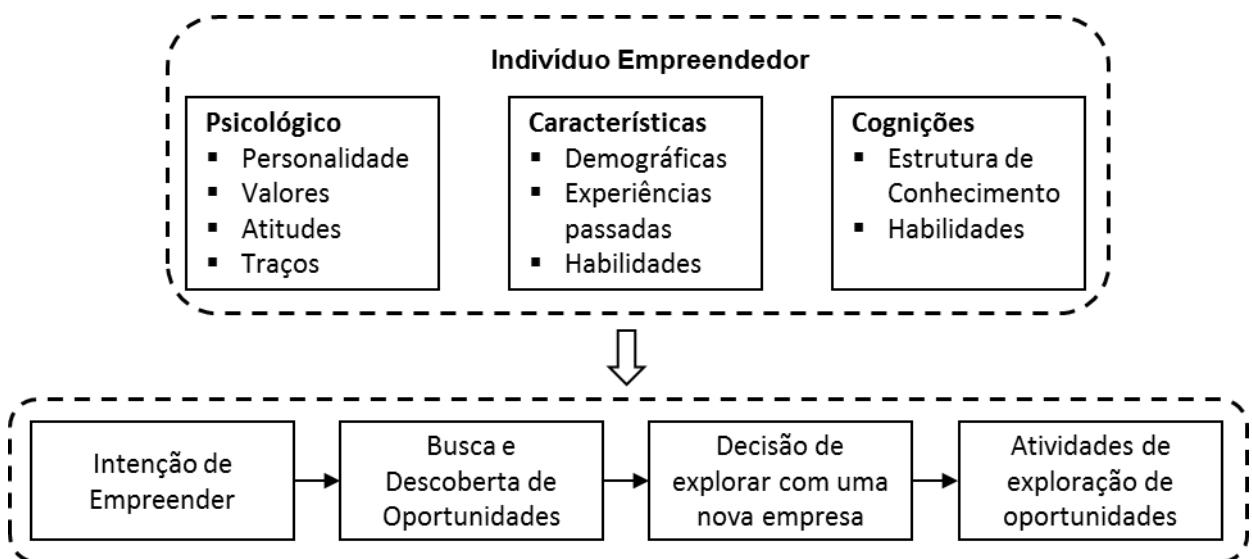
Os cinco estágios apresentados representam, portanto, o processo de mudança da empresa ao longo do tempo em relação ao estilo de gestão, à estrutura organizacional, à maturidade em termos da existência de sistemas formais de gestão,

às estratégias majoritárias e o envolvimento dos proprietários nas atividades das empresas.

Em outro modelo, Shook, Priem e McGee (2003) defendem que novas empresas não são subprodutos de um ambiente, mas sim o resultado direto das intenções dos indivíduos e a busca por oportunidades. Esses autores reconhecem a criação de empresas como um processo de concepção e execução, porém, minimizam o contexto do ambiente como propulsor de uma nova empresa e reforçam a intenção dos indivíduos na busca de oportunidades.

Nesse cenário, o processo de criação de empresas inicia-se na intenção dos indivíduos, caracterizada por um estado consciente da mente que precede a ação e busca a criação de um novo negócio. Estabelecida a intenção, a segunda etapa é a procura ou a criação de uma oportunidade, já que a mesma é dita como um diferencial e caracterizada como a oferta de valor traduzida em produtos e serviços. Uma vez identificada uma oportunidade, o empreendedor passa então pela decisão de explorá-la ou não e sobre a forma de exploração. Por último, se a decisão for de explorar a oportunidade, segue-se com a realização de atividades, iniciando-se pela busca e acumulação de recursos necessários para a implementação da nova empresa (SHOOK; PRIEM; MCGEE, 2003). A Figura 1 apresenta o modelo proposto por Shook, Priem e McGee (2003).

Figura 1: Processo de criação de empresas de Shook, Priem e McGee (2003)



Fonte: Adaptado de Shook, Priem e McGee (2003).

O último componente dessa proposta é o indivíduo empreendedor ou grupos de indivíduos que criam as organizações. Conforme demonstrado na Figura 1, o modelo assume que os indivíduos possuem perfis psicológicos, características e cognições que, em conjunto, influenciam cada uma das fases do processo de criação de empresas.

Em outra visão sobre o processo de criação de empresas, o projeto *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* considera quatro fases e três pontos de transição, conforme demonstrado na Figura 2. O GEM é um programa de pesquisa que se concentra no estudo do empreendedorismo, reunindo dados de diversos países que possibilitam a comparação das atividades empresariais internacionais e a definição de políticas públicas (REYNOLDS et al., 2005).

Figura 2: Processo de criação de empresas segundo o GEM



Fonte: Adaptado de Reynolds et al (2005).

A primeira fase, na definição do GEM, é composta por indivíduos adultos da população que estejam envolvidos na concepção de um novo empreendimento. Ao iniciar a realização de atividades rumo à criação da empresa, deixando o status apenas de ideia, o empreendedor ultrapassa o primeiro ponto de transição movendo-se para o processo de início de uma nova empresa e passa a ser considerado um empreendedor nascente (segunda fase).

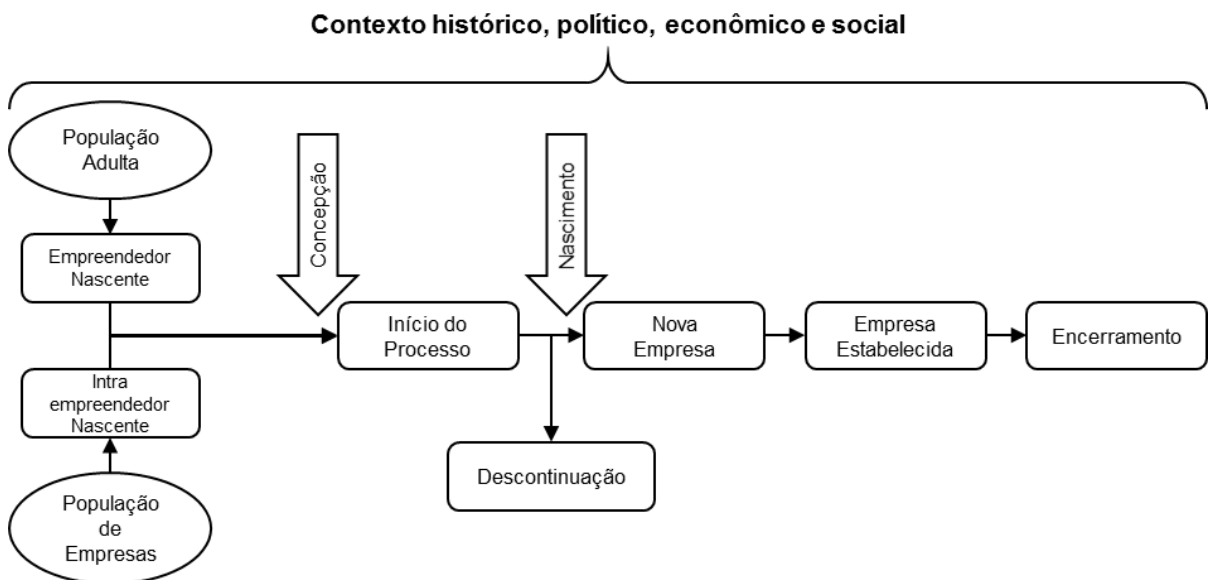
A transição da segunda para a terceira fase representa o nascimento da empresa e é caracterizado pelo GEM, como a realização de pagamentos de proventos a qualquer pessoa, inclusive os sócios por mais de 3 meses consecutivos (REYNOLDS et al., 2005). Dessa forma, as empresas que realizam pagamentos de salários ou

proventos a qualquer pessoa por menos de três meses consecutivos, são consideradas ainda em fase de início da nova empresa e as demais transitam para a terceira fase, passando a ser considerada como uma empresa jovem.

A última fase proposta pelo GEM relaciona-se ao conceito de persistência ou estabilidade da nova empresa. A transição da terceira para a última fase é caracterizada pela idade da empresa, ou seja, as empresas que permanecem por 3,5 anos ou mais realizando pagamentos de proventos a qualquer pessoa, inclusive aos sócios, passam a ser consideradas empresas estabelecidas e deixam a fase 3 por um tempo indeterminado (REYNOLDS et al., 2005).

O projeto do *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics* (PSED), prevê um modelo do processo de criação de empresas, conforme demonstrado na Figura 3, que se baseia na suposição de que o contexto histórico, econômico, político e social não são os principais elementos que condicionam o surgimento de uma empresa, mas sim a intenção do indivíduo em empreender, ou seja, as pessoas criam novas empresas e as suas ações são mediadas pelos contextos ambientais (REYNOLDS; CURTIN, 2008).

Figura 3: Processo de criação de empresas segundo o programa PSED



Fonte: Adaptado de Reynolds e Curtin (2008).

A conceituação do PSED propõe que o processo de criação de empresas inicie-se por ações tomadas por indivíduos da população em geral, representando assim os empreendedores nascentes, ou por indivíduos pertencentes a alguma empresa e

como parte de suas atividades, representando assim os intraempreendedores nascentes. A primeira transição do modelo ocorre com a concepção do novo negócio e a realização de atividades que caracterizem o início do processo rumo à criação de fato da empresa (REYNOLDS; CURTIN, 2008).

Após a primeira transição com a realização de atividades para a criação da nova empresa, a próxima transição é o nascimento, caracterizada pela realização de vendas e a obtenção de fluxo de caixa positivo pelo novo negócio. Nesse momento, um caminho alternativo seria o desengajamento ou a descontinuação das atividades de criação da empresa refletindo assim o não nascimento da nova empresa (REYNOLDS, 2011).

Confirmada a transição de nascimento, a empresa permanece atuante no mercado e se torna estabelecida ao confirmar, de forma contínua, a obtenção de fluxos de caixa positivos em pelo menos seis dos últimos doze meses de atuação no mercado. Ocasionalmente, por força de eventos provocados pelo ambiente externo ou até mesmo por variáveis internas, a empresa encerra as suas atividades (REYNOLDS, 2011).

Borges, Filion e Simard (2008) propõem um esquema, conforme representado no Quadro 2, que define as etapas e atividades ou eventos do processo de criação de empresas, baseando-se em diversos modelos apresentados por estudiosos sobre o tema.

Quadro 2: Quadro de etapas e atividades do processo de criação de empresas

	ETAPAS			
	Iniciação	Preparação	Lançamento	Consolidação
ATIVIDADES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificação da oportunidade de negócio; ▪ Reflexão e desenvolvimento da ideia de negócio; ▪ Decisão de criar a empresa; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Redação do plano de negócios; ▪ Realização do estudo de mercado; ▪ Mobilização de recursos financeiros; ▪ Constituição da equipe empreendedora; ▪ Constituição legal da empresa; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organização das instalações e dos equipamentos; ▪ Desenvolvimento do primeiro produto ou serviço; ▪ Contratação de empregados; ▪ Realização da primeira venda; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Realização das atividades de promoção e marketing; ▪ Comercialização de produtos e serviços; ▪ Alcance do ponto de equilíbrio; ▪ Planificação formal; ▪ Gestão da nova empresa;

Fonte: Adaptado de Borges, Filion e Simard (2008).

O modelo proposto é dividido em quatro etapas sendo, a iniciação, a preparação, o lançamento e a consolidação e para cada uma dessas etapas são definidas atividades que foram citadas pela literatura e agrupadas pelos autores conforme a relação com cada etapa do processo (BORGES; FILION; SIMARD, 2008).

A etapa de iniciação é formada pelas atividades de identificação da oportunidade do negócio, reflexão e desenvolvimento da ideia e a decisão de criar a empresa. A etapa de preparação é composta pela redação do plano de negócios, a realização de estudos de mercado, a mobilização de recursos e a constituição da equipe empreendedora. Na fase de lançamento, são realizadas as atividades de constituição legal da empresa, organização das instalações e dos equipamentos, o desenvolvimento do primeiro produto ou serviço, a contratação de empregados e a realização da primeira venda. Na fase de consolidação, são identificadas as atividades de realização de promoção e marketing, a comercialização de produtos e serviços, o alcance do ponto de equilíbrio a planificação formal e a gestão da nova empresa (BORGES; FILION; SIMARD, 2008).

Algumas das atividades do processo de criação de empresas listadas no Quadro 2 da página 21 podem ser consideradas referências de transição entre uma fase e outra. Na etapa iniciação, a atividade definida como a decisão de criar a empresa marca a transição para a fase de preparação, que por sua vez possui a atividade de constituição legal da empresa como referência de transição para a fase de lançamento. Durante a etapa de lançamento da nova empresa, considera-se a realização da primeira venda como sendo a transição para a fase de consolidação.

Fazendo uma análise conjunta dos modelos apresentados, é possível produzir algumas relações que se baseiam em características comuns. O modelo de Churchill e Lewis (1983) é amplo e evidencia cinco estágios de crescimento das pequenas empresas, sendo que apenas os estágios I e II, que representam a existência e a sobrevivência, representam os estágios iniciais de uma empresa ou o processo de criação de empresas em si.

O modelo proposto por Shook, Priem e McGee (2003) possui maior ênfase na fase inicial do processo de criação de empresas, objetivando identificar o papel dos indivíduos ou grupos de indivíduos na criação das empresas.

Os modelos do GEM e PSED foram desenvolvidos para dar suporte aos respectivos projetos de pesquisas, permitindo a criação de bases de dados com uma ampla gama de possibilidades de estudos sobre o processo de criação de empresas.

Esses modelos possuem como características em comum, a separação clara entre as fases de concepção da ideia, a criação da empresa e a fase de estabilidade das empresas, além do detalhamento sobre a transição e as perspectivas temporais entre as fases.

O último modelo proposto por Borges, Filion e Simard (2008), além de apresentar as etapas do processo de criação de empresas, desde a sua concepção até a consolidação, busca detalhar as atividades ou eventos que ocorrem em cada etapa, o que o diferencia dos demais modelos.

As discussões sobre as atividades ou eventos é uma forma de aprofundar o conhecimento sobre como ocorre ou sobre a dinâmica com que ocorre o processo de criação de empresas. Carter, Gartner e Reynolds (1996) fizeram um estudo longitudinal com empreendedores norte americanos e identificaram sequências de atividades realizadas durante o processo de criação de empresas. Os resultados apresentam uma lista de atividades que envolvem a aquisição de equipamentos, desenvolvimento de produtos, busca por financiamentos, organização de equipes, planejamento, contratação de pessoas, entre outras e eventos que indicam a criação de fato da empresa como a realização de vendas e o alcance do fluxo de caixa positivo.

Essas atividades do processo de criação de empresas foram objetos de estudo por diversos autores (BORGES; FILION; SIMARD, 2013; CARTER; GARTNER; REYNOLDS, 1996; DELMAR; SHANE, 2003; LANGE et al., 2007; MANOLOVA et al., 2012), que buscam identificar o desempenho das organizações em função de sua realização. Esses estudos serão detalhados na seção 2.3, no entanto, percebe-se que a realização ou não de atividades do processo de criação de empresas, assim como a intensidade em que ocorrem é um fator que pode interferir no sucesso dos empreendimentos.

Partindo-se do pressuposto sobre a importância da realização de atividades do processo de criação de empresas, surge o questionamento sobre o que é preciso para que os empreendedores realizem tais atividades. Gartner (1988) reconhece que o empreendedorismo envolve um processo de aprendizagem em termos de aquisição de conhecimentos e competências para a criação de empresas.

2.2. Perspectivas da Aprendizagem Organizacional

A aprendizagem organizacional (AO) é um conceito bastante difundido na pesquisa em administração e se ramificou ao longo do tempo para incluir visões da psicologia, sociologia, ciência da computação e economia (ANTONELLO; GODOY, 2010). Essa diversificação de olhares produz uma infinidade de conceitos e abordagens, colocando em risco a própria identidade da AO, já que provoca um aumento no volume de publicações, porém, sem integração e sem uma visão sistêmica (ANTONELLO; GODOY, 2010; BONTIS; CROSSAN; HULLAND, 2002).

O trabalho de Antonello e Godoy (2010), apresenta uma lista de perspectivas teóricas que abordam o campo de pesquisa em AO, demonstrando a multidisciplinaridade do tema e evidenciando características básicas que compõem o conceito de AO. Essas perspectivas passam pelo campo da psicologia, sociologia, antropologia, ciência política, economia e administração, sendo que as duas últimas possuem maior relação com os objetivos deste estudo.

Na perspectiva econômica, a aprendizagem é utilizada com o objetivo de potencializar os conhecimentos já existentes ou criar novos conhecimentos com o propósito de melhorar o desempenho das organizações (ANTONELLO; GODOY, 2010). Nesse contexto, o tema é explorado sobre o aspecto da inovação, enquanto busca de novos produtos e tecnologias, e sobre o aspecto da teoria baseada em recursos, enquanto melhoria de processos e criação de conhecimento interno à organização (ANTONELLO; GODOY, 2010).

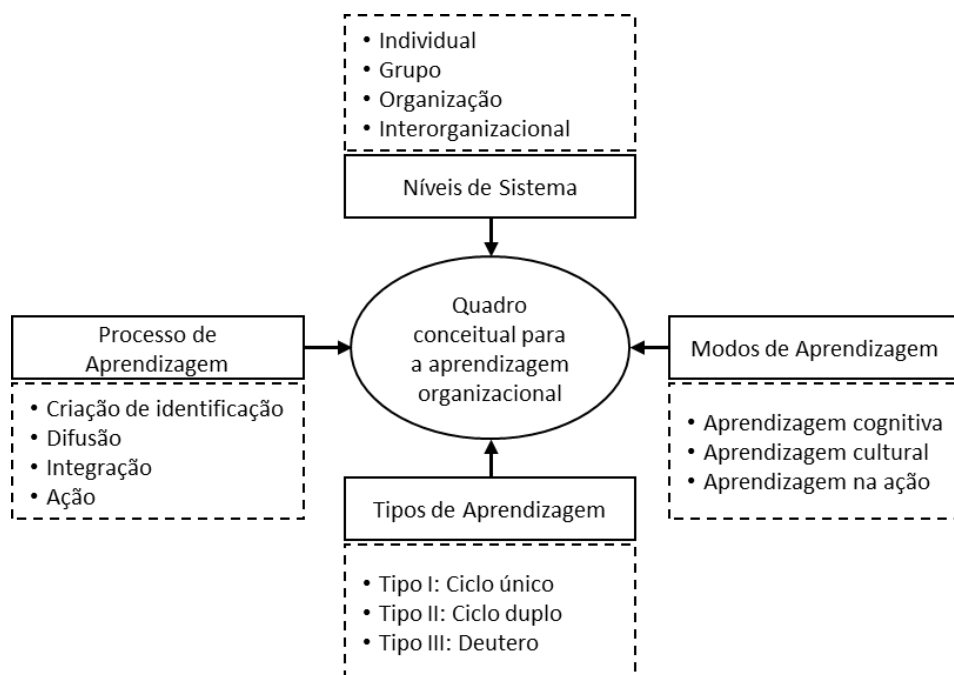
A perspectiva da ciência da administração é sub classificada em seis perspectivas sugeridas por Pawlowsky (2001) e Antonello e Godoy (2010), conforme segue: a) Perspectiva cognitiva e do conhecimento: estabelece que os membros das organizações interpretam a realidade com base nas especificidades do seu sistema cognitivo; b) Perspectiva da tomada de decisão: as organizações exibem comportamentos adaptáveis no decorrer do tempo; c) Perspectiva da teoria de sistemas: compreensão das relações complexas dos sistemas sociais e as suas relações; d) Perspectiva cultural: processo que permite a um grupo adquirir experiências para executar rotinas coletivas; e) Perspectiva da aprendizagem na ação: capacidade da organização para manter ou melhorar seu desempenho baseado na experiência; f) Perspectiva da estratégia gerencial: as organizações aprendem

mais rapidamente que outras, baseando-se na tomada de decisões estratégicas pelos gestores.

Ao citar as perspectivas da ciência da administração, Pawlowsky (2001) questiona as suas implicações para a gestão da aprendizagem organizacional e propõe um modelo conceitual fundamentado em quatro pilares integradores que representam os diferentes níveis de aprendizagem, os diferentes modos de aprendizagem, os diferentes tipos de aprendizagem e as diferentes fases de um processo de aprendizagem coletiva.

A aprendizagem em níveis representa o primeiro pilar do modelo representado na Figura 4 e defende uma distinção entre a aprendizagem individual e a aprendizagem organizacional e, para isso, insere o conceito de aprendizagem em grupos ou equipes enquanto unidades básicas da aprendizagem organizacional, ou seja, os indivíduos compartilham os seus conhecimentos tácitos e explícitos na interação em grupos e o resultado dessas interações evoluem para a aprendizagem organizacional. Além desse nível, denomina-se a aprendizagem interorganizacional aquela realizada em redes, ou seja, a organização aprende enquanto se relaciona em rede com outras instituições (PAWLOWSKY, 2001).

Figura 4: Representação conceitual para a gestão da aprendizagem organizacional



Fonte: Adaptado de Pawlowsky (2001).

O segundo pilar é denominado de modos de aprendizagem compondo a perspectiva cognitiva da aprendizagem em que os indivíduos utilizam o seu sistema cognitivo para interpretar a realidade e interagir com o coletivo, a perspectiva cultural, partindo do pressuposto de que os membros de uma organização criam um conjunto de significados ligados por valores, crenças e emoções e a perspectiva da ação, que enfatiza a importância dos conceitos de ensino e aprendizagem experiencial. Essas três perspectivas em conjunto representam a capacidade humana de conhecer, sentir e agir (PAWLOWSKY, 2001).

O terceiro pilar descreve os tipos de aprendizagem baseando-se no pressuposto de que a aprendizagem ocorre como uma forma de resposta condicionada e de outro lado, como um resultado de reflexão, introspecção e maturação das ideias. A aprendizagem do Tipo I refere-se à correção de desvios simples em prol de um melhor desempenho da organização. A aprendizagem do Tipo II implica um ajustamento de normas e valores das organizações dando ênfase para a inovação. Já a aprendizagem do Tipo III, é tida como a resolução de problemas de aprendizagem exigindo reflexão coletiva sobre a obtenção de conhecimentos sobre o desenvolvimento de normas, valores e hábitos da organização (PAWLOWSKY, 2001).

O último pilar é denominado de processo de aprendizagem e busca definir as fases de aprendizagem. A primeira fase é representada pela identificação da informação ou a criação de conhecimento. A segunda fase representa a difusão da informação que pode ocorrer do indivíduo para nível coletivo e do coletivo para o indivíduo. A terceira fase é a integração do conhecimento no sistema de regras e valores da organização. Por fim, a quarta e última fase ocorre quando o novo conhecimento é transformado em ação e aplicado em rotinas da organização (PAWLOWSKY, 2001).

Todas essas perspectivas da aprendizagem organizacional demonstram a pluralidade do campo de pesquisa em que está inserida. Antonello e Godoy (2010), acrescentam que a aprendizagem organizacional foi caracterizada, no decorrer do tempo, como incremento ou melhoria de desempenho, fenômeno comportamental, fenômeno cognitivo, fenômeno sociocultural, fenômeno com dimensões reflexivas e emocionais e fenômeno experiencial.

Segundo Gherardi (2009), a literatura e a comunidade de estudiosos, preocupados com a aprendizagem organizacional cresceu exponencialmente nos últimos 30 anos, no entanto, apresenta desvios que questionam a sua qualidade.

Segundo a autora, a aprendizagem é interpretada com ênfase em uma ontologia realista, buscando responder quem, como e onde as organizações aprendem, é assumida como sinônimo de mudança, mas ignora o fato de muitas mudanças ocorrerem sem um processo de aprendizagem e por último, a aprendizagem tem sido considerada uma variável independente das demais variáveis das organizações.

Por outro lado, Gherardi (2009) propõe a teorização da aprendizagem com base na prática em aprender e saber. Nesse contexto, a autora sugere a utilização de métodos interpretativistas para analisar a transformação organizacional do conhecimento, ou seja, como é produzido, como ele circula, como ele é institucionalizado. A aprendizagem é promulgada dentro dos limites do saber e fazer: a prática, e não é subdividida em diferentes níveis e disciplinas científicas.

Antonello e Godoy (2010) apresentam características da aprendizagem organizacional que, segundo os autores, precisam ser mais discutidas para a compreensão do fenômeno e delineamento do conceito de aprendizagem organizacional. Sugere-se, portanto, que os pesquisadores precisam lançar um olhar sobre o caráter interpessoal da aprendizagem, para a noção de neutralidade da meta em que a aprendizagem pode ser vista como algo bom ou ruim, considerar a aprendizagem pela mudança sobre novas perspectivas e por último, a natureza processual da aprendizagem. Para isso, os autores defendem uma conexão entre atores, sistemas, processos e artefatos, que pode ser conquistada com a visão de aprendizagem baseada em práticas.

A abordagem da aprendizagem baseada em práticas, enfatiza a prática como atividade e o seu papel nos processos de aprendizagem. Parte-se do pressuposto de que a aprendizagem organizacional e o conhecimento são fenômenos sociais e culturais e que são influenciados por diferentes perspectivas (ANTONELLO; GODOY, 2010). Assim, o conceito de aprendizagem organizacional, caracterizada por um sujeito coletivo que aprende, pode ser substituída por aprendizagem na organização, indicando assim, a mobilização dos conhecimentos utilizados e utilizáveis na organização (GHERARDI, 2009).

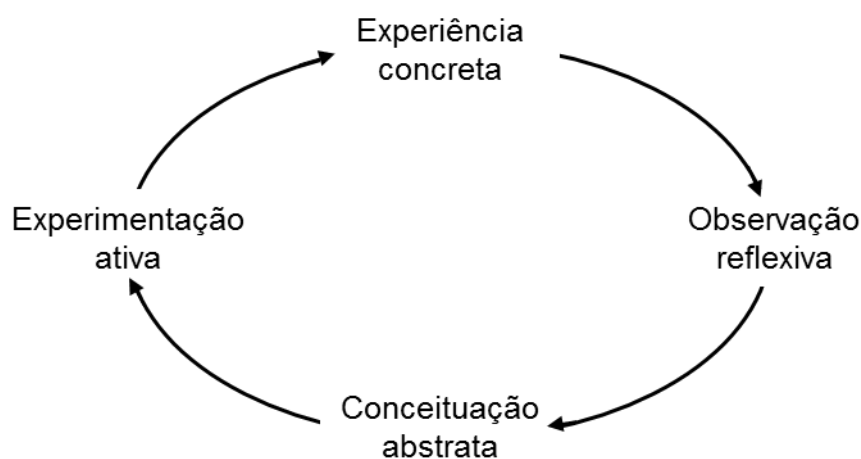
Uma das teorias que utiliza a noção da aprendizagem baseada em prática é a aprendizagem situada, que é entendida como uma atividade ligada ao contexto e busca identificar o conhecimento inter-relacionado com o ambiente onde ocorre (GUDOLLE; ANTONELLO; FLACH, 2012). O conceito de aprendizagem situada envolve uma perspectiva teórica baseada no caráter relacional da aprendizagem e do

conhecimento, buscando entender o envolvimento do indivíduo como agente que influencia e é influenciado sobre aquilo que está ao seu redor (DIDIER; LUCENA, 2008).

Outro conceito ligado à aprendizagem baseada em prática é o de comunidade de prática. As comunidades de práticas são grupos de pessoas que possuem objetivos em comum e buscam aprimorar suas habilidades através da troca de experiências e formar um estoque de conhecimento (GUDOLLE; ANTONELLO; FLACH, 2012). O conceito de comunidades de prática parte do pressuposto que o conhecimento não circula de forma isolada, mas que faz parte de sistemas mais amplos de relações entre pessoas em comunidades sociais (DIDIER; LUCENA, 2008).

Além da abordagem da aprendizagem baseada em práticas, outro conceito abarcado na literatura que enfatiza a prática como aprendizagem é a aprendizagem experiencial que tem David Kolb como um de seus desenvolvedores. A aprendizagem experiencial, conforme demonstrado na Figura 5, defende que o homem pertence a um meio social e é capaz de aprender por meio de sua experiência. Essa aprendizagem ocorre em forma de processo, envolvendo a observação e reflexão sobre experiências concretas para a posterior formação de conceitos abstratos e em seguida a experimentação em novas situações (KOLB, 1984).

Figura 5: Ciclo quadrifásico de aprendizagem



Fonte: Kolb (1984)

Baseando-se no modelo apresentado na Figura 5, Kolb (1984) define a aprendizagem como um processo pelo qual o conhecimento é criado pela

transformação da experiência. Essa definição se apropria dos pressupostos de que a aprendizagem é concebida como um processo contínuo e holístico, envolvendo transações entre pessoa e o ambiente que resultam na criação do conhecimento (KOLB, 1984).

Quando analisadas de forma comparativa, as características que diferem e que aproximam a aprendizagem situada da aprendizagem pela experiência são discutidas no estudo de Didier e Lucena (2008). Esses autores apresentam inicialmente um quadro comparativo com as diferenças entre as abordagens em que, de um lado, a aprendizagem situada é caracterizada principalmente pela interação entre os indivíduos em práticas sociais, pelo compartilhamento de significados e pela legitimação nas comunidades de prática através da interação entre membros novatos e experientes. De outro lado, são apresentadas como características da aprendizagem pela experiência, a ênfase nos aspectos individuais da aprendizagem, a relação das experiências passadas, atuais e futuras e a relação mútua entre reflexão e experimentação.

Em sequência, são apresentadas as características de interseção entre a abordagem de aprendizagem situada e aprendizagem pela experiência. No primeiro ponto em comum, as experiências vivenciadas no contexto social são consideradas nas duas abordagens, no entanto, a aprendizagem situada enfatiza os processos e as práticas sociais, enquanto a aprendizagem pela experiência defende que a aprendizagem é vivenciada pelo indivíduo e influenciada pelos aspectos do contexto sociocultural em que está inserido. No segundo ponto em comum, as duas abordagens reconhecem a existência da construção e negociação de significados, porém, na aprendizagem situada isso ocorre por meio das interações em diferentes comunidades de prática, enquanto na aprendizagem pela experiência, através da reflexão sobre conhecimentos já inseridos em seu estoque. No terceiro ponto em comum, o engajamento do aprendiz ocorre no contexto da aprendizagem situada, na prática social por meio da participação periférica legitimada e, no contexto da aprendizagem pela experiência, através da transformação da experiência inicial realizada pelo próprio aprendiz (DIDIER; LUCENA, 2008).

As perspectivas de aprendizagem baseadas em prática e aprendizagem experiencial, quando analisadas sob a lente das pequenas empresas, tornam-se ainda mais relevantes, já que na pequena empresa o indivíduo ou proprietário gestor se mistura com a organização e a aprendizagem organizacional ocorre de forma

dinâmica e simultânea. A atividade empresarial não pode ser isolada das metas e expectativas dos indivíduos que tomam decisões para o desenvolvimento organizacional (ZHANG; MACPHERSON; JONES, 2006).

2.2.1 Aprendizagem do Empreendedorismo

A aprendizagem apresenta-se como um novo caminho de pesquisa sobre o processo empreendedor. A aprendizagem do empreendedorismo ocorre de forma dinâmica, onde o indivíduo aprende e se desenvolve em conjunto com o seu negócio e em evolução com o ambiente em geral. Dessa forma, o estudo sobre o fluxo da experiência dos fundadores de empresas pode proporcionar uma melhor compreensão do processo de aprendizagem (COPE, 2005; REUBER; FISCHER, 1999).

A preparação para o empreendedorismo envolve um processo em que cada indivíduo deve se concentrar em seus atributos pessoais, psicológicos, seu estágio de carreira e um inventário de competências para se tornar um empreendedor (HARVEY; EVANS, 1995). Reuber e Fischer (1999) complementam que cada potencial empreendedor entra no processo de criação de empresas com um estoque de experiências que consiste na história que o indivíduo acumulou até esse ponto.

Ao compreender a natureza da aprendizagem empresarial, Cope (2005) enfatiza que a experiência de aprendizagem durante o processo empreendedor está intrinsecamente ligada à aprendizagem anterior, tornando-se um produto de sua evolução. O conhecimento é considerado cumulativo e o que é aprendido em um período baseia-se ao que foi aprendido em um período anterior. De forma inversa, o repertório de competências anteriores pode restringir o comportamento futuro.

Aprendizagem e competências são abordagens complementares (ZAMPIER; TAKAHASHI, 2011). As competências empreendedoras consistem no resultado do processo de aprendizagem do empreendedorismo e podem ser desenvolvidas por meio da análise das experiências e conhecimentos do empreendedor. De forma mais detalhada, as competências administrativas necessárias ao empreendedor resultam do processo de transformação de experiências da carreira do empreendedor em conhecimento (POLITIS, 2005). Esse processo de transformação, por sua vez, ocorre por meio da *exploration* de novas possibilidades ou da *exploitation* de velhas experiências empreendedoras (ZAMPIER; TAKAHASHI, 2011).

Ao iniciar o processo empreendedor, considera-se que o indivíduo deve avaliar suas competências e habilidades, refletindo sobre a relevância das experiências passadas e o quanto estão prontos para iniciar um novo negócio (HARVEY; EVANS, 1995). Para se considerar totalmente preparado para o empreendedorismo, o indivíduo deve ter um olhar externo a fim de interagir e aprender sobre o meio ambiente em geral e reconhecer plenamente a oportunidade que o confronta. Deve também olhar para frente a fim de visualizar como fazer seu negócio crescer e ter sucesso. Trata-se, portanto, de um processo interativo de mão dupla, onde o indivíduo desenvolve uma apreciação clara sobre os seus pontos fortes e fracos e os de seu potencial negócio em relação ao meio ambiente em geral (COPE, 2005).

Ao conceituar a capacitação empresarial como um reflexo do aprendizado acumulado do empreendedor em potencial, demonstra-se que essa aprendizagem ou o estoque de aprendizagem do empreendedor poderá ser um fator determinante na realização das “tarefas de aprendizagem”, caracterizada pelo conjunto de experiências, competências e habilidades de cada empreendedor, uma vez que a empresa estiver estabelecida (COPE, 2005).

A perspectiva de aprendizagem do empreendedorismo busca esclarecer como os empresários aprendem e se tornam competentes para o desenvolvimento do processo empreendedor, no entanto, alguns empreendedores são mais preparados do que outros (COPE, 2005), tornando-se necessária uma melhor compreensão teórica da aprendizagem do empreendedorismo, pois é através desse processo que os empresários se desenvolvem e se tornam mais capazes (RAE; CARSWELL, 2000).

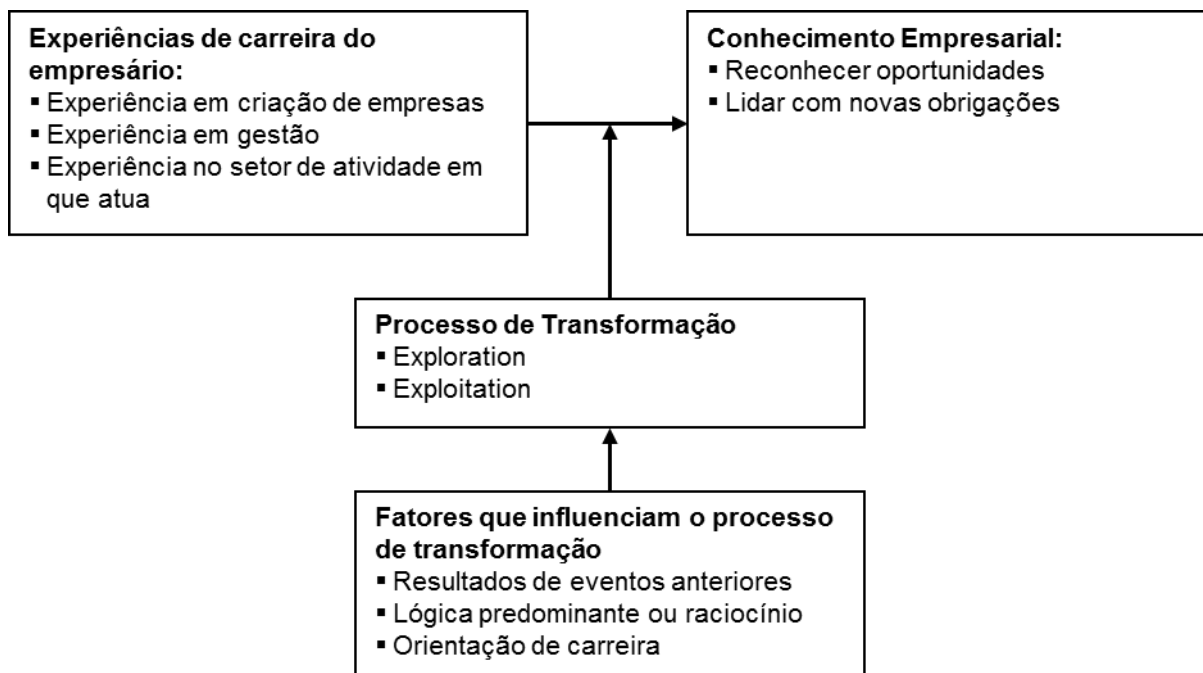
A aprendizagem do empreendedorismo, na visão de Rae e Carswell (2000), consiste em um processo social contínuo em que o indivíduo aprende com suas próprias experiências e observando as experiências dos outros, desenvolve suas próprias teorias, que por sua vez, passam a servir de exemplo para o aprendizado de outros indivíduos e são readaptadas. Trata-se de um processo contínuo que promove o desenvolvimento do conhecimento necessário para ter eficácia na criação e gestão de novos negócios.

Segundo Politis (2005), há uma diferença entre a “experiência empresarial” e o “conhecimento empresarial”. O primeiro conceito refere-se à observação direta sobre a vivência dos empresários em processos de criação de empresas, atividades de gestão e participação em setores empresariais. O segundo reflete o conhecimento

experientialmente adquirido, ou seja, o conhecimento derivado das experiências empresariais.

Nesse contexto, Politis (2005) apresenta uma proposta que demonstra o processo experimental em que a experiência pessoal do empresário é continuamente transformada em conhecimento. Além de expressar a relação direta entre as experiências de carreira dos empresários e o conhecimento empresarial, enfatiza que essa relação é influenciada por um processo de transformação, que por sua vez sofre influência de fatores relacionados a eventos anteriores, orientação de carreira e à lógica predominante. Esse modelo pode ser observado na Figura 6.

Figura 6: Representação conceitual da aprendizagem como um processo experiencial



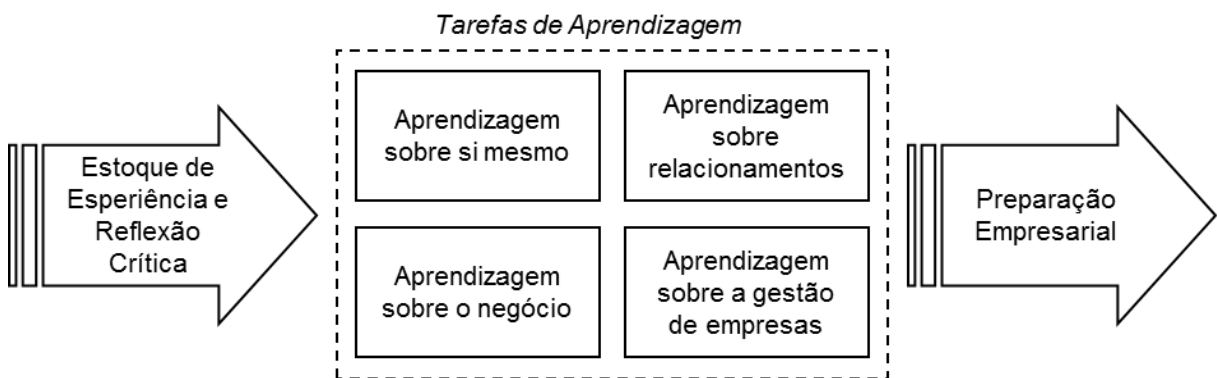
Fonte: Adaptado de Politis (2005).

O resultado da aprendizagem ocorre, conforme demonstrado na Figura 6, com a geração de conhecimento empresarial, traduzido pela capacidade dos empresários em reconhecer oportunidades e de lidar com novas obrigações. A capacidade para reconhecer oportunidades difere entre os indivíduos e isso ocorre em função do nível ou do estoque de informações que cada um já adquiriu no passado e nas propriedades cognitivas para valorizá-las e transformá-las (POLITIS, 2005). Já a capacidade para lidar com obrigações decorrentes de um novo empreendimento, argumenta-se que a experiência anterior aumenta a capacidade do empresário em lidar com tais

responsabilidades e possibilita novos aprendizados, que são facilmente aplicados na criação de novos negócios, produtos ou serviços (POLITIS, 2005).

Analisando a aprendizagem sob uma ótica positivista com o objetivo de entender o que os empreendedores devem aprender para potencializar suas competências no mercado, Cope (2005), apresenta algumas dimensões das “tarefas de aprendizagem” do empreendedorismo que se encontram representadas na Figura 7. A primeira delas refere-se à aprendizagem sobre si mesmo, onde o empreendedor deve entender suas motivações pessoais, conflitos de interesse, objetivos pessoais e familiares. A segunda, é a aprendizagem sobre o negócio, onde se faz necessário o entendimento sobre as oportunidades e ameaças do ambiente, os pontos fortes e fracos do processo de gestão interna e as necessidades de desenvolvimento. A terceira é a aprendizagem sobre o meio ambiente e as redes empresariais, onde se aprende como gerenciar os relacionamentos com clientes existentes e potenciais, fornecedores e concorrentes, além de agentes financeiros e entidades de apoio. A quarta diz respeito à aprendizagem sobre a gestão de negócios, incluindo a aprendizagem sobre como executar e controlar o negócio de forma eficaz, incluindo procedimentos internos para análise do desempenho e estratégias de incentivo. (COPE, 2005).

Figura 7: Dimensões de aprendizagem do empreendedorismo



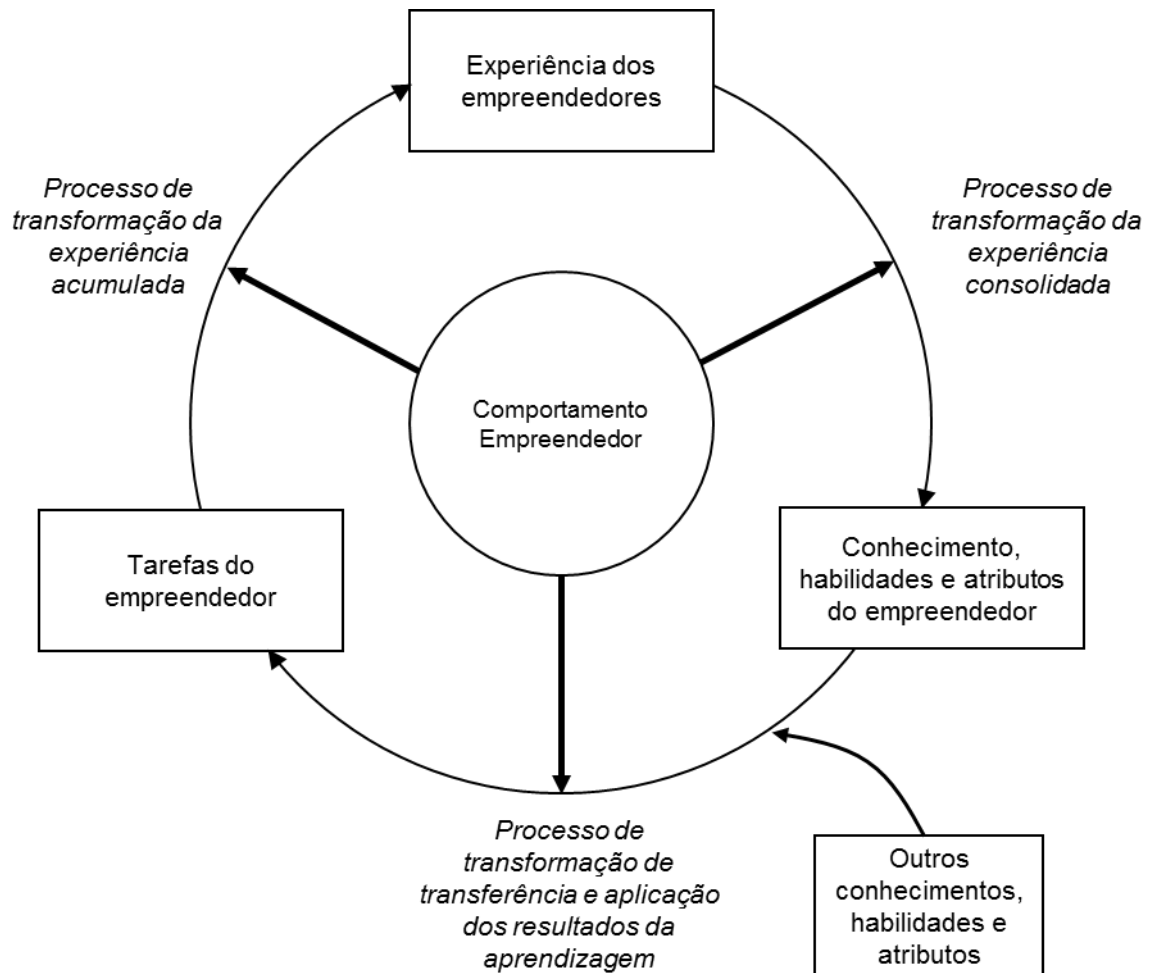
Fonte: Baseado em Cope (2005).

Dessa forma, as “tarefas de aprendizagem”, conceituadas por Cope (2005), representam o conjunto de atividades que o empreendedor deve saber realizar durante o processo de criação de empresas. As “tarefas de aprendizagem” são caracterizadas como o resultado da aprendizagem na visão de Cope (2005) e a

aquisição do conhecimento para a realização dessas tarefas ocorre pela interação das experiências, vivenciadas anteriormente, com a reflexão crítica sobre eventos passados.

Com uma proposta mais recente, Wing Yan Man (2012) apresenta um modelo, conforme ilustrado na Figura 8, de aprendizagem do empreendedorismo elaborado de forma empírica e centrado sobre comportamentos de aprendizagem. Esse modelo reconhece a experiência empresarial como a principal fonte de aprendizagem, influenciada por fatores cognitivos. Trata-se de um processo interativo de auto reforço.

Figura 8: Modelo centrado no comportamento de aprendizagem empresarial



Fonte: Adaptado de Wing Yan Man (2012).

Com o foco no nível comportamental, o modelo de Wing Yan Man (2012) permitiu a inclusão de novas abordagens para o processo de aprendizagem do empreendedorismo. Primeiro, o modelo apresenta três processos de transformação

em que os comportamentos interagem na consolidação, aplicação e acumulação da aprendizagem. Segundo, revela-se que a experiência do próprio empreendedor possui uma relação direta com a aprendizagem em comparação com a experiência de aprendizagem dos outros. Terceiro, o processo interativo de auto reforço envolve a relação entre as tarefas empresariais, a experiência dos empreendedores e o resultado da aprendizagem, traduzida pelos conhecimentos e habilidades dos empreendedores.

Outro aspecto que pode ser observado no modelo Wing Yan Man (2012), é o reconhecimento da existência de outros conhecimentos, habilidades e atributos, como insumo para o processo de transformação e aplicação dos resultados de aprendizagem. Há um reconhecimento, portanto, que a educação e a formação dos empresários devem ser consideradas a partir de uma perspectiva de aprendizagem e inseridas no processo de aprendizagem contínuo (WING YAN MAN, 2012).

Sob outra perspectiva, pesquisadores do campo de empreendedorismo têm utilizado o conceito de capital humano para analisar a sua relação com o sucesso empresarial (BOSMA et al., 2004; DAVIDSSON; HONIG, 2003; KUNGWANSUPAPHAN; SIENGTHAI, 2012; UNGER et al., 2011). Esses pesquisadores consideram vários aspectos ao conceituar o capital humano como a educação formal, a experiência profissional, a experiência com criação de empresas, a experiência em gestão do proprietário, habilidades, conhecimentos e outros (UNGER et al., 2011).

A definição de capital humano, no entanto, originalmente passa pela perspectiva econômica ao avaliar o quanto os indivíduos investem em educação, treinamentos e outros tipos de experiência para adquirir conhecimentos e habilidades (UNGER et al., 2011). O aumento do conhecimento, proporciona aos indivíduos maior capacidade cognitiva e, quando relacionados ao campo do empreendedorismo, entende-se que os mesmos possuem maior capacidade para explorar oportunidades com sucesso (DAVIDSSON; HONIG, 2003).

A teoria do capital humano não explica o processo de transferência e aquisição daquilo que é investido em conhecimentos e habilidades, ou seja, parte-se do princípio de que cada indivíduo possui um estoque de conhecimentos e habilidades que foram conquistadas ao longo dos anos, através do investimento em educação formal, profissional e através da vivência de experiências diversas. Por outro lado, a teoria da aprendizagem busca fazer justamente essa relação de como ocorre a aquisição de

conhecimentos e habilidades em função das vivências anteriores (UNGER et al., 2011).

Conforme exposto, capital humano e aprendizagem são teorias distintas, porém, interligadas por uma relação de causalidade. O capital humano é tido como o resultado do processo de aprendizagem, pois nem tudo aquilo que se investe em capital humano se transforma de fato em conhecimentos e habilidades (UNGER et al., 2011).

A ênfase na abordagem do capital humano neste estudo, se dá com o objetivo de apropriar-se de resultados de estudos no campo do empreendedorismo que buscam analisar a relação causal entre as variáveis do capital humano com o sucesso durante o processo de criação de empresas. Entende-se que ao utilizar o conceito de capital humano, relaciona-se diretamente com os resultados de um processo de aprendizagem, ou seja, o conjunto de conhecimentos e habilidades acumulados pelo empreendedor.

2.3. A aprendizagem do empreendedorismo e a realização de atividades do processo de criação de empresas

Ao realizar as revisões de literatura relacionadas com o processo de criação de empresas e com a aprendizagem do empreendedorismo pretende-se aproximar os dois campos de pesquisa. Busca-se ampliar as discussões em relação à influência da aprendizagem dos empreendedores sobre a realização de atividades durante o processo de criação e sobre o sucesso no desempenho das novas empresas.

De um lado, no campo do empreendedorismo, a realização de atividades do processo de criação de empresas é tida como elemento causal do desempenho futuro das organizações (BORGES; FILION; SIMARD, 2013; DELMAR; SHANE, 2003; LANGE et al., 2007; MANOLOVA et al., 2012). Do outro lado, no campo da aprendizagem do empreendedorismo, os conhecimentos, habilidades e atributos dos empreendedores para a realização de atividades do processo de criação de empresas, são considerados como reflexo do conjunto de experiências dos empreendedores que, através de um processo dinâmico e cíclico de ação e reflexão transformam-se em novos aprendizados (COPE, 2005; POLITIS, 2005; RAE; CARSWELL, 2000; WING YAN MAN, 2012).

Percebe-se dessa forma, uma possível relação entre o conjunto de experiências e conhecimentos adquiridos anteriormente por parte dos empreendedores com a

melhoria da capacidade ou a competência para a realização de atividades do processo de criação de empresas e, conseqüentemente, o atingimento de resultados de desempenho favoráveis por parte das novas empresas. Estudos anteriores se apoiam nessa ideia e buscam avaliar essas relações em diversas perspectivas (BOSMA et al., 2004; CRICK, 2011; DAVIDSSON; HONIG, 2003; DIMOV, 2010; ROBINSON; SEXTON, 1994; UNGER et al., 2011).

Robinson e Sexton (1994) analisaram a relação entre o nível de educação formal e os anos de experiências com o auto emprego, utilizando dados do censo dos Estados Unidos. O auto emprego foi utilizado nesse estudo como uma *proxie* de empreendedorismo. Os resultados apontaram uma forte relação positiva do nível de educação geral com o empreendedorismo e uma relação semelhante, porém menos forte sobre os anos de experiências em relação ao empreendedorismo.

Bosma et al. (2004) realizaram um estudo, utilizando uma base de dados longitudinal de empreendedores holandeses para verificar em que medida o investimento em capital humano, representado pelas experiências anteriores dos empreendedores como donos de negócios e no mesmo segmento de atividade, favorecem o desempenho empresarial, traduzido pela sobrevivência, geração de lucro e geração de empregos. Os resultados apontaram que os investimentos em capital humano afetam as medidas de desempenho empresarial de forma substancial e significativa.

Crick (2011) realizou um estudo de caso longitudinal com a utilização de entrevistas em profundidade para identificar as práticas relacionadas a duas empresas de um empreendedor do ramo de turismo do Reino Unido. A primeira empresa encerrou suas atividades, apesar dos esforços de planejamento e de tentativas de recuperação, em função do desequilíbrio entre o trabalho do empreendedor e as relações pessoais e qualidade de vida. A segunda empresa provou-se bem-sucedida. Os resultados da pesquisa demonstraram que os indivíduos aprendem com erros do passado e levanta a discussão sobre a necessidade de realização de atividades de planejamento do impacto social da criação de uma nova empresa.

Davidsson e Honig (2003), apresentaram um estudo realizado com empreendedores da Suécia com o objetivo de analisar a relação do capital humano e do capital social com três fatores, sendo o surgimento das empresas, a realização de atividades durante o processo de criação de empresas e o desempenho em termos de realização de vendas e o atingimento de equilíbrio entre receitas e despesas.

Nesse estudo, o capital humano foi dividido entre tácito e explícito e traduzido por variáveis como anos de educação formal, anos de experiência como gestor, anos de experiência profissional e experiência prévia com criação de empresas. Os resultados demonstraram uma relação significativa das variáveis de capital humano com o surgimento de empresas, porém, uma relação fraca com a realização de atividades do processo de criação de empresas e nenhuma relação direta com o desempenho em termos de realização de vendas e atingimento de equilíbrio financeiro.

Unger et al. (2011) analisaram a relação do capital humano com o sucesso do processo de criação de empresas, utilizando a técnica de meta-análise em um conjunto de 70 estudos independentes sobre o tema. Para representar o capital humano foram utilizadas variáveis diversas como anos de educação, experiência como donos de empresas, experiência em gestão, experiência em setores específicos de indústrias e outras. Já o sucesso foi caracterizado por medidas que refletiram o tamanho das empresas, o crescimento das empresas e indicadores de rentabilidade. Os resultados demonstraram uma relação global positiva entre o capital humano e o sucesso empresarial, porém, a magnitude da relação variou conforme a concepção sobre capital humano, o contexto da empresa e a escolha de medidas de sucesso. A relação foi maior para os indicadores de capital humano relacionados às tarefas empresariais.

Dimov (2010) analisa a relação da experiência empresarial e da experiência no segmento de indústria com a crença na viabilidade de criação de uma nova empresa e com o surgimento de uma nova empresa. Os resultados foram obtidos com a utilização de dados do PSED I e a utilização de técnicas de regressão logística e demonstram que a experiência empresarial afeta indiretamente o surgimento de empresas, mas que a experiência no segmento de indústria possui uma relação direta e positiva com a mesma variável.

Os resultados dos estudos apresentados demonstram, de forma geral, a existência de uma relação positiva e significativa entre variáveis que representam o resultado do processo de aprendizagem entendido como o conjunto de conhecimentos, habilidades e atributos dos empreendedores, com o sucesso no desempenho das empresas nascentes. No entanto, um pequeno número de resultados aparece também de forma difusa e, de certa forma, contraditório já que, em alguns casos direciona para uma relação forte e, em outros, para uma relação fraca ou inexistente.

As diferenças podem estar associadas com o foco na avaliação direta das variáveis que representam o resultado da aprendizagem sobre o sucesso no desempenho das organizações ao invés de avaliar a relação com o desenvolvimento de atividades do processo de criação de empresas. Partindo do pressuposto sobre a importância da aprendizagem para a realização de atividades do processo de criação de empresas, uma maior ênfase nessa relação poderia tornar mais claro o papel da aprendizagem sobre o processo de criação de empresas, assim como se propõe neste estudo.

Davidsson e Honig (2003) levaram em consideração essa relação, no entanto, os resultados são limitados e os autores sugerem que sejam realizados novos estudos com uma visão transnacional de forma a confirmar ou refutar os resultados obtidos. Unger et al. (2011) encontraram, em seu estudo, uma maior relação da concepção de capital humano relacionado às tarefas empresariais com o desempenho da organização e sugerem um maior esforço nesse sentido para pesquisas futuras.

Seguindo a lógica do modelo de aprendizagem do empreendedorismo de Wing Yan Man (2012), as experiências dos empreendedores são transformadas em conhecimentos habilidades e atributos que, em conjunto com outros conhecimentos como a educação formal, favorecem a realização de atividades ou tarefas do processo de criação de empresas. Apoiando-se nesse modelo, e considerando as recomendações quanto ao estudo mais aprofundado já mencionado, apresenta-se a primeira hipótese desse estudo:

H₁: O histórico de aprendizagem, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, favorece a realização de atividades do processo de criação de empresas.

As atividades do processo de criação de empresas, no entanto, não seguem uma sequência lógica, podem ocorrer em diversos tempos, mas, para fins de sistematização, muitas vezes elas são apresentadas em etapas ou fases (LEVIE; LICHTENSTEIN, 2010; MOROZ; HINDLE, 2012).

O modelo de Borges, Filion e Simard (2008) demonstrado no Quadro 2 da página 21, por exemplo, agrupa as atividades conforme as etapas do processo de criação de empresas. A etapa de preparação é a fase em que já houve a decisão de criar a empresa e iniciam-se as primeiras atividades de fato do processo, incluindo a redação do plano de negócios, a realização de estudos de mercado, a mobilização de recursos

financeiros, a constituição da equipe de trabalho e a constituição da empresa. Já a etapa de lançamento é caracterizada pelo momento em que a empresa começa a se tornar concreta e na qual são realizadas atividades como a organização dos equipamentos, o desenvolvimento dos produtos, a contratação de empregados e a realização da primeira venda.

Considerando essas fases do modelo de criação de empresas de Borges, Filion e Simard (2008), que representam as atividades entre a decisão de criar a empresa e a fase de resultados denominada de consolidação, e o modelo de aprendizagem Wing Yan Man (2012), surge uma necessidade de pesquisa para alcançar um maior nível de detalhe da influência da aprendizagem sobre o processo de criação de empresas. Duas outras hipóteses, consideradas como uma derivação da hipótese H1 são propostas com esse intuito:

H_{1a}: O histórico de aprendizagem, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, favorece a realização de atividades de preparação do processo de criação de empresas.

H_{1b}: O histórico de aprendizagem, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, favorece a realização de atividades de lançamento do processo de criação de empresas.

No campo do empreendedorismo, diversos estudos buscam identificar a influência da realização de atividades durante o processo de criação de empresas sobre o desempenho futuro das organizações (BORGES; FILION; SIMARD, 2013; DELMAR; SHANE, 2003; LANGE et al., 2007; MANOLOVA et al., 2012).

Delmar e Shane (2003) realizaram um estudo com 223 novos empreendimentos suecos demonstrando que a realização de planejamento de negócios nas fases iniciais da empresa reduz o risco de dissolução da empresa e promove o desenvolvimento de novos produtos.

Na mesma linha de estudo, Lange et al. (2007) utilizaram uma amostra de 330 empreendedores para avaliar se a realização de planos de negócios formais durante o lançamento da empresa proporciona desempenhos diferentes daquelas empresas que não o fizeram. Os autores concluem que não há razões para a elaboração de planos de negócios escritos, a menos que o empreendedor necessite levantar capital junto a investidores institucionais.

Manolova et al. (2012) utilizaram dados longitudinais de empreendedores nascentes da Noruega para avaliar a influência de grupos de atividades do processo de criação de empresas sobre o surgimento da nova empresa. Os resultados sugerem que as organizações que se dedicam à realização de um maior número de atividades são mais propensas a permanecer no mercado.

Borges, Filion e Simard (2013) realizaram um estudo com 175 empresas de regiões da Província de Québec, Canadá com o objetivo de analisar se o tempo que os empreendedores utilizam para a realização de atividades e as dificuldades que eles encontram influenciam o desempenho das novas empresas. Os resultados apontam que a rapidez com que as atividades são realizadas não possuem relação com o desempenho, mas que dificuldades, encontradas ligadas ao acesso e gestão de recursos financeiros e ao mercado, possuem relação com o desempenho.

Os estudos relatados evidenciam o dinamismo do processo de criação de empresas, principalmente quando analisado sob a ótica de suas inúmeras atividades ou tarefas e a existência de uma relação positiva entre a forma com que o processo de criação de empresas é conduzido pelos empreendedores e os resultados de desempenho obtidos. Dessa forma, parte-se do pressuposto de que a aprendizagem do empreendedorismo influencia diretamente os conhecimentos, habilidades e atributos dos indivíduos para realizar as atividades do processo de criação de empresas, e essas, por sua vez e em conjunto com as competências adquiridas, influenciam o desempenho das organizações. Com o objetivo de reforçar o estudo dessa relação, apresenta-se mais uma hipótese de pesquisa:

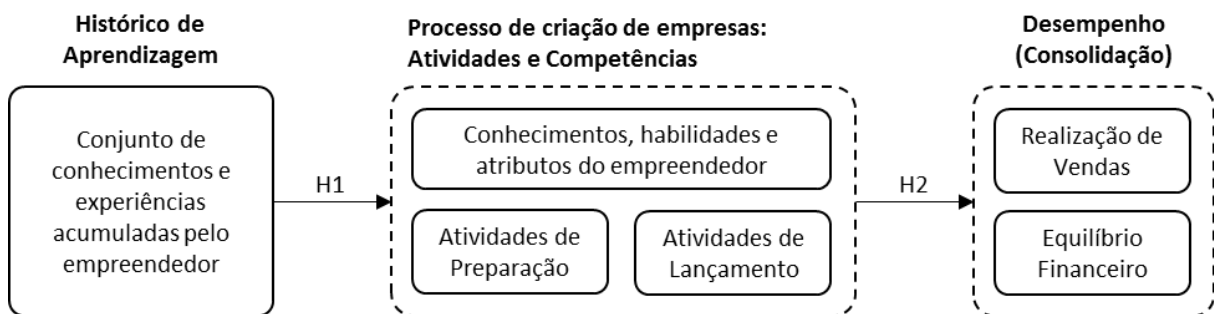
H₂: O histórico de aprendizagem e a realização de atividades do processo de criação de empresas aumentam a probabilidade de se atingir um desempenho favorável.

O desempenho em estudos sobre o empreendedorismo é muito discutido e assume diversas formas, podendo ser um indicador de surgimento da empresa, de sobrevivência, de rentabilidade ou lucratividade, de realização de vendas, de geração de empregos, de faturamento entre outros (BOSMA et al., 2004; DAVIDSSON; HONIG, 2003; DELMAR; SHANE, 2003; HOPP, 2012; LANGE et al., 2007; UNGER et al., 2011). O detalhamento sobre a forma como o desempenho será medido nesse estudo será feito na seção 3.3.1 na página 53 que aborda o método de pesquisa. No entanto, torna-se importante nesse momento, defini-lo de duas formas: a) a primeira considera a capacidade das empresas em se manter operacional através da

realização de vendas; b) a segunda considera a capacidade das empresas em gerar lucro através do equilíbrio entre receitas e despesas. Essas variáveis também foram utilizadas por Davidsson e Honig (2003) e Hopp (2012) em seus estudos. Além disso, Borges, Filion e Simard (2008) consideram esses dois indicadores em seu modelo, como a representação da etapa de consolidação da empresa, ou seja, o momento em que a empresa garante a sua presença no mercado e passa a obter resultados.

As hipóteses propostas neste estudo, possuem o objetivo de aprofundar a discussão sobre a influência do histórico de aprendizagem dos empreendedores sobre a realização de atividades durante o processo de criação de empresas e sobre o desempenho das organizações. Essas relações podem ser melhor compreendidas pela representação da Figura 9.

Figura 9: Construção teórica de integração entre a aprendizagem do empreendedorismo e o processo de criação de empresas



Fonte: Adaptado de Wing Yan Man (2012) e Borges, Filion e Simard (2008).

Algumas características importantes podem ser observadas na construção teórica representada na Figura 9. Primeiro, a relação por etapas onde o histórico de aprendizagem possui uma relação causal com as atividades do processo de criação de empresas e esses, por consequência, possuem uma relação causal com o desempenho das empresas traduzido pela realização de vendas e o equilíbrio financeiro. Segundo, o caráter dinâmico da aprendizagem no qual ao mesmo tempo em que os empreendedores realizam atividades do processo de criação de empresas, novos conhecimentos habilidades e atributos são gerados e assimilados. Terceiro, o detalhamento da relação causal do histórico de aprendizagem com as atividades do processo de criação de empresas, levando-se em consideração as etapas de preparação e de lançamento.

2.4. Projeto PSED

Este estudo utilizou o conjunto de dados do Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II (PSED II). Esse painel é um conjunto de dados longitudinais de indivíduos envolvidos no processo de iniciar um negócio, abrange todos os tipos de criação de empresas retirados de uma amostra representativa de empresas nascentes dos Estados Unidos e inclui variáveis que possibilitam o acompanhamento dos primeiros anos do processo de criação de empresas (REYNOLDS; CURTIN, 2007) .

A primeira versão do Panel Study of Entrepreneurial Dynamics (PSED I) foi coordenada pelo Instituto de Pesquisas Sociais da Universidade de Michigan e desenvolvida entre os anos de 1998 a 2000 nos Estados Unidos. O PSED I serviu como base para a construção de outras bases de dados longitudinais que foram implementadas no Canadá (2002), Holanda (2000), Noruega (1998) e Suécia (2000), e inspirou o processo de identificação de empreendedores em amostras representativas da população para outros projetos de caráter transversal, como é o caso do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). O PSED II foi então iniciado novamente nos anos de 2005 e 2006 e considerado uma versão melhorada dos projetos anteriores, já que trouxe medidas mais confiáveis, envolveu-se em temas críticos para o processo de criação de empresas e utilizou uma amostra maior de empreendedores nascentes (REYNOLDS; CURTIN, 2007).

Bases de dados longitudinais para o estudo do empreendedorismo, como é o caso do PSED, fornecem subsídios para três tipos de análises principais que são: a) quais os tipos e características de indivíduos que iniciam um processo de criação de empresas; b) o que acontece durante o processo de criação de empresas e; c) quais características dos indivíduos e quais atividades estão associadas aos diferentes resultados de desempenho das novas empresas (REYNOLDS; CURTIN, 2007).

Segundo Davidsson e Gordon (2012), o PSED foi o primeiro projeto em grande escala que permitiu a realização de pesquisas com uma abordagem longitudinal para entender como ocorre o processo de criação de uma nova empresa. A principal característica de projetos como este, é a capacidade de identificar, em uma amostra aleatória, empreendedores em um estágio muito inicial do processo de criação de uma empresa e poder acompanhá-lo durante os anos que se seguem. Esse aspecto permite a redução de viés relacionado à sobrevivência das empresas (DAVIDSSON; GORDON, 2012).

Ramos-Rodriguez et al. (2015) elaboraram um estudo bibliométrico comparativo entre as publicações relacionadas aos projetos PSED e GEM e apresentam os estudos de maior relevância com base no número de citações e na ligação com outros trabalhos. Como resultado, a publicação de Gartner et al. (2004) apresenta-se como a mais relevante. Trata-se de um livro que descreve os princípios sobre a construção do PSED, além de temas relacionados ao processo de criação de empresas, antecedentes pessoais e características dos indivíduos. Além desse, outros estudos relevantes são citados, conforme apresentado no Quadro 3.

Quadro 3: Estudos de maior relevância com a utilização do PSED

Autores	Temática de estudos com o uso do PSED
Gartner et al. (2004)	Descrevem os princípios sobre a construção do PSED, além de temas relacionados ao processo de criação de empresas, antecedentes pessoais e características dos indivíduos.
Carter et al. (2003)	Analizam as razões para se tornar um empreendedor.
Delmar e Scott (2003)	Abordam a importância do plano de negócios.
Shane e Venkataraman (2000)	Tratam sobre a existência, a descoberta e a decisão de explorar oportunidades.
Reynolds e White (1997)	Propõem um modelo do processo empreendedor em quatro fases.
Delmar e Scott (2004)	Demonstram que as atividades que geram legitimidade reduzem o risco de fracasso.
Aldrich (1999)	Desenvolve a teoria da evolução das organizações.
Reynolds et al. (2004)	Descrevem o painel PSED e analisam as diferenças demográficas entre os empresários emergentes.
Shaver e Scott (1991)	Analizam a decisão de criar um negócio a partir de uma perspectiva psicológica.

Fonte: Adaptado de Ramos-Rodrigues et al. (2015).

Ao analisar as publicações que utilizaram o PSED dos Estados Unidos com foco na temática da aprendizagem, poucos estudos são identificados (BARNIR, 2014; HOPP; SONDEREGGER, 2015; KIM; ALDRICH; KEISTER, 2006; YUSUF, 2011). Kim, Aldrich e Keister (2006) analisam a importância dos recursos financeiros, de capital humano e de capital cultural para o surgimento de empresas. Yusuf (2014) explora a forma de retirada do processo de criação de empresas sob a perspectiva da aprendizagem. BarNir (2014) avaliam os efeitos diretos e indiretos da experiência gerencial dos empreendedores sobre a inovação nas empresas. Hopp e Sonderegger (2015) analisam a influência da experiência anterior dos empreendedores sobre o surgimento das empresas.

A escolha do PSED II como amostra para esse estudo baseou-se em diversos fatores que incluem questões de exclusividade, confiabilidade, característica

longitudinal da base e a aproximação com os objetivos de estudo. A exclusividade se dá pela inexistência de bases similares no Brasil e pelo fato do PSED II ser um conjunto de dados recente e bastante acessível para pesquisas em empreendedorismo. A confiabilidade dos dados é percebida pelo total de publicações de relevância com a utilização da base PSED encontradas na literatura. A característica longitudinal torna-se um fator essencial em conjunto com a aproximação dos objetivos de estudo. O PSED possui diversas variáveis que permitem rastrear as atividades do processo de criação de empresas e avaliar as relações propostas nas hipóteses de pesquisa desse estudo.

3. MÉTODO

Esta seção descreve a metodologia utilizada para o desenvolvimento e teste das hipóteses propostas. Inicialmente será apresentada a amostra de empreendedores que participam do estudo e o desenho da pesquisa; em seguida serão apresentados os métodos de análise de dados e as variáveis do modelo proposto e, finalmente, na última subseção será descrita a forma utilizada para o tratamento e análise dos resultados.

3.1. Amostra

Os casos envolvidos no PSED II foram selecionados a partir de uma triagem com a utilização de entrevistas telefônicas de discagem aleatória para indivíduos da população dos Estados Unidos entre outubro de 2005 e janeiro de 2006. A partir dessa amostra, os empreendedores nascentes, definidos como indivíduos que iniciam atividades empresariais, foram identificados.

Para ser considerado um empreendedor nascente, o indivíduo deveria: a) considerar-se em um processo de criação de empresas; b) ter sido envolvido em algum comportamento para implementar uma nova empresa, como ter procurado um empréstimo bancário, ter preparado um plano de negócios, ter olhado um local para o novo negócio; c) deter parte do novo empreendimento; e d) o novo empreendimento ainda não ter se tornado uma empresa em funcionamento (REYNOLDS; CURTIN, 2008). O Quadro 4 apresenta um resumo da amostra utilizada para a triagem e dos empreendedores identificados com base nos critérios acima.

Quadro 4: Dados de entrevistas do PSED II

Etapa do PSED II	Período de Realização	Intervalo de Tempo da 1ª Entrevista	Tamanho da Amostra	Tempo de Entrevista
Triagem	Out 2005 a Jan 2006		31.845	2 min.
A - 1ª Entrevista	Out 2005 a Jan 2006		1.214	60 min.
B - 2ª Entrevista		12 meses	972	60 min.
C - 3ª Entrevista		24 meses	746	60 min.
D - 4ª Entrevista		36 meses	527	60 min.
E - 5ª Entrevista		48 meses	435	60 min.
F - 6ª Entrevista		60 meses	375	60 min.

Fonte: Reynolds e Curtin (2008).

A partir da triagem inicial com 31.845 indivíduos, 1.214 empreendedores nascentes foram identificados e com os quais foram realizadas entrevistas com maior profundidade em intervalos de aproximadamente um ano, a fim de obter informações contínuas sobre o processo de criação de empresas (REYNOLDS; CURTIN, 2008). Os períodos de realização da pesquisa são classificados por letras, onde o período A representa as entrevistas realizadas no primeiro ano do painel de dados e a letra F representa o último ano.

Cada período do PSED II utilizou-se de questionários que abordaram temas diversos como o status, tipo e localização do negócio, as atividades realizadas durante o processo de criação da empresa, os investimentos necessários, as relações entre sócios, os resultados obtidos e inúmeros outros. A relação completa dos temas ou categorias de perguntas utilizadas no PSED II e o número de perguntas em cada tema podem ser observados no Quadro 5.

Quadro 5: Categorias de perguntas do PSED II

Categoria	Entrevistas Realizadas por Período					
	A	B	C	D	E	F
A: status do negócio	8	3	3	2	3	2
B: tipo e localização do negócio	11	11	11	11	11	11
C: forma legal do negócio	5	5	5	5	5	5
D: atividades iniciais	29	29	29	29	29	29
E: atividades iniciais de finanças	37	37	37	37	37	37
F: atitudes ante a concorrência	11	11	11	11	11	11
G: proprietários, não proprietários e ajudantes	16	12	12	12	12	12
H: demografia do proprietário	27	28	28	28	28	28
J: relacionamento dos proprietários	3	3	3	3	3	3
K: proprietários da pessoa jurídica	8	8	8	8	8	8
M: demografia dos não proprietários relevantes	16	16	16	16	16	16
N: demografia dos ajudantes	15	0	0	0	0	0
P: recursos da comunidade	12	0	0	0	12	12
Q: investimentos iniciais, dívidas e valor líquido	15	14	14	14	14	14
R: investimentos iniciais da pessoa jurídica	37	34	34	34	34	34
S: mercado e concorrência	14	14	14	14	14	14
T: expectativas futuras e motivação	7	6	6	6	6	6
W: motivação dos respondentes	14	0	0	0	0	0
X: informação dos respondentes	18	7	7	7	7	7
Y: características dos respondentes	16	0	0	0	0	0
Z: informações familiares	27	12	12	12	12	12

Fonte: Reynolds e Curtin (2008).

Observando-se o Quadro 5, percebe-se que a forma como o PSED II foi estruturado e segmentado, por temas ou categorias, favorece a identificação de variáveis relacionadas aos objetivos desta pesquisa, que buscam investigar a influência do histórico de aprendizagem dos empreendedores sobre o processo de criação e o desempenho das empresas. Este estudo, em especial, utilizou variáveis relacionadas às categorias A (status do negócio), C (forma legal do negócio), D (atividades iniciais), E (atividades iniciais de finanças), G (dados sobre proprietários), H (demografia do proprietário) e Z (informações familiares).

3.2. Desenho da Pesquisa

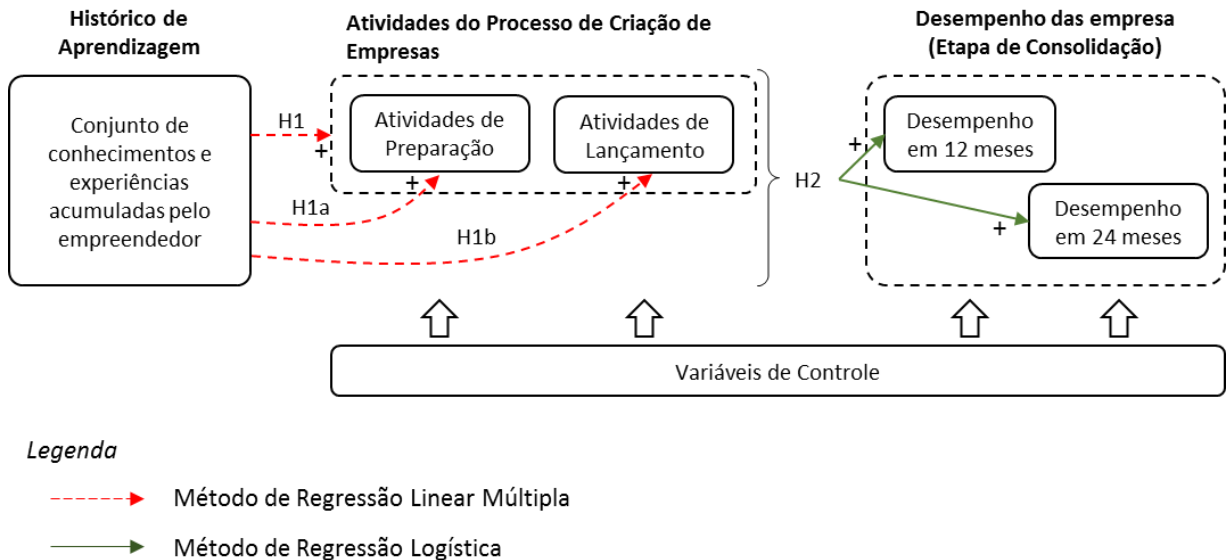
Para apresentação inicial do desenho da pesquisa realizado neste trabalho, utiliza-se o roteiro proposto por Cooper e Schindler (2011), que define o estudo em questão como formal, já que se utiliza de métodos quantitativos e fontes de dados secundários. O objetivo do estudo é classificado como causal explanatório, por avaliar como uma ou mais variáveis produzem mudanças em outra; a dimensão do tempo utilizada é classificada como transversal e longitudinal, caracterizando-se como dados em painel, já que se utiliza de mais de um período do PSED II.

As pesquisas realizadas com análises transversais estáticas sobre empreendedores podem gerar viés por confundir as ações tomadas pelos empresários com as oportunidades e ameaças que o ambiente empreendedor oferece (DELMAR; SHANE, 2003). Amostras transversais de empreendedores normalmente são constituídas com casos de empresas já estabelecidas e em um determinado momento do processo de criação de empresas, limitando o pesquisador quanto a análises de diferentes aspectos durante as fases do processo de criação de empresas (DAVIDSSON; HONIG, 2003).

Com o objetivo de mitigar os problemas apresentados por amostras transversais, este estudo utilizou-se do PSED II, mais especificamente, dos três primeiros períodos do PSED II, que representam a pesquisa inicial (Entrevista A), e as duas entrevistas subsequentes realizadas com 12 meses (Entrevista B) e 24 meses (Entrevista C) após a primeira entrevista. Dessa forma, pôde-se observar características individuais dos empreendedores iniciais e a sua relação com a realização de atividades do processo de criação de empresas durante o primeiro e segundo ano de atividades assim como os resultados de desempenho dos empreendimentos. A Figura 10 apresenta o

desenho das relações causais realizadas nesse estudo, assim como, a indicação dos métodos para a análise de cada hipótese do modelo.

Figura 10: Desenho das relações e métodos utilizados no estudo



Fonte: Elaborado pelo autor

As hipóteses H1, H1a e H1b, foram analisadas através do método de regressão linear múltipla (RL) indicando a relação causal do histórico de aprendizagem dos empreendedores com a realização de atividades do processo de criação de empresas. Essa análise é feita tanto para o período A como para o período B do PSED II, ou seja, três modelos foram utilizados para testar as hipóteses H1, H1a e H1b em relação às atividades realizadas no período A do PSED II e mais três modelos foram utilizados para testar as mesmas hipóteses, porém, para o período B.

A hipótese H2 foi analisada com a utilização do método de regressão logística (LOGIT) possibilitando identificar a probabilidade do novo empreendimento atingir o ponto de equilíbrio financeiro, representando pelo equilíbrio entre receitas e despesas, e a probabilidade da empresa se manter operacional através da realização de vendas. Esses resultados caracterizam o desempenho ou a etapa de consolidação do empreendimento, em função do histórico de aprendizagem dos empreendedores e da realização de atividades do processo de criação de empresas. A hipótese H2 foi testada para o período B (12 meses) e para o período C (24 meses) do PSED II, buscando-se entender as relações causais em diferentes momentos do processo de criação de empresas.

O desenho de pesquisa prevê ainda a inclusão de variáveis de controle que possibilitam um melhor ajustamento dos modelos estatísticos e representam outros elementos que também podem influenciar as hipóteses de pesquisa e que são fundamentados na literatura.

O Quadro 6 apresenta um resumo de todos os modelos especificados na realização deste estudo.

Quadro 6: Modelos estatísticos especificados na realização do estudo

Modelo	Método	Variável Dependente	Variáveis Explicativas	Hipótese de Pesquisa
RL-1	RL	Atividades no Período A	Histórico de Aprendizagem *	H1
RL-2	RL	Atividades de Preparação no Período A	Histórico de Aprendizagem *	H1a
RL-3	RL	Atividades de Lançamento no Período A	Histórico de Aprendizagem *	H1b
RL-4	RL	Atividades no Período B	Histórico de Aprendizagem *	H1
RL-5	RL	Atividades de Preparação no Período B	Histórico de Aprendizagem *	H1a
RL-6	RL	Atividades de Lançamento no Período B	Histórico de Aprendizagem *	H1b
LOGIT-1	LOGIT	Ponto de Equilíbrio no Período B	Histórico de Aprendizagem *	H2
LOGIT-2	LOGIT	Ponto de Equilíbrio no Período B	Histórico de Aprendizagem * Atividades no período A	H2
LOGIT-3	LOGIT	Ponto de Equilíbrio no Período C	Histórico de Aprendizagem * Atividades no período B	H2
LOGIT-4	LOGIT	Vendas no Período B	Histórico de Aprendizagem *	H2
LOGIT-5	LOGIT	Vendas no Período B	Histórico de Aprendizagem * Atividades no período A	H2
LOGIT-6	LOGIT	Vendas no Período C	Histórico de Aprendizagem * Atividades no período B	H2

Fonte: Elaborado pelo autor.

* O Histórico de Aprendizagem representa quatro variáveis que são: anos de escolaridade, anos de experiência em gestão, número de empresas que já criou e uma variável binária informando se o negócio originou-se de experiência do trabalho anterior.

3.3. Métodos de Análise de Dados e Especificação de Modelos

Para responder aos objetivos desse estudo, inicialmente foi utilizado o método estatístico de regressão linear múltipla. De forma geral, a análise de regressão busca analisar a dependência de uma variável em relação a uma ou mais variáveis, visando estimar o valor médio da primeira em termos dos valores conhecidos das segundas (GUJARATI, 2011, p. 39). A dependência a que se refere o conceito anterior pode ser traduzida de forma geral na correlação entre as variáveis independentes e a variável

dependente em termos de direção (positiva ou negativa) e intensidade (forte ou fraca). De forma específica, a regressão linear permite prever a variável dependente em função das variáveis independentes.

A regressão linear múltipla é um método de estimação estatística e para que se possa interpretá-la e produzir inferências estatísticas, são necessárias algumas análises em relação às variáveis do modelo e o termo de erro. O modelo clássico de regressão linear padrão (MCRL) é composto por alguns pressupostos que precisam ser satisfeitos para que a análise de mínimos quadrados ordinários possa ser adequadamente utilizada. São eles: (1) linearidade dos parâmetros; (2) independência dos valores de X em relação ao termo de erro; (3) valor médio do termo de erro igual a zero; (4) homocedasticidade dos termos de erro; (5) ausência de correlação entre os termos de erro; (6) número de observações maior que o número de parâmetros; (7) variabilidade dos valores de X e ausência de *outliers*; (GUJARATI, 2011, p. 84).

O atendimento aos pressupostos acima mencionados é realizado através de testes estatísticos que foram utilizados nesse estudo para a análise de cada modelo processado. O teste *t* avalia cada coeficiente das variáveis inseridas no modelo e testa a hipótese de que os mesmos sejam iguais a zero. O teste *f* é conhecido como um teste de significância geral do modelo e verifica a hipótese conjunta de que os coeficientes sejam, conjunta ou simultaneamente, iguais a zero. O coeficiente de determinação (R^2) verifica a qualidade do ajuste do modelo aos dados, sendo interpretado como a proporção de variância da variável dependente explicada pela variação das variáveis independentes (GUJARATI, 2011, p. 248).

Além dos testes citados até o momento que são incorporados aos resultados dos modelos e analisados de forma explícita, outros testes foram realizados para verificar a normalidade dos resíduos, a heterocedasticidade dos termos de erros, a multicolinearidade e consistência dos regressores de cada modelo.

As hipóteses H1, H1a e H1b buscam identificar a relação causal entre o histórico de aprendizagem, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, com o desenvolvimento de atividades do processo de criação de empresas. Com base na integração teórica sobre aprendizagem do empreendedorismo e processo de criação de empresas, estimou-se os resultados através do método RL, utilizando a especificação demonstrada no Quadro 7.

Quadro 7: Especificação dos modelos RL

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 \text{anos_escolaridade}_i + \beta_3 \text{anos_exp_gestao}_i + \beta_4 \text{num_emp_criou}_i + \beta_5 \text{origem_negocio}_i \\ + \beta_6 \text{assoc}_i + \beta_7 \text{pais_emp}_i + \beta_8 \text{estado_civil}_i + \beta_9 \text{equipe}_i - \beta_{10} \text{genero}_i - \beta_{11} \text{idade}_i \\ + \varepsilon_i, \text{ onde:}$$

Y_i = Variável dependente que representa o conjunto das tarefas empreendedoras

β_1 = A constante do modelo

ε_i = Termo de erro que representa as variáveis não identificadas no modelo

Fonte: Elaborado pelo autor.

A hipótese H2 foi analisada com a utilização do método de regressão logística (Logit). O Logit é um método apropriado para os casos em que a variável dependente do modelo possui uma resposta qualitativa do tipo dicotômica ou binária. A regressão logística testa a probabilidade de um determinado evento acontecer através da equação $L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = \beta_1 + \beta_2 X_i + \dots + \varepsilon_i$ (GUJARATI, 2011, p. 552).

Considerando essa equação, o coeficiente angular β_2 mede a variação em L para uma unidade de variação em X , ou seja, indica quanto o logaritmo das chances favoráveis da variável dependente varia em resposta a mudanças de uma unidade em X .

Assim como no método de regressão linear múltipla, o método Logit também se utiliza de testes para avaliação dos modelos processados. No Logit, a significância dos coeficientes das variáveis independentes, ou seja, o teste da hipótese de que os coeficientes das variáveis são iguais a zero são testados através da estatística Z . Para testar a qualidade do modelo de forma geral, ou seja, se todos os coeficientes angulares são simultaneamente iguais a zero, utiliza-se a estatística da razão de verossimilhança que segue a distribuição de X^2 . Já o coeficiente R^2 , utilizado como medida de qualidade do ajustamento do modelo na regressão linear múltipla não é significativo nos modelos de resposta binária como é o caso do Logit e, no seu lugar, são utilizadas medidas semelhantes, chamadas de *pseudo R^2* (GUJARATI, 2011, p. 559).

A hipótese H2 buscou identificar a relação causal entre o histórico de aprendizagem, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor e, em conjunto, a realização de atividades do processo de criação de empresas, com a probabilidade de se atingir o desempenho, traduzido pelo equilíbrio entre as receitas e despesas dos empreendimentos analisados e a sua capacidade de se manter operacional através da realização de

vendas de produtos e serviços. Com base na integração teórica sobre aprendizagem do empreendedorismo e processo de criação de empresas, estimou-se os resultados através do método Logit utilizando a especificação demonstrada no Quadro 8.

Quadro 8: Especificação dos modelos LOGIT

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = \beta_1 + \beta_2 \text{conjtv_total}_i + \beta_3 \text{anos_escolaridade}_i + \beta_4 \text{anos_exp_gestao}_i \\ + \beta_5 \text{num_emp_criou}_i + \beta_6 \text{origem_negocio}_i + \beta_7 \text{assoc}_i + \beta_8 \text{pais_emp}_i \\ + \beta_9 \text{estado_civil}_i + \beta_{10} \text{equipe}_i - \beta_{11} \text{genero}_i - \beta_{12} \text{idade}_i + \varepsilon_i, \text{ onde:}$$

L_i = Variável dependente que representa o desempenho das empresas

β_1 = A constante do modelo

ε_i = Termo de erro que representa as variáveis não identificadas no modelo

Fonte: Elaborado pelo autor.

3.3.1. Variáveis dependentes

A realização desse estudo levou em consideração cinco variáveis dependentes, sendo três delas representando o conjunto de atividades realizadas pelos empreendedores durante o processo de criação de empresas e utilizadas para testar as hipóteses H1, H1a e H1b e as outras duas representando o desempenho das empresas através do equilíbrio entre receitas e despesas e a capacidade de se manter operacional através da realização de vendas de produtos e serviços. As duas últimas foram utilizadas para testar a hipótese H2.

O método para criação das três primeiras variáveis relacionadas ao conjunto de atividades realizadas pelos empreendedores durante o processo de criação de empresas foi semelhante aos realizados por Delmar e Shane (2003) e Davidsson e Honig (2003) em seus trabalhos. Inicialmente foi feita uma pesquisa na base de dados do PSED II, em busca de perguntas que pudessem expressar as atividades realizadas por empreendedores durante o processo de criação de uma empresa e, para tanto, utilizou-se como referência, o quadro de etapas e atividades do processo de criação de empresas proposto por Borges, Filion e Simard (2008), que além de citar as principais atividades do processo, permite a segregação por etapas. Como resultado dessa pesquisa, foram selecionadas 21 perguntas, sendo 7 classificadas como atividades de preparação no processo de criação de empresas e 14 classificadas como atividades de lançamento, conforme apresentado no Quadro 9.

Quadro 9: Perguntas do PSED II que representam as atividades do processo de criação de empresas

C*	Perguntas / Conjunto de atividades	P**
P	D20. Já foi feito um esforço para conversar com potenciais clientes sobre os produtos ou serviços deste novo negócio?	+1
P	D22. Já foi feito um esforço para coletar informações sobre os concorrentes deste novo negócio?	+1
P	D24. Já foi feito um esforço para definir as oportunidades de mercado para este novo negócio?	+1
P	D28. Já foi feito algum esforço para determinar os requisitos regulamentares para este novo negócio, tais como licenças de exploração, licenças, ou normas de saúde e segurança?	+1
P	D26. Já foram realizadas projeções financeiras, tais como projeções de fluxo de caixa ou análises de ponto de equilíbrio para este novo negócio?	+1
P	D2a. A forma atual do seu plano de negócios é não escrita?	+1
P	D2b. A forma atual do seu plano de negócios é informalmente escrita?	+1
P	D2c. A forma atual do seu plano de negócios é formalmente escrita?	+1
L	E24a. Já foi disponibilizado uma forma de contato por telefone com seus clientes?	+1
L	E24b. Já foi disponibilizado uma forma de contato por e-mail ou site de internet?	+1
L	D6a. O produto ou serviço que este novo negócio vai vender ainda está em fase de ideia?	0
L	D6b. O produto ou serviço que este novo negócio vai vender ainda está sendo desenvolvido?	+1
L	D6c. O produto ou serviço que este novo negócio vai vender está em fase de teste com clientes?	+1
L	D6d. O produto ou serviço que este novo negócio vai vender está completamente desenvolvido e pronto para venda / entrega?	+1
L	E9. Existem administradores ou empregados, incluindo subempreiteiros exclusivos, atualmente trabalham 35 horas ou mais por semana para este novo negócio, sem contar com os proprietários?	+1
L	H17. Algum dos proprietários desse negócio já começaram a dedicar 35 horas ou mais por semana para esse novo negócio?	+1
L	G13. Outras pessoas, que não possuem participação na propriedade da empresa, deram alguma contribuição distinta para a fundação deste novo negócio, como planejamento, desenvolvimento, recursos financeiros, materiais, treinamento ou serviços de negócios?	+1
L	E11. Já foi feita a abertura de uma conta bancária para utilização exclusiva deste novo negócio?	+1
L	E18. Um contador já foi contratado para este novo negócio?	+1
L	E5. Já existe algum crédito estabelecido junto aos fornecedores?	+1
L	D16. Esse novo negócio já possui equipamentos, instalações ou propriedade comprada ou alugada?	+1
L	D9. Já foram realizados esforços de marketing ou promocionais para a venda dos produtos ou serviços desse novo negócio?	+1
L	D18. As compras de matérias-primas, estoques e suprimentos já foram realizadas para esse negócio?	+1
L	A4. O nome da empresa já foi registrado na agência governamental apropriada?	+1
L	C1. A forma jurídica deste novo negócio já foi definida?	+1
L	C2. A forma jurídica deste novo negócio já foi registrada na agência governamental apropriada?	+1

Fonte: Elaborado pelo autor.

* Representa a etapa de realização da tarefa sendo P a preparação e L o lançamento.

** Representa a pontuação dada a cada resposta sim.

Todas as perguntas selecionadas e classificadas proporcionam respostas binárias, ou seja, do tipo sim ou não, sendo que algumas delas também oferecem a opção de resposta não, porém será feito no futuro. Para criar a variável conjunta que representa as atividades do processo de criação de empresas, para cada resposta

sim foi definido o valor 1 e para cada resposta *não* ou *não sei* foi definido o valor 0. Dessa forma, criou-se a primeira variável dependente (*conjtv_total*) com uma escala de 0 a 25, onde o 0 significa que o empreendedor não realizou nenhuma atividade do processo de criação de empresas e 25 significa que o empreendedor realizou o número máximo de atividades selecionadas para esse estudo.

Algumas perguntas possuem respostas, representando uma sequência de atividades. A pergunta D2, listada no Quadro 9 da página 54, possibilita a seleção de três respostas sobre a forma do plano de negócios, sendo que a primeira é não escrita, a segunda é informalmente escrita e a terceira é formalmente escrita. Assim como em Davidsson e Honig (2003), considerou-se para esse caso uma sequência crescente de atividades, onde o plano de negócios não escrito é considerado apenas uma atividade e o plano de negócios formalmente escrito é considerado um total de três atividades, partindo do princípio de que esse último é o status mais avançado da atividade e que para se chegar a esse ponto foi necessário realizar as duas sequências anteriores. O mesmo raciocínio foi utilizado na questão D6, listada no Quadro 9, sobre o desenvolvimento de produtos, onde foi considerado zero para os casos em que o produto ou serviço ainda está em fase de ideia e 3 para os produtos ou serviços que já estão totalmente desenvolvidos e prontos para serem comercializados. Dessa forma, entende-se uma evolução em que a primeira etapa foi a concepção da ideia (zero), a segunda foi o desenvolvimento do produto (1 atividade), o terceiro foi o teste com clientes (2 atividades) e por último a finalização e disponibilização para venda (3 atividades).

A segunda e terceira variáveis, são derivadas da primeira e representam o conjunto de atividades de preparação e o conjunto de atividades de lançamento. Essa derivação propiciou verificar se o histórico de aprendizagem dos empreendedores favorece essas atividades de forma diferente e em qual intensidade. A variável que representa as atividades de preparação (*conjtv_preparacao*) foi composta por uma escala de 0 a 8 atividades. A variável que representa as atividades de lançamento (*conjtv_lancamento*) foi composta por uma escala de 0 a 17 atividades. As perguntas relacionadas a cada um dos conjuntos de atividades estão listadas no Quadro 9 da página 54 e classificadas na primeira coluna com a letra *P* para as atividades de preparação e a letra *L* para as atividades de lançamento.

Cada uma das perguntas selecionadas foi analisada para o período A e B do PSED II, ou seja, na fase inicial e aos 12 meses. Todas as perguntas selecionadas e

realizadas no período A (primeiro período de pesquisa), foram realizadas novamente no período B (12 meses após o primeiro) com o intuito de confirmar a resposta positiva nos casos dos empreendedores que já haviam respondido sim anteriormente e verificar a evolução na realização de atividades de criação de empresas para o caso dos empreendedores que responderam não nas primeiras entrevistas. Dessa forma, foi possível criar duas variáveis representando a evolução do conjunto das atividades do processo de criação de empresas no período A e no período B para cada um dos três grupos já mencionados, total de atividades, atividades de preparação e atividades de lançamento. Essas variáveis foram analisadas em função do histórico de aprendizagem dos empreendedores, que será detalhado na seção 3.3.2 na página 57. O quadro 10 apresenta um resumo das variáveis dependentes criadas para a primeira etapa do estudo, que analisou as hipóteses H1, H1a e H1b, e as suas características.

Quadro 10: Variáveis dependentes para análise de atividades do processo de criação de empresas

Descrição	Variáveis		Escala
	Período A	Período B	
Total de Atividades	conjtv_total_A	conjtv_total_B	De 0 a 25 atividades
Atividades de Preparação	conjtv_preparacao_A	conjtv_preparacao_B	De 0 a 8 atividades
Atividades de Lançamento	conjtv_lancamento_A	conjtv_lancamento_B	De 0 a 17 atividades

Fonte: Elaborado pelo autor.

Duas outras variáveis dependentes foram utilizadas para análise da hipótese H2, caracterizando o desempenho dos empreendimentos e, para tanto, optou-se por utilizar as perguntas A30 e A32 dos períodos B e C do PSED II, conforme demonstrado no Quadro 11 da página 57. A pergunta A30 analisa se as empresas receberam algum dinheiro da venda de produtos e serviços por mais de seis dos últimos doze meses, o que demonstra se as empresas se mantiveram operacionais durante o período analisado. Já a pergunta A32 questiona se as receitas mensais foram maiores que as despesas mensais em pelo menos seis meses dos últimos doze meses, caracterizando assim a lucratividade das empresas.

Essas variáveis foram utilizadas como medidas de desempenho nos estudos de Davidsson e Honig (2003), que analisaram a relação do capital social e capital humano no desempenho das empresas nascentes; Steffens, Terjesen e Davidsson (2012), que analisaram a relação entre a composição da equipe empreendedora e o sucesso do negócio e Hopp (2012), que buscou identificar se as experiências de trabalhadores

voluntários influenciam no sucesso do negócio. Os dois primeiros trabalhos utilizaram dados do PSED da Suécia e o último utilizou dados do PSED II dos Estados Unidos. Esses autores evidenciam essas medidas como representativas do desempenho das empresas, traduzido na capacidade de se manter operacional e de gerar lucro.

Quadro 11: Variáveis dependentes para análise do desempenho das empresas

Perguntas	Respostas possíveis	Variáveis	
		Período B	Período C
A30 - O novo negócio recebeu algum dinheiro, renda ou taxas pela venda de produtos ou serviços por mais de seis dos últimos doze meses?	Sim; Não; Não sei;	venda_B	venda_C
A32 - As receitas mensais foram maiores que as despesas mensais por mais de seis dos últimos doze meses?	Sim; Não; Não sei;	pe_B	pe_C

Fonte: Elaborado pelo autor.

As duas perguntas selecionadas possuem respostas qualitativas do tipo *sim*, *não* ou *não sei*. Para esse estudo, considerou-se a resposta *não sei* como *não* caracterizando as variáveis como dicotômicas ou de resposta binária. Em função dessa característica, essas variáveis serão analisadas pelo método de regressão logística (LOGIT) e de forma independente, levando-se em consideração o desempenho obtido nos períodos B (12 meses) e C (24 meses).

3.3.2. Variáveis explicativas

As variáveis explicativas utilizadas nesse estudo buscam se aproximar da atual compreensão da aprendizagem do empreendedorismo em que a experiência empresarial é reconhecida como a principal fonte de aprendizagem, ou seja, os empresários aprendem a partir de suas próprias experiências, incluindo a sua trajetória de vida, empreendimentos anteriores, atividades formais e informais (COPE, 2005; POLITIS, 2005; WING YAN MAN, 2012). Dessa forma, para representar o histórico de aprendizagem, caracterizado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, foram selecionadas quatro perguntas do PSED II, conforme demonstrado no Quadro 12.

A primeira pergunta selecionada questionou os empreendedores sobre o número de anos que eles possuíam de experiência em atividades de supervisão, gestão ou de execução de atividades administrativas. Essa pergunta deu origem à variável

anos_experiencia_gest, classificada como uma variável discreta e que representa o número de anos que o empreendedor já possuía de experiências de gestão ou supervisão anteriores ao momento em que respondeu à pesquisa.

Quadro 12: Perguntas do PSED II que caracterizam o histórico de aprendizagem dos empreendedores

Perguntas	Respostas	Variável
H21. Quantos anos de experiência de trabalho você tem com responsabilidades de gestão, supervisão ou administrativos?	Número de anos	<i>anos_experiencia_gest</i>
H12. Quantas outras empresas você ajudou a criar como um proprietário ou proprietário parcial?	Número de empresas	<i>num_emp_criou</i>
A9. Este novo negócio emerge de sua atividade de trabalho atual, a partir de atividade de trabalho anterior, separação de empresas, a partir de um hobby ou passatempo recreativo, a partir de pesquisa acadêmica, científica ou aplicada, ou foi a partir de uma idéia de que você ou outro membro da equipe teve?	Trabalho Atual	<i>origem_negocio</i>
	Trabalho Anterior	
	Separação de um negócio	
	Hobby ou passatempo recreativo	
	Pesquisa Acadêmica Aplicada	
	Ideia de você ou outro membro da equipe	
	Ideia de algum membro da família	
H6. Qual é o seu mais alto nível de educação?	Ideia de outras pessoas	<i>anos_escolaridade</i>
	Até a oitava série	
	Segundo grau incompleto	
	Segundo grau completo	
	Técnico ou Curso Profissionalizante	
	Ensino Superior Incompleto	
	Graduação tecnológica	
	Bacharelado concluído	
Alguma Formação de Pós-graduação		
Mestrado		

Fonte: Perguntas selecionadas da base de dados PSED II.

A segunda pergunta avalia quantas outras empresas o empreendedor já ajudou a criar como proprietário ou proprietário parcial anteriormente à criação do novo negócio. Essa pergunta avalia se o empreendedor já se envolveu com experiências anteriores de criação de negócios caracterizando a existência de competências para a realização de atividades do processo de criação de empresas e deu origem à variável *num_emp_criou* classificada como uma variável discreta.

A terceira pergunta selecionada buscou identificar a existência de experiências anteriores por parte dos empreendedores no mesmo segmento de atividade em que o novo negócio estava sendo criado e deu origem à variável *origem_negocio*. Para tanto, utilizou-se uma pergunta em que o empreendedor é questionado se o novo negócio emerge de sua atividade de trabalho atual ou do trabalho anterior ou por outros motivos. Os casos em que a resposta foi o trabalho atual ou trabalho anterior

receberam o valor 1 e os casos com respostas diferentes dessas receberam o valor 0, definindo essa variável como binária.

A última pergunta selecionada para compor as variáveis explicativas foi sobre o nível de educação. Os respondentes foram questionados sobre qual era o seu mais alto nível de educação. Diferentemente das três variáveis descritas anteriormente e que buscavam analisar o conhecimento tácito dos empreendedores, essa variável buscou identificar o nível de educação como *proxie* do conhecimento explícito dos empreendedores. Como as respostas a essa pergunta no PSED II são categorizadas por nível de escolaridade com opções que vão desde o ensino fundamental até os níveis mais altos como doutorado e pós-doutorado, a variável criada foi recodificada para anos de escolaridade e foi denominada *anos_escolaridade*. Esse procedimento também foi utilizado nos estudos de Davidsson e Honig (2003) e Hope (2012).

As quatro variáveis explicativas foram retiradas do primeiro período do PSED II (período A) e foram analisadas para o respondente e para a equipe em conjunto, ou seja, nos casos em que o novo negócio estava sendo criado por mais de um empreendedor, foi considerada uma média das respostas de todos os componentes da equipe.

Essas variáveis representam o histórico de aprendizagem dos empreendedores e, como demonstrado na especificação dos modelos estatísticos nos quadros 7 da página 52 e 8 da página 53, utilizados nas análises desse estudo, esperou-se uma relação positiva entre as variáveis explicativas e as variáveis dependentes, ou seja, quanto maior os anos de experiências anteriores com atividades de gestão, quanto maior o número de criação de empresas, a existência de experiência no segmento e quanto maior o número de anos de escolaridade, esperou-se que fossem realizados um maior número de atividades do processo de criação de empresas pelos empreendedores e que os empreendimentos tivessem uma maior probabilidade de atingir resultados de desempenho favoráveis.

3.3.3. Variáveis de controle

A realização desse estudo levou em consideração, conforme demonstrado no Quadro 13, seis variáveis de controle que buscam ampliar a qualidade de ajuste dos modelos estatísticos e contribuir na análise das hipóteses propostas. As três primeiras são consideradas *proxies* do capital social dos empreendedores e foram utilizadas em

outros estudos apresentando significância estatística (BOSMA et al., 2004; DAVIDSSON; HONIG, 2003). As demais estão relacionadas ao tamanho da equipe envolvida no processo de criação da empresa, gênero e idade dos empreendedores.

Quadro 13: Perguntas do PSED II caracterizadas como variáveis de controle

Perguntas	Respostas	Variável
E22. Este novo negócio se tornou membro de uma associação de comércio ou indústria?	Sim	assoc
	Não	
	Não, não é relevante	
Z8. Seus pais sempre trabalharam para si próprios ou possuem seus próprios negócios, sozinhos ou em conjunto?	Sim	pais_emp
	Não	
H5. Qual é o seu estado civil atual ou arranjo de vida?	Casado	estado_civil
	Vivendo com um parceiro	
	Separado	
	Divorciado	
	Viúvo	
	Solteiro	
G2. Quantas pessoas ou outras empresas ou instituições financeiras, no total, compartilham a propriedade desse negócio?	Número de pessoas	equipe
H1. Você é homem ou mulher?	Homem	sexo
	Mulher	
H2. Quantos anos você tem?	Número de anos	idade

Fonte: Perguntas selecionadas da base de dados PSED II.

A seguir será feito o detalhamento de cada uma das variáveis de controle:

a) Participação em associações

A variável *assoc* foi criada com base na pergunta E22 do PSED II, conforme demonstrado no Quadro 13, que questiona se o novo negócio se tornou membro de uma associação de comércio ou indústria no segmento da empresa. As respostas a essa pergunta são do tipo *sim*, *não* ou *não é relevante* caracterizando a variável como categórica. Considerou-se 1 para as respostas *sim* e 0 para as demais respostas. O envolvimento em associações por parte de empresas nascentes é considerado, no contexto do capital social, como um potencial determinante do desempenho empresarial (BOSMA et al., 2004). Nas especificações dos modelos propostos anteriormente, esperou-se uma relação positiva dessa variável com as variáveis dependentes.

b) Pais empresários

A variável *pais_emp*, baseada na pergunta Z8 do PSED II conforme demonstrado no Quadro 13 da página 60, questiona se os pais dos empreendedores

também são empresários, seja em conjunto ou individualmente. As respostas a essa pergunta são do tipo *sim* ou *não*, caracterizando a variável como binária. A existência de um dos pais ou os dois em conjunto constitui-se um indicador de laços fortes na teoria de capital social e é considerado um possível determinante do desempenho de novos empreendimentos (DAVIDSSON; HONIG, 2003). Esperou-se uma relação positiva dessa variável com as variáveis dependentes deste estudo.

c) Estado civil

A última variável considerada *proxie* do capital social dos empreendedores foi denominada *estado_civil* e foi constituída através da pergunta H5 do PSED II, conforme demonstrado no Quadro 13 da página 60. Essa pergunta questiona o entrevistado sobre qual é o seu estado civil e possibilita respostas categorizadas de 1 a 6, representando as diversas opções de estado civil. Para esse estudo, as respostas 1 ou 2, que representam as categorias de casado ou vivendo com outra pessoa respectivamente, foram consideradas como 1 e as demais respostas como zero, transformando a variável em binária. A presença ou simplesmente o apoio emocional dos cônjuges são variáveis consideradas como possíveis determinantes do desempenho empresarial em estudos anteriores, dessa forma, esperou-se uma relação positiva dessa variável com as variáveis dependentes deste estudo (BOSMA et al., 2004; DAVIDSSON; HONIG, 2003).

d) Equipe de empreendedores

A existência de mais de uma pessoa compartilhando a propriedade das empresas analisadas foi caracterizada como equipe de empreendedores e deu origem à variável denominada *equipe*. Essa variável foi criada com base na pergunta G2 do PSED II conforme demonstrado no Quadro 13 da página 60, que pergunta quantas pessoas ou outras empresas compartilham a propriedade do novo negócio. As respostas, cujos valores tenham sido maiores que 1, foi considerada como 1 e os casos em que havia apenas 1 proprietário foi considerado como 0. Esperou-se uma relação positiva dessa variável binária com as variáveis dependentes baseando-se no entendimento de que equipes maiores seriam capazes de realizar mais atividades do processo de criação de empresas e em estudos anteriores que analisam de forma

favorável a relação do tamanho da equipe com o desempenho de novas empresas (HOPP, 2012; STEFFENS; TERJESEN; DAVIDSSON, 2012).

e) Gênero

A variável *gênero* foi criada com base na pergunta H1 do PSED II, conforme demonstrado no Quadro 13 da página 60, que questiona o gênero dos respondentes categorizando entre masculino e feminino. Nesse estudo foi definido o valor 1 para o gênero feminino e 0 para o gênero masculino, classificando a variável como do tipo binária. O sexo masculino tem sido considerado um fator significativo na probabilidade de se atingir desempenho favorável no processo de criação de empresas em diversos estudos (BOSMA et al., 2004; DAVIDSSON; HONIG, 2003; STEFFENS; TERJESEN; DAVIDSSON, 2012). Como o gênero feminino foi classificado como 1 nessa variável, esperou-se um resultado negativo de seus coeficientes em relação às variáveis dependentes.

f) Idade

A idade também tem sido um fator associado ao processo de criação de empresas. Considera-se que, com o avanço da idade, as pessoas são menos propensas à realização de atividades de empreendedorismo (BOSMA et al., 2004; DAVIDSSON; HONIG, 2003). A variável *idade* foi utilizada nesse estudo, baseando-se na pergunta H2 do PSED II, conforme demonstrado no Quadro 13 da página 60, que questiona a idade dos entrevistados e dos demais membros da equipe empreendedora. Assim, como em outras variáveis deste estudo, nos casos em que houvesse mais de um participante da equipe empreendedora, foi considerada a média de idade da equipe. Esperou-se uma relação negativa dessa variável com as variáveis dependentes, ou seja, quanto maior a idade das pessoas envolvidas no processo de criação de empresas, menor seria o número de atividades realizadas do processo de criação de empresas e menores seriam os resultados de desempenho.

3.4. Tratamento dos dados

A preparação dos dados, inicialmente foi realizada com o uso de um software de planilha eletrônica e, para a análise descritiva das variáveis e o processamento

estatístico dos modelos, utilizou-se o software Gretl, versão 2016a. Essa etapa do trabalho foi dividida em três fases sendo a preparação dos dados, a análise descritiva das variáveis e o processamento dos modelos estatísticos.

A preparação dos dados consistiu inicialmente na análise dos questionários do PSED II, que possibilitou identificar e preparar cada uma das variáveis de forma consistente. Muitas das perguntas do PSED II apresentam diferentes formas de respostas a cada período de pesquisa e isso precisou ser tratado antes da manipulação das variáveis.

Um exemplo pode ser visto na pergunta D20, listada no Quadro 9 da página 53, que questiona o entrevistado se já foi realizado algum esforço para conversar com potenciais clientes sobre os produtos ou serviços do novo negócio. As respostas possíveis para essa pergunta são *sim*, *não* e *não é relevante*. Um total de 815 entrevistados responderam *sim* no período A e 139 responderam *sim* no período B. A redução de respostas *sim* de um período para o outro ocorreu porque no período B, essa pergunta só foi realizada para os casos em que a resposta no período anterior tenha sido *não* ou *não é relevante*. Como este estudo busca analisar a evolução na realização de atividades entre um período e outro, considerou-se para o período B, o número de respostas *sim* acumuladas do período A e B em conjunto.

Esse critério foi adotado para todas as perguntas relacionadas às atividades do processo de criação de empresas. Ainda na etapa de preparação dos dados, foram feitas as transformações de variáveis categóricas em variáveis binárias, nos casos em que isso foi necessário, e foram criadas as variáveis que representam a soma do total de atividades do processo de criação de empresas para cada período de análise.

Para a análise descritiva das variáveis, foram realizados testes de correlação estatística, média, desvio padrão e análise de frequência com o objetivo de verificar a consistência das variáveis inseridas nos modelos estatísticos e possibilitar a comparação com outros estudos.

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Nesta seção serão apresentados os resultados desse estudo iniciando-se pela análise descritiva das variáveis utilizadas que permitirá conhecer as principais características da amostra selecionada e, em sequência, a apresentação dos resultados obtidos com o processamento dos modelos estatísticos especificados no desenho da pesquisa.

4.1. Análise Descritiva

Os primeiros resultados desse estudo emergem da análise descritiva das variáveis inseridas no desenho de pesquisa. Inicialmente, serão apresentadas algumas características relacionadas a cada variável como média, desvio padrão, valor mínimo e valor máximo, além da frequência das variáveis binárias. Todos esses resultados encontram-se na Tabela 1, onde as variáveis foram enumeradas de 1 a 20.

Tabela 1: Análise descritiva das variáveis do estudo

Variável	Tipo Variável	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo	Frequência		
						Não	Sim	
1	conjtv_preparacao_A	Discreta	3,42	2,28	0	8		
2	conjtv_lancamento_A	Discreta	6,42	3,99	0	17		
3	conjtv_total_A	Discreta	9,85	5,47	0	24		
4	conjtv_preparacao_B	Discreta	4,57	2,19	0	8		
5	conjtv_lancamento_B	Discreta	8,46	4,07	0	17		
6	conjtv_total_B	Discreta	13,01	5,45	0	25		
7	venda_B	Binária	0,48	0,50	0	1	52,4%	47,6%
8	pe_B	Binária	0,26	0,44	0	1	73,8%	26,2%
9	venda_C	Binária	0,46	0,50	0	1	54,0%	46,0%
10	pe_C	Binária	0,23	0,42	0	1	76,9%	23,1%
11	anos_escolaridade	Discreta	16,77	2,82	8	24		
12	anos_experiencia_gest	Discreta	10,78	9,93	0	50		
13	num_emp_criou	Discreta	1,06	1,88	0	25		
14	origem_negocio	Binária	0,40	0,49	0	1	60,3%	39,7%
15	assoc	Binária	0,09	0,29	0	1	91,0%	9,0%
16	pais_emp	Binária	0,52	0,50	0	1	47,8%	52,2%
17	estado_civil	Binária	0,62	0,49	0	1	38,3%	61,7%
18	equipe	Binária	0,48	0,50	0	1	51,7%	48,3%
19	genero	Binária	0,36	0,48	0	1	63,9%	36,1%
20	idade	Discreta	43,60	12,67	17	81		

Fonte: Elaborado pelo autor.

As variáveis de 1 a 6 da Tabela 1 na página anterior representam o conjunto de atividades realizadas pelos empreendedores durante as etapas do processo de criação de empresas. As variáveis 3 e 6 representam o total de atividades realizadas pelos empreendedores nos períodos A e B do PSED II respectivamente. Considerando essas variáveis, o número máximo de atividades realizadas no período A foi de 24 e no período B, 25, o que permite afirmar que no período A nenhum empreendedor realizou todas as atividades selecionadas para esse estudo. No período A, a média de atividades realizadas pelos empreendedores foi de 9,85, com desvio padrão de 5,47, enquanto no período B, a média foi de 13,01 com desvio padrão de 5,45.

Esses dados permitem verificar a evolução na realização de atividades do processo de criação de empresas de um período para o outro, onde em média, os empreendedores realizaram em torno de 3 atividades a mais no período B. Por outro lado, percebe-se que, no período A, apenas 39,4% do total de atividades possíveis de serem realizadas foram executadas e no período B, 52,04. Quando analisados em relação às categorias de atividade, variáveis 1,2, 4 e 5, percebe-se uma tendência de maior realização das atividades de preparação, representando 57% do total de atividades possíveis, contra 49% do total das atividades de lançamento, ambas no período B.

As variáveis de 7 a 10 representam o desempenho das empresas, traduzido pela capacidade de se manter operacional, através da realização de vendas (variáveis 7 e 9) e a eficiência financeira demonstrada pelo atingimento do equilíbrio entre receitas e despesas (variáveis 8 e 10). Nota-se, através da distribuição de frequência, que 47,6% dos entrevistados declaram já terem realizado vendas no período B contra 46,0% do período C. Em relação à eficiência financeira, apenas 26,2% das empresas declaram terem atingido o equilíbrio entre receitas e despesas no período B, contra 23,1% no período C. As duas medidas de desempenho apresentam uma redução da proporção de sucesso do período B para o período C, indicando uma possível dificuldade não só de se atingir o desempenho, mas também de manter o padrão no decorrer dos anos.

As variáveis 11 a 14 representam o histórico de aprendizagem proposto no desenho da pesquisa. A variável 11 representa a escolaridade dos empreendedores em anos de estudo, indicando uma média entre 16,7 anos e um desvio padrão de 2,8 anos para mais ou para menos. Como explicado anteriormente, essa variável originou-

se de uma pergunta com respostas categóricas do PSED II em que os empreendedores responderam qual o seu maior nível de escolaridade e, posteriormente, cada categoria foi transformada em anos de estudo. Isso explica porque o valor mínimo dessa variável é 8, ou seja, a escala já inicia em 8 e vai até o valor máximo de 24, representando o maior nível de escolaridade.

A variável 12 representa o tempo que cada empreendedor possui de experiência em atividades de gestão. A média de tempo com base na declaração dos empreendedores foi de 10,78 anos e um desvio padrão de 9,93 anos. Essa variável possui uma escala de 0 a 50 (valores mínimo e máximo), ou seja, a pesquisa contou com empreendedores que não tinham nenhum ano de experiência em gestão e outros com 50 anos de experiência em gestão. O desvio padrão alto indica uma amostra heterogênea dos participantes com base no quesito experiência de gestão.

A variável 13 permite avaliar o número de empresas que os empreendedores já haviam criado antes de iniciar o novo negócio. Em média, os participantes declararam terem participado da criação de 1,06 empresas anteriormente com um desvio padrão de 1,88. Apesar de haverem respondentes com valor máximo de 50, o desvio padrão pequeno permite dizer que a grande maioria dos respondentes participou da criação de 0 a 3 empresas antes de iniciar um novo negócio.

A variável 14 possui valores entre 0 e 1, sendo que 1 indica que o novo negócio se originou de uma experiência de trabalho atual ou anterior. Do total de respondentes, 39,7% declararam *sim*, ou seja, que o negócio que está sendo criado possui relação com a experiência anterior de trabalho e, a maioria, 60,3% declararam que o novo negócio não possui relação com experiências anteriores.

As variáveis de 15 a 19 são utilizadas para controle dos modelos estatísticos e caracterizadas como do tipo binária. A variável 15 indica se as novas empresas participam de alguma associação de indústria ou varejo e apenas 9% dos entrevistados declararam terem se associado. Os demais, 91%, não participam de nenhuma associação. A variável 16 indica se os pais dos entrevistados são empresários sozinhos ou em conjunto. Mais da metade dos casos, 52,2%, indicam que *sim*, ou seja, que seus pais são empresários e 47,8% não. A variável 17 indica o estado civil dos participantes no processo de criação de empresas, sendo que 61,7% dos entrevistados alegam serem casados ou amasiados e 38,3% dos casos, solteiros, divorciados ou viúvos. A variável 18 indica se a empresa está sendo criada por uma equipe ou uma pessoa sozinha. Em 48,3% dos casos, identificou-se a presença de

mais de uma pessoa em conjunto, caracterizando assim a equipe e, 51,7% uma única pessoa. A variável 19 indica o gênero do principal proprietário, onde observa-se um total de 36,1% de empreendedores do gênero feminino e 63,9% do gênero masculino.

A variável 20 também é utilizada como controle dos modelos estatísticos representando a idade média dos empreendedores em anos. Caracteriza-se como uma variável discreta onde a menor idade declarada foi de 17 anos e a idade máxima declarada foi de 81 anos. Essa variável apresenta uma média de 43,6 anos e desvio padrão de 12,6 anos. Considerando-se a média e o desvio padrão, pode-se observar que a faixa principal de idade dos empreendedores encontra-se entre 31 e 56 anos.

A Tabela 2 apresenta a matriz de correlação entre as variáveis do estudo.

Tabela 2: Matriz de correlação entre as variáveis do estudo

Variável	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 conjtv_preparacao_A	1,000									
2 conjtv_lancamento_A	0,453	1,000								
3 conjtv_total_A	0,751	0,929	1,000							
4 conjtv_preparacao_B	0,859	0,416	0,665	1,000						
5 conjtv_lancamento_B	0,464	0,866	0,834	0,477	1,000					
6 conjtv_total_B	0,692	0,810	0,888	0,759	0,934	1,000				
7 venda_B	0,149	0,475	0,414	0,126	0,487	0,412	1,000			
8 pe_B	0,103	0,348	0,301	0,096	0,331	0,284	0,531	1,000		
9 venda_C	0,156	0,372	0,340	0,166	0,455	0,404	0,436	0,277	1,000	
10 pe_C	0,066	0,254	0,216	0,043	0,277	0,223	0,314	0,378	0,598	1,000
11 anos_escolaridade	0,106	0,168	0,168	0,127	0,160	0,170	0,055	0,067	0,036	0,053
12 anos_experiencia_gest	0,069	0,035	0,054	0,072	0,034	0,054	-0,017	0,014	0,048	0,024
13 num_emp_criou	0,165	0,139	0,171	0,165	0,141	0,172	0,066	0,085	0,097	0,044
14 origem_negocio	0,100	0,018	0,055	0,089	0,060	0,081	0,066	0,046	0,023	0,160
15 assoc	0,200	0,314	0,315	0,165	0,287	0,280	0,133	0,169	0,092	0,064
16 pais_emp	0,072	0,130	0,126	0,046	0,140	0,122	0,109	0,077	0,114	0,037
17 estado_civil	0,066	0,148	0,137	0,106	0,155	0,158	0,070	0,059	0,118	0,026
18 equipe	0,159	0,111	0,148	0,173	0,107	0,149	0,046	-0,012	-0,010	0,001
19 genero	-0,017	0,031	0,016	0,002	0,029	0,023	0,048	0,019	-0,029	-0,059
20 idade	-0,052	-0,012	-0,031	-0,067	-0,012	-0,036	-0,072	-0,059	0,017	0,018
Variável	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
11 anos_escolaridade	1,000									
12 anos_experiencia_gest	0,220	1,000								
13 num_emp_criou	0,185	0,320	1,000							
14 origem_negocio	0,024	0,068	0,042	1,000						
15 assoc	0,092	0,098	0,046	-0,019	1,000					
16 pais_emp	-0,083	0,048	0,017	-0,008	0,126	1,000				
17 estado_civil	0,097	0,107	0,047	-0,053	0,012	0,039	1,000			
18 equipe	0,034	0,022	0,040	-0,048	0,051	0,012	0,364	1,000		
19 genero	0,081	-0,057	-0,019	-0,060	0,042	0,109	0,080	-0,017	1,000	
20 idade	0,195	0,579	0,218	0,093	0,050	-0,066	0,087	-0,063	0,042	1,000

Fonte: Elaborado pelo autor.

A análise de correlação indica o nível de associação entre as variáveis, sendo bastante útil para a avaliação do sentido da associação, ou seja, se duas variáveis estão associadas positiva ou negativamente e da intensidade, ou seja, a força com que as variáveis estão associadas. Consideram-se muito fracos os índices de correlação entre 0,00 e 0,19; fracos os índices entre 0,20 e 0,39 e moderados os índices entre 0,40 e 0,69. Um índice acima de 0,70 é considerado forte, podendo chegar a muito forte. Essas análises foram realizadas para validar a especificação dos modelos estatísticos e indicar possíveis problemas de multicolinearidade.

Inicialmente observou-se as correlações entre as variáveis 1 a 6 em comparação com as variáveis 11 a 20. O primeiro grupo representa as variáveis de atividades do processo de criação de empresas e o segundo grupo as variáveis explicativas e de controle. A maior correlação encontrada nessa primeira análise foi entre a variável *assoc* (15) e a variável *conjtv_total_A* (3) no valor de 0,315, sendo considerada uma correlação fraca. De forma geral, a variável *assoc* (15) apresentou a maior correlação em relação a todas as variáveis que representam as atividades dos empreendedores, mas nenhuma delas de intensidade alta.

Quanto ao sentido das correlações, a variável *idade* (20) apresenta uma correlação negativa com todas as variáveis de atividades dos empreendedores (variáveis de 1 a 6), conforme já esperado na especificação dos modelos estatísticos e a variável *genero* (19) apresenta correlação negativa apenas para a variável *conjtv_preparacao_A* (1), porém, com índices de correlação considerados bem fracos.

Quando analisadas as correlações das variáveis 11 a 20 em relação a elas mesmas, a variável *idade* (20) apresenta uma correlação moderada com a variável *anos_experiencia_gest* (12), o que parece lógico já que para se adquirir anos de experiência em gestão também é necessário adquirir anos de idade. As demais variáveis apresentam correlações fraca para bem fraca, reduzindo o risco de multicolineariedade no processamento dos modelos estatísticos.

4.2. Resultados dos modelos estatísticos

Os resultados referentes aos modelos estatísticos previstos no desenho da pesquisa serão apresentados nesta seção e divididos em duas partes. A primeira parte, seção 4.2.1., apresentará os resultados vinculados às hipóteses H1, H1a e H1b, que testam a relação entre o histórico de aprendizagem e a realização de atividades do processo de criação de empresas para as quais foram utilizadas regressões

lineares múltiplas. A segunda parte, seção 4.2.2., apresentará os resultados vinculados à hipótese H2, para a qual foram utilizadas regressões logísticas e buscou-se avaliar a relação entre as atividades do processo de criação de empresas com o desempenho futuro. O objetivo dessa seção é apenas de descrever os resultados. A contextualização com resultados de outros estudos será feita na seção 5.

4.2.1. Histórico de aprendizagem e a realização de atividades do processo de criação de empresas

Foram realizadas seis regressões lineares múltiplas que buscam avaliar se o histórico de aprendizagem, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, favorecem a realização de atividades do processo de criação de empresas nos períodos A e B do PSED II.

A Tabela 3 demonstra os resultados obtidos para o período A divididos em três modelos que se diferenciam pela variável dependente. A variável dependente do primeiro modelo (RL_1) representa todas as atividades do processo de criação de empresas e as variáveis dependentes do segundo (RL_2) e terceiro (RL_3) modelos representam as atividades de preparação e lançamento respectivamente do processo de criação de empresas.

Tabela 3: Modelos de RL para as atividades do período A

Variável dependente:	RL_1 conjtv_total_A	RL_2 conjtv_preparacao_A	RL_3 conjtv_lancamento_A
<i>Variáveis Explicativas</i>			
anos_escolaridade	0,2579 (0,0656) ***	0,1358 (0,0240) ***	0,1391 (0,0480) ***
anos_experiencia_gest	0,0516 (0,0233) **	0,0233 (0,0083) ***	0,0265 (0,0173)
num_emp_criou	0,4635 (0,1181) ***	0,1439 (0,0398) ***	0,2862 (0,0703) ***
origem_negocio	0,8894 (0,3483) **	0,4134 (0,1329) ***	0,4818 (0,2569) *
<i>Variáveis de Controle</i>			
assoc	4,9276 (0,6219) ***	1,2459 (0,2343) ***	3,6615 (0,4356) ***
pais_emp	0,5069 (0,3410)	0,1123 (0,1287)	0,3029 (0,2470)
estado_civil	1,0794 (0,3633) ***	0,1902 (0,1395)	1,0812 (0,2636) ***
equipe	0,5415 (0,3650)	0,5128 (0,1385) ***	0,1221 (0,2636)
genero	0,2001 (0,3467)	0,1204 (0,1317)	0,2125 (0,2527)
idade	-0,0325 (0,0160) **	-0,0191 (0,0062) ***	-0,0152 (0,0119)
constante	3,9544 (1,2169) ***	0,8301 (0,4448) *	2,7986 (0,8754) ***
Teste F	17,9947 [3,86E-30] ***	17,7222 [3,22E-30] ***	18,1202 [1,94E-30] ***
R-quadrado	0,163891	0,136944	0,142291
Observações	1214	1214	1214
Observações ignoradas	322	108	296
N	892	1106	918

Fonte: Elaborado pelo autor.

Nota: * p < 10%, ** p < 5%, *** p < 1%. Erros padrão entre parênteses.

A Tabela 4 demonstra os resultados obtidos para o período B divididos em três modelos que se diferenciam pela variável dependente. Assim como na Tabela 3, a variável dependente do primeiro modelo (RL_4) representa todas as atividades do processo de criação de empresas e as variáveis dependentes do segundo (RL_5) e terceiro (RL_6) modelos representam as atividades de preparação e lançamento respectivamente do processo de criação de empresas.

Tabela 4: Modelos de RL para as atividades do período B

	RL_4	RL_5	RL_6
Variável dependente:	conjtv_total_B	conjtv_preparacao_B	conjtv_lancamento_B
<i>Variáveis Explicativas</i>			
anos_escolaridade	0,2473 (0,067) ***	0,1088 (0,0254) ***	0,1392 (0,0496) ***
anos_experiencia_gest	0,0523 (0,0231) **	0,0213 (0,0085) **	0,0302 (0,0173) *
num_emp_criou	0,3525 (0,1065) ***	0,1301 (0,0425) ***	0,2396 (0,0666) ***
origem_negocio	1,3768 (0,3641) ***	0,2649 (0,1426) *	0,9491 (0,2762) ***
<i>Variáveis de Controle</i>			
assoc	4,2147 (0,5145) ***	1,1565 (0,2088) ***	3,1837 (0,3826) ***
pais_emp	0,7239 (0,3552) **	0,1267 (0,1381)	0,5999 (0,2662) **
estado_civil	1,4034 (0,3921) ***	0,2685 (0,1561) *	1,2332 (0,2929) ***
equipe	0,7876 (0,3872) **	0,3967 (0,1496) ***	0,299 (0,2915)
genero	-0,0054 (0,3695)	0,0429 (0,1433)	-0,0587 (0,2761)
idade	-0,0421 (0,0172) **	-0,0187 (0,0069) ***	-0,0221 (0,0129) *
Constante	7,0987 (1,3163) ***	2,4976 (0,5004) ***	4,5903 (0,9734) ***
Teste F	20,3696 [8,78E-34] ***	12,2117 [5,13E-20] ***	20,2031 [1,5E-33] ***
R-quadrado	0,176802	0,113576	0,15717
Observações	1214	1214	1214
Observações ignoradas	416	300	407
N	798	914	807

Fonte: Elaborado pelo autor.

Nota: * p < 10%, ** p < 5%, *** p < 1%. Erros padrão entre parênteses.

Os seis modelos de RL apresentados nas Tabelas 3 e 4, possuem a mesma especificação, diferenciando-se apenas a variável dependente, o que justifica inicialmente uma análise conjunta entre eles. De forma geral, todos os modelos apresentam um p-valor próximo de zero para a hipótese nula do teste F de que os coeficientes das variáveis explicativas inseridas no modelo são, conjunta ou simultaneamente, iguais a zero. Esse resultado atesta a qualidade geral dos modelos.

Os R-quadrados variam de 0,11 a 0,17, indicando uma baixa capacidade preditiva dos modelos e alertando para a existência de outras variáveis que influenciam as variáveis dependentes e que não foram identificadas no desenho de pesquisa. Apesar dos baixos valores de R-quadrados indicados, vale considerar que o objetivo do trabalho não é exatamente prever as variáveis dependentes, mas sim

identificar uma relação significativa entre as variáveis, que permitam realizar inferências acerca das hipóteses estabelecidas. Outros estudos no mesmo campo de pesquisa também indicam R-quadrados baixos (DAVIDSSON; HONIG, 2003; STEFFENS; TERJESEN; DAVIDSSON, 2012), o que demonstra uma tendência em pesquisas com esse formato.

O número de observações ignoradas ou ausentes e, conseqüentemente, o número de observações aproveitadas diferem para cada modelo, sendo a maior amostra a do modelo RL-2, relacionada às atividades de preparação do período A, com um total de 1.106 observações aproveitadas e, a menor amostra a do modelo RL-4, relacionada às atividades totais do período B, com um total de 798 observações aproveitadas. Esse aumento das observações ausentes ou ignoradas em função do conjunto de atividades ou do período analisado é considerado normal em função do desengajamento dos respondentes a cada período do PSED II, conforme demonstrado no Quadro 4 da página 46 que apresenta os dados dos entrevistados.

A seguir serão apresentados os resultados de cada variável de forma comparativa entre os modelos estatísticos demonstrados nas Tabelas 3 e 4. As análises serão descritas para o total de atividades do processo de criação de empresas, referenciando assim os modelos RL-1 e RL-4, e para os grupos de atividades de preparação (modelos RL-2 e RL-5) e de lançamento (modelos RL-3 e RL-4).

a) Anos de escolaridade

A variável *anos_escolaridade* apresenta uma relação positiva com a variável dependente e significância estatística ao nível de 1% em todos os modelos processados. Os respectivos coeficientes variam de 0,10 a 0,25, considerando o período A e B e todos os tipos de atividades, portanto, a influência sobre a variável dependente ocorre com intensidades diferentes para cada grupo de atividades, mas propicia o entendimento que quanto maior o número de anos de escolaridade dos empreendedores, mais favorável é a realização de atividades do processo de criação de empresas.

Na perspectiva de análise sobre todas as atividades em conjunto do processo de criação de empresas, a variável *anos_escolaridade* apresenta coeficientes de 0,25 e 0,24 para os períodos A e período B respectivamente. Quando analisados em relação aos demais coeficientes com significância estatística dos modelos, esses

valores podem ser considerados medianos em termos de influência sobre as variáveis dependentes, já que outras variáveis explicativas apresentam coeficientes maiores e algumas, coeficientes menores.

Quando analisada com base nos modelos cujas variáveis dependentes representam as atividades de preparação e de lançamento do processo de criação de empresas, a variável *anos_escolaridade* apresenta o mesmo comportamento descrito para o total de atividades, ou seja, a influência sobre as variáveis dependentes ocorre de forma mediana em relação às demais variáveis dos modelos. Entre os grupos de atividades, o tempo de escolaridade dos empreendedores em anos de estudos, influencia com maior intensidade as atividades de preparação do que as atividades de lançamento do processo de criação de empresas. Essa constatação pode ser feita analisando-se os coeficientes em relação ao número máximo de atividades em cada grupo.

b) Anos de experiência em atividades de gestão

A variável *anos_experiencia_gest* apresenta relação positiva com as variáveis dependentes, coeficientes que variam entre 0,02 e 0,05 entre todos os modelos e significância estatística ao nível de 5%. Apesar dessa variável ser menos significativa do ponto de vista estatístico e com um coeficiente pequeno, pode-se inferir que o tempo acumulado em anos de experiências em atividades de gestão ou supervisão favorece a realização de atividades diversas do processo de criação de empresas.

Ao analisar a intensidade, a variável *anos_experiencia_gest* é a que possui os menores coeficientes dos modelos entre as variáveis explicativas, ou seja, das variáveis que representam o histórico de aprendizagem dos empreendedores, o tempo de experiência anterior em atividades de gestão apresenta-se como o indicador mais fraco em termos de capacidade explicativa sobre a realização de atividades do processo de criação de empresas. Em relação aos grupos de atividades, o tempo de experiência em atividades de gestão favorece mais a realização de atividades de preparação do que de lançamento do processo de criação de empresas.

c) Número de empresas que já ajudou a criar

A variável *num_emp_criou* apresenta relação positiva com as variáveis dependentes com coeficientes que variam entre 0,13 a 0,46 e significância estatística

ao nível de 1% para todos os modelos. Com esses resultados, pode-se inferir que quanto maior o número de empresas que o empreendedor já ajudou a criar, mais favorável é a realização de atividades do processo de criação de empresas.

Em termos de intensidade, a variável *num_emp_criou* apresenta-se com um potencial mediano em termos de influência sobre as variáveis dependentes em comparação com as demais variáveis dos modelos. Considerando o total de atividades do processo de criação de empresas, a variável *num_emp_criou* apresenta coeficientes de 0,46 para o período A e 0,35 para o período B, demonstrando assim uma influência maior sobre a realização de atividades do processo de criação de empresas no primeiro ano de vida das empresas do que no segundo ano.

Em relação aos grupos de atividades, a variável *num_emp_criou* apresenta, proporcionalmente, um maior poder de explicação sobre as atividades de preparação do que sobre as atividades de lançamento, ou seja, a experiência anterior dos empreendedores com a criação de empresas, favorece mais a realização de atividades de preparação do processo de criação de empresas do que as atividades de lançamento.

d) Experiência no mesmo segmento de atividade da nova empresa

A última variável explicativa analisada nos modelos de regressão linear múltipla, é a *origem_negócio*. Essa variável apresenta coeficientes positivos que variam entre 0,26 a 1,37 para os períodos A e B e para todos os grupos de atividades. Em termos de significância estatística apresenta variações entre os modelos, sendo estatisticamente significativa ao nível de 1% em alguns casos e ao nível de 10% em outros casos. Como essa variável é do tipo binária, pode-se inferir, apesar das diferenças em termos de significância estatística, que a criação de empresas cuja atividade tenha relação com a atividade atual ou anterior dos empreendedores, possui maior facilidade para a realização de atividades diversas do processo de criação de empresas.

Ao analisar a influência da variável *origem_negócio* sobre o total de atividades do processo de criação de empresas, apresenta-se um coeficiente de 0,88 com significância estatística ao nível de 5% para o período A e um coeficiente de 1,37 com significância estatística ao nível de 1%. Ou seja, a variável *origem_negócio* possui maior influência sobre o conjunto das atividades realizadas até o segundo ano de

atividades do que quando analisada apenas em relação ao primeiro ano de atividades da empresa.

Com relação aos grupos de atividades, ao contrário das demais variáveis explicativas, a variável *origem_negocio* possui maior influência sobre a realização de atividades de lançamento do processo de criação de empresas do que sobre as atividades de preparação. Esse fato corrobora na percepção de maior influência da variável no segundo ano de atividades das empresas do que no primeiro ano, já que, em geral, as atividades de lançamento do processo de criação de empresas são realizadas após a realização de atividades de preparação, portanto, com maior ênfase à medida que as empresas avançam no processo de criação.

e) Variáveis de controle

Em relação às variáveis de controle inseridas nos modelos estatísticos, três delas (*assoc*, *estado_civil* e *idade*) são estatisticamente significativas tanto no período A quanto no período B, duas (*pais_emp* e *equipe*) apresentam significância estatística apenas no período B e uma (*sexo*) não apresenta significância estatística em nenhum dos modelos processados.

A variável *assoc* mostrou-se significativa ao nível de 1% em todos os modelos, tanto no período A quanto no período B e com coeficientes positivos, permitindo inferir que as empresas que se vinculam a associações de comércio ou indústria, são mais favoráveis à realização de atividades do processo de criação de empresas. Quando analisadas em relação aos grupos de atividades, a variável *assoc* apresenta maior poder de explicação sobre as atividades de lançamento do processo de criação de empresas do que sobre as atividades de preparação.

A variável *estado_civil* apresenta coeficientes positivos e significância estatística ao nível de 1% tanto para o período A quanto para o período B. Essa relação permite inferir que os empreendedores cuja situação conjugal sejam casados ou amasiados, possuem maior facilidade para realizar atividades diversas do processo de criação de empresas. Do ponto de vista das atividades do processo de criação de empresas, a variável *estado_civil* mostra-se estatisticamente significativa apenas para as atividades de lançamento, ou seja, não apresenta qualquer relação estatística com as atividades de preparação do processo de criação de empresas.

A variável idade, apesar de apresentar coeficientes pequenos, possui relação negativa com a variável dependente e significância estatística ao nível de 5% tanto no período A quanto no período B. Esse resultado, conforme esperado na especificação dos modelos, demonstra que quanto maior a idade dos empreendedores em número de anos, menos favorável é a realização de atividades do processo de criação de empresas. Essa relação aparece de forma mais significativa do ponto de vista estatístico em relação às atividades de preparação do processo de criação de empresas do que em relação às atividades de lançamento.

A variável *pais_emp* apresenta significância estatística ao nível de 5% com coeficiente positivo apenas no período B, ou seja, no segundo ano de atividades das empresas. Em relação aos grupos de atividades, a variável *pais_emp* mostra-se significativa apenas para as atividades de lançamento do processo de criação de empresas. Esse resultado demonstra que os empreendedores cujos pais já sejam proprietários de empresas, são mais favoráveis à realização de atividades de lançamento do processo de criação de empresas e com maior impacto no segundo ano de atividades da nova empresa.

A variável *equipe* mostra-se estatisticamente significativa ao nível de 5% para o conjunto total de atividades do período B com um coeficiente positivo. Em relação aos grupos de atividades, a variável não apresenta significância estatística em relação às atividades de lançamento, mas em contrapartida, apresenta significância estatística ao nível de 1% para as atividades de preparação tanto no período A quanto no período B. Esses resultados demonstram que a existência de sócios nas novas empresas favorece a realização de atividades de preparação do processo de criação de empresas, com maior reflexo no segundo ano de atividades das empresas.

4.2.2. A realização de atividades do processo de criação de empresas e o desempenho

Nessa segunda parte da seção 4.2 de apresentação dos resultados, serão discutidos os modelos de regressão logística que foram utilizados para testar a hipótese H2, de que o histórico de aprendizagem e a realização de atividades do processo de criação de empresas aumentam a probabilidade das empresas em atingir um desempenho favorável, traduzido pela realização de vendas a cada ano e pelo atingimento do equilíbrio entre receitas e despesas.

A Tabela 5 apresenta três modelos de regressão logística que se diferenciam pelas variáveis explicativas e buscam analisar a influência sobre a probabilidade das empresas em realizar vendas e se manter operacional em pelo menos 6 dos últimos 12 meses de operação. Os modelos LOGIT-1 e LOGIT-2 fazem referência à variável dependente do período B, ou seja, os resultados de vendas no segundo ano de atividades da empresa e o modelo LOGIT-3 do período C, representando as vendas do terceiro ano de atividades da empresa.

Tabela 5: Modelos de LOGIT para o indicador de desempenho em vendas

Variável dependente:	LOGIT-1		LOGIT-2		LOGIT-3	
	venda_B	Odds ratio	venda_B	Odds ratio	venda_C	Odds ratio
<i>Variáveis Explicativas</i>						
conjtv_total_A			0,1862 (0,0184) ***	1,20		
conjtv_total_B					0,1764 (0,0220) ***	1,19
anos_escolaridade	0,0124 (0,0248)	1,01	-0,0483 (0,0321)	1,05	-0,0329 (0,0353)	1,03
anos_experienc_gest	0,0160 (0,0090) *	1,02	0,0156 (0,0111)	1,02	-0,0060 (0,0135)	1,01
num_emp_criou	0,0674 (0,0373) *	1,07	0,0134 (0,0507)	1,01	-0,0091 (0,0631)	1,01
origem_negocio	0,5942 (0,1406) ***	1,81	0,4531 (0,1739) ***	1,57	0,2261 (0,2178)	1,25
<i>Variáveis de Controle</i>						
assoc	0,8814 (0,2370) ***	2,41	0,1287 (0,3140)	1,14	-0,2995 (0,3567)	1,35
pais_emp	0,0802 (0,1381)	1,08	-0,0377 (0,1737)	1,04	0,2876 (0,2116)	1,33
estado_civil	0,4398 (0,1507) ***	1,55	0,2051 (0,1895)	1,23	0,5864 (0,2354) **	1,80
equipe	0,0448 (0,1456)	1,05	-0,0368 (0,1840)	1,04	-0,5973 (0,2278) ***	1,82
genero	0,2042 (0,1436)	1,23	0,1436 (0,1763)	1,15	-0,1391 (0,2151)	1,15
idade	-0,0149 (0,0071) **	1,02	-0,0160 (0,0089) *	1,02	0,0013 (0,0103)	1,00
const	-0,6160 (0,4972)	1,85	-1,0249 (0,6299)	2,79	-2,0989 (0,7301) ***	8,16
Qui-quadrado Mod.	58,7997 [0,0000] ***		161,589 [0,0000] ***		85,8239 [0,0000] ***	
Pseudo-R2	0,0463		0,1636		0,1345	
Observações	1214		1214		1212	
Obs. ignoradas	297		499		750	
N	917		715		462	
Taxa de sucesso	60,3%		70,1%		64,5%	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Nota: * p < 10%, ** p < 5%, *** p < 1%. Erros padrão entre parênteses.

A Tabela 6 apresenta três modelos de regressão logística que se diferenciam pelas variáveis explicativas e buscam analisar a influência sobre a probabilidade das empresas em atingir o equilíbrio entre receitas e despesas em pelo menos 6 dos últimos 12 meses em operação. Da mesma forma que na Tabela 5, os dois primeiros modelos (LOGIT-4 e LOGIT-5) referem-se ao desempenho do período B e o último modelo (LOGIT-6) refere-se ao desempenho no período C.

Tabela 6: Modelos de LOGIT para o indicador de desempenho em relação ao equilíbrio entre receitas e despesas

Variável dependente:	LOGIT-4		LOGIT-5		LOGIT-6	
	pe_B	Odds ratio	pe_B	Odds ratio	pe_C	Odds ratio
<i>Variáveis Explicativas</i>						
conjtv_total_A			0,1581 (0,0189) ***	1,17		
conjtv_total_B					0,1065 (0,0232) ***	1,11
anos_escolaridade	0,0476 (0,0274) *	1,05	-0,0007 (0,0346)	1,00	0,0139 (0,0404)	1,01
anos_experienc_gest	0,0372 (0,0105) ***	1,04	0,0428 (0,0128) ***	1,04	-0,0081 (0,0153)	1,01
num_emp_criou	-0,0068 (0,0440)	1,01	-0,0240 (0,0607)	1,02	-0,0262 (0,0679)	1,03
origem_negocio	0,7689 (0,1598) ***	2,16	0,5993 (0,1944) ***	1,82	0,9349 (0,2386) ***	2,55
<i>Variáveis de Controle</i>						
assoc	0,9607 (0,2305) ***	2,61	0,4401 (0,2956)	1,55	-0,1489 (0,3944)	1,16
pais_emp	-0,0239 (0,1570)	1,02	-0,0325 (0,1914)	1,03	0,2105 (0,2385)	1,23
estado_civil	0,3773 (0,1744) **	1,46	0,2458 (0,2117)	1,28	0,0636 (0,2521)	1,07
equipe	-0,1717 (0,1638)	1,19	-0,3410 (0,2010) *	1,41	-0,1118 (0,2433)	1,12
genero	-0,0957 (0,1664)	1,10	-0,0352 (0,1981)	1,04	-0,2197 (0,2411)	1,25
idade	-0,0283 (0,0087) ***	1,03	-0,0281 (0,0108) ***	1,03	0,0013 (0,0114)	1,00
const	-1,5780 (0,5649) ***	4,85	-2,2603 (0,7073) ***	9,59	-3,2038 (0,8238) ***	24,63
Qui-quadrado Mod.	73,2201 [0,0000] ***		134,099 [0,0000] ***		42,5870 [0,0000] ***	
Pseudo-R2	0,0693		0,1625		0,0845	
Observações	1214		1214		1212	
Obs. ignoradas	299		500		752	
N	915		714		460	
Taxa de sucesso	75,5%		77,0%		78,0%	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Nota: * p < 10%, ** p < 5%, *** p < 1%. Erros padrão entre parênteses

Ao todo foram testados seis modelos de regressão logística e os resultados obtidos serão apresentados em sequência.

a) LOGIT-1

O modelo LOGIT-1, demonstra a influência das variáveis que representam o histórico de aprendizagem dos empreendedores sobre a probabilidade de se realizar vendas no período B, ou seja, no segundo ano de atividades da empresa. Esse modelo se diferencia do modelo LOGIT-2 por não considerar as atividades do processo de criação de empresas como uma variável explicativa. O mesmo apresenta um p-valor próximo de zero para o teste da estatística da razão de verossimilhança, rejeitando assim a hipótese nula de que todos os coeficientes angulares sejam simultaneamente iguais a zero. Além disso, o modelo apresenta uma taxa de sucesso de 60,3% na análise das observações contidas na amostra e um pseudo R2 de 0,04, revelando um baixo poder explicativo.

Das variáveis explicativas, consideradas no modelo, a variável *anos_escolaridade* não apresentou nenhuma relação estatisticamente significativa com a variável dependente, as variáveis *anos_experiencia_gest* e *num_emp_criou* apresentaram uma relação fraca com significância estatística ao nível de 10% e a variável *origem_negocio* apresentou uma significância estatística forte ao nível de 1%. Esse resultado permite inferir que a cada ano de experiência em atividades de gestão acumulada, os empreendedores aumentam em 1,02 as chances de realizar vendas no segundo ano de atividade, que a cada número de empresas que o empreendedor já tenha ajudado a criar no passado aumenta em 1,07 as chances de realizar vendas no segundo ano de atividade e que os empreendimentos que estejam inseridos no mesmo ramo de atividade de trabalho atual ou anterior dos empreendedores possuem 1,81 chances a mais de realizar vendas no segundo ano de atividade.

As variáveis de controle *assoc* e *estado_civil* apresentaram coeficientes estatisticamente significativos ao nível de 1% e a variável idade mostrou-se estatisticamente significativa ao nível de 5%. Esses resultados permitem inferir que os novos empreendimentos que se vinculam a associações de varejo ou indústria, possuem 2,41 mais chances de realizar vendas no segundo ano de operação, que as empresas cujo principal responsável seja casado ou amasiado possuem 1,55 mais chances de realizar vendas no segundo ano de atividade e que a cada ano de idade dos empreendedores, as chances de realização de vendas no segundo ano de atividades da empresa reduzem em 1,02 vezes, ou seja, essa variável possui uma relação negativa com a variável dependente.

b) LOGIT-2

O modelo LOGIT-2 demonstra a influência das variáveis que representam o histórico de aprendizagem dos empreendedores em conjunto com a variável que representa o total de atividades executadas pelos empreendedores durante o processo de criação de empresas no primeiro ano (Período A) sobre a probabilidade de se realizar vendas no segundo ano de atividades (Período B) das novas empresas. Portanto, esse modelo é idêntico ao modelo LOGIT-1, porém, com a inclusão da variável *conjtv_total_A*.

Esse modelo apresenta um p-valor próximo de zero para o teste da estatística da razão de verossimilhança, rejeitando assim a hipótese nula de que todos os

coeficientes angulares sejam simultaneamente iguais a zero, uma taxa de sucesso de 70,1% na análise das observações contidas na amostra e um pseudo R² de 0,16. Esses dados demonstram um melhor ajustamento geral do modelo por influência da variável *conjtv_total_A* que permitiu o aumento da capacidade preditiva do modelo em relação ao modelo LOGIT-1.

Nesse modelo, apenas duas variáveis explicativas são estatisticamente significativas, sendo uma delas a variável *conjtv_total_A* que representa o total de atividades de preparação e de lançamento realizadas em conjunto pelos empreendedores durante o primeiro ano de atividades da empresa. Essa variável mostrou-se estatisticamente significativa ao nível de 1% e permite inferir que a cada atividade de preparação e de lançamento realizada pelos empreendedores durante o processo de criação de empresas, há um aumento de 1,2 chances de a empresa realizar vendas no segundo ano do processo de criação de empresas.

A variável *origem_negocio* também se mostrou estatisticamente significativa ao nível de 1% e permite inferir que os empreendimentos que estejam inseridos no mesmo ramo de atividade de trabalho atual ou anterior dos empreendedores possuem 1,57 chances a mais de realizar vendas no segundo ano de atividade.

As variáveis de controle do modelo LOGIT-2 não apresentaram significância estatística, com exceção da variável *idade* que apresentou uma relação fraca, com significância estatística a 1% e sinal negativo. Esse resultado demonstra que a cada ano adicional de idade dos empreendedores, as chances de realização de vendas no segundo ano de atividades da empresa reduzem em 1,02 vezes.

c) LOGIT-3

O modelo LOGIT-3 apresenta a relação entre o histórico de aprendizagem dos empreendedores e o conjunto de atividades realizadas durante o processo de criação de empresas no segundo ano de atividade (período B) em relação à probabilidade de se realizar vendas no terceiro ano de atividades das empresas (período C). De forma geral, o modelo apresenta um p-valor próximo de zero para o teste da estatística da razão de verossimilhança, rejeitando assim a hipótese nula de que todos os coeficientes angulares sejam simultaneamente iguais a zero, uma taxa de sucesso de 64,5% na análise das observações contidas na amostra e um pseudo R² de 0,13, revelando assim um bom ajustamento geral do modelo.

Em relação aos resultados específicos, das variáveis explicativas, apenas a variável *conjtv_total_B* apresentou significância estatística ao nível de 1%. As demais variáveis explicativas, que representam o histórico de aprendizagem dos empreendedores, não possuem uma relação estatisticamente significativa com a variável dependente. Dessa forma, pode-se inferir que a cada realização de atividade de preparação e lançamento do processo de criação de empresas no primeiro e segundo anos do empreendimento, há um aumento de 1,19 chances de a empresa realizar vendas no terceiro ano de atividades.

A variável de controle *estado_civil* apresentou significância estatística ao nível de 5% e a variável controle *equipe* mostrou-se estatisticamente significativa ao nível de 1%. Esses resultados demonstram que as empresas cujos principais responsáveis pela gestão sejam casados ou amasiados possuem 1,8 mais chances de realizar vendas no terceiro ano de atividades e que as empresas que possuem mais de um proprietário possuem 1,82 mais chances de realizar vendas no terceiro ano de atividade.

d) LOGIT-4

O modelo LOGIT-4 demonstra a influência das variáveis que representam o histórico de aprendizagem dos empreendedores sobre o desempenho das empresas em relação ao atingimento de equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades (período B) e terceiro ano de atividades (período C). O modelo apresenta um p-valor próximo de zero para o teste da estatística da razão de verossimilhança, rejeitando assim a hipótese nula de que todos os coeficientes angulares sejam simultaneamente iguais a zero, uma taxa de sucesso de 75,5% na análise das observações contidas na amostra e um pseudo R² de 0,6.

Das dez variáveis inseridas no modelo, seis apresentam algum tipo de significância estatística, sendo três variáveis explicativas e três variáveis de controle. A variável *anos_escolaridade* mostrou-se estatisticamente significativa ao nível de 1%, demonstrando que a cada ano adicional de escolaridade dos empreendedores, há um aumento de 1,05 chances das empresas atingirem o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades, ou seja, no período B. A variável *anos_experiencia_gestao* também apresentou significância estatística, porém, ao nível de 1% demonstrando, através de uma relação forte, que a cada ano adicional de

experiência em atividades de gestão por parte dos empreendedores, há um aumento de 1,04 chances em se atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades das empresas. A variável *origem_negocio* apresentou significância estatística ao nível de 1%, permitindo inferir que as empresas cujas atividades tenham relação com atividades atuais ou anteriores dos empreendedores, possuem 2,16 chances a mais de atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades.

Entre as variáveis de controle, a variável *assoc* mostra-se estatisticamente significativa ao nível de 1%, demonstrando que os novos empreendimentos que se vinculam a associações de varejo ou indústria, possuem 2,61 mais chances de atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades da empresa. A variável *estado_civil* apresenta significância estatística ao nível de 5%, possibilitando inferir que as empresas cujos empreendedores forem casados ou amasiados, possuem 1,46 mais chances de atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades. Por último, a variável *idade* apresenta significância estatística ao nível de 1% e com coeficiente negativo, demonstrando que a cada ano adicional de idade dos empreendedores, há uma redução de 1,03 nas chances de a empresa atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades.

e) LOGIT-5

O modelo LOGIT-5 demonstra a influência das variáveis que representam o histórico de aprendizagem dos empreendedores, em conjunto com a variável que representa o total de atividades executadas pelos empreendedores durante o processo de criação de empresas no primeiro ano (Período A) sobre a probabilidade de as empresas atingirem o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades (Período B). Esse modelo apresenta um p-valor próximo de zero para o teste da estatística da razão de verossimilhança, rejeitando assim a hipótese nula de que todos os coeficientes angulares sejam simultaneamente iguais a zero, uma taxa de sucesso de 77,0% na análise das observações contidas na amostra e um pseudo R² de 0,16. O aumento do pseudo R² entre os modelos LOGIT-4 e LOGIT-5 demonstra que a inclusão da variável *conjtv_total_A*, que representa as atividades do processo de criação de empresas no período A, melhora o ajustamento total do modelo.

As variáveis *conjtv_total_A*, *anos_experiencia_gest* e *origem_negocio* apresentam-se com significância estatística ao nível de 1%. Esses resultados permitem inferir que a cada atividade adicional de preparação e lançamento do processo de criação de empresas no período A, há um aumento de 1,17 chances das empresas atingirem o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades, que a cada ano adicional de experiência em atividades de gestão por parte dos empreendedores envolvidos no negócio, há um aumento de 1,04 chances da empresa atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades do negócio e que as empresas cujas atividades tenham relação com atividades atuais ou anteriores dos empreendedores, possuem 1,82 chances a mais de atingirem o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades.

A variável de controle *equipe* apresentou uma relação fraca com significância estatística ao nível de 10%, porém, permitindo inferir que as empresas que possuem mais de um proprietário têm 1,41 mais chances de atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades. Além dessa, a variável de controle *idade* também se mostrou estatisticamente significativa, porém, ao nível de 1% e permite inferir que a cada ano adicional de idade dos empreendedores, há uma redução de 1,03 nas chances de as empresas atingirem o equilíbrio entre receitas e despesas no segundo ano de atividades.

f) LOGIT-6

O modelo LOGIT-6 apresenta a relação entre o histórico de aprendizagem dos empreendedores e o conjunto de atividades realizadas durante o processo de criação de empresas no segundo ano de atividade (período B) em relação à probabilidade de as empresas atingirem o equilíbrio entre receitas e despesas no terceiro ano de atividades das empresas (período C). De forma geral, o modelo apresenta um p-valor próximo de zero para o teste da estatística da razão de verossimilhança, rejeitando assim a hipótese nula de que todos os coeficientes angulares sejam simultaneamente iguais a zero, uma taxa de sucesso de 78,0% na análise das observações contidas na amostra e um pseudo R² de 0,08.

A variável *conjtv_total_B* demonstra significância estatística ao nível de 1%, permitindo inferir que a realização de atividades de preparação e lançamento durante os dois primeiros anos de atividades das empresas, aumenta em 1,11 as chances de

as empresas atingirem o equilíbrio entre receitas e despesas no terceiro ano de atividades. Além dessa, a variável explicativa *origem_negocio* também apresentou significância estatística ao nível de 1%, demonstrando que as empresas cuja atividade tenha relação com as atividades atuais ou anteriores dos empreendedores, possuem 2,55 mais chances de atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no terceiro ano de atividades.

No modelo LOGIT-6, as variáveis de controle não apresentaram significância estatística com a variável dependente, ou seja, não há subsídios para inferir que alguma dessas variáveis de controle influenciam a probabilidade das empresas em atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no terceiro ano de atividades (período C).

5. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este estudo analisou empiricamente a influência do histórico de aprendizagem dos empreendedores sobre o processo de criação e o desempenho das empresas. Dessa forma, utilizou-se a perspectiva da ciência da administração proposta por Pawlowsky (2001) e Antonello e Godoy (2010), com foco na aprendizagem, na ação e apoiada pelas teorias de aprendizagem baseadas em práticas (ANTONELLO; GODOY, 2010; GHERARDI, 2009) e aprendizagem experiencial (KOLB, 1984) para dar ênfase aos modelos de aprendizagem do empreendedorismo (COPE, 2005; POLITIS, 2005; WING YAN MAN, 2012).

Considerou-se portanto, o pressuposto de que o histórico de aprendizagem dos empreendedores, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, compõe as habilidades e atributos necessários à realização de atividades e ao atingimento de desempenho favorável durante o processo de criação de empresas (COPE, 2005; POLITIS, 2005; WING YAN MAN, 2012).

Os resultados obtidos estão divididos em duas etapas do estudo, sendo que a primeira buscou avaliar a relação causal do histórico de aprendizagem dos empreendedores com a realização de atividades do processo de criação de empresas e a segunda, a relação causal das atividades do processo de criação de empresas sobre o desempenho futuro das novas empresas.

Inicialmente, por meio das análises descritivas apresentadas na seção 4.1 na página 64, percebe-se que a realização de atividades, durante o processo de criação de empresas, não ocorre de forma regular e sequencial, fato esse já reconhecido na literatura sobre o processo de criação de empresas (BORGES; FILION; SIMARD, 2008; LEVIE; LICHTENSTEIN, 2010; MOROZ; HINDLE, 2012). De um total de 25 atividades analisadas nesse estudo, os empreendedores realizaram em média 9,85 no período A, que representa o primeiro ano de atividades e 13,01 no período B, que representa o segundo ano de atividades. Nos dois períodos de análise, observa-se um desvio padrão próximo de 5 atividades, e valores mínimos e máximos entre 0 e 25 atividades, ou seja, apesar de todos os empreendedores da amostra utilizada serem considerados nascentes, a realização das atividades do processo ocorreu de forma aleatória.

A realização ou não das atividades durante o processo de criação de empresas pode ocorrer pela falta de conhecimentos e habilidades suficientes para realizá-las. Os resultados da primeira etapa deste estudo suportam totalmente a hipótese H1 de que o histórico de aprendizagem, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, favorece a realização de atividades do processo de criação de empresas, ou seja, demonstraram que o histórico de aprendizagem dos empreendedores possui influência positiva e significativa sobre as atividades do processo de criação de empresas.

Os resultados revelaram que o tempo de escolaridade dos empreendedores, o número de empresas que eles já criaram no passado, o fato de estarem iniciando um novo negócio no mesmo segmento de atividade que trabalharam anteriormente e a experiência anterior em atividades de gestão, possui forte relação com as atividades do processo de criação de empresas.

Dessa forma, os resultados apontam que quanto maior o número de anos de escolaridade dos empreendedores ao iniciarem uma nova empresa, mais favorável é a realização de atividades desse processo; que quanto maior o número de empresas que os empreendedores já criaram antes de iniciar um novo negócio, mais favorável é a realização das atividades desse processo; que ao iniciar um novo negócio, cujos empreendedores já possuem experiência no mesmo segmento de mercado, mais favorável é a realização das atividades desse processo e que, quanto maior o número de anos em atividades de gestão ao iniciar um novo negócio, mais favorável é a realização de atividades desse processo.

Utilizando-se o olhar da aprendizagem baseada em práticas, os resultados obtidos reforçam a prática e os seus papéis nos processos de aprendizagem (ANTONELLO; GODOY, 2010). As variáveis que representam a experiência anterior dos empreendedores em atividades de gestão e na participação em processos de criação de empresas mostraram-se significativas em relação à capacidade dos empreendedores. Esses resultados permitem inferir o caráter relacional da aprendizagem e do conhecimento, onde o empreendedor é um agente que influencia, enquanto utiliza o seu conhecimento em novas práticas, e é influenciado sobre o que está ao seu redor, à medida que acumula experiências e se prepara para novas ações (DIDIER; LUCENA, 2008).

Na perspectiva da aprendizagem experiencial proposta por Kolb (1984), os resultados deste estudo corroboram com o pressuposto de que o homem pertence a

um meio social e é capaz de aprender por meio de sua experiência. Os empreendedores que criaram negócios, cuja ideia originou-se de atividades profissionais anteriores, mostraram-se mais propensos à realização de atividades do processo de criação de empresas. Ou seja, aqueles empreendedores que já haviam tido experiências no mesmo ramo de atividade em que estavam empreendendo, tiveram maior facilidade para iniciar o novo negócio.

Os resultados deste estudo apoiam os modelos sobre a aprendizagem do empreendedorismo, os quais expressam que os conhecimentos e habilidades dos empreendedores necessários para a realização das atividades do processo de criação de empresas são obtidos pela transformação de experiências acumuladas anteriormente com foco na reflexão (COPE, 2005; POLITIS, 2005; WING YAN MAN, 2012). Ou seja, os empreendedores aprendem à medida que passam por experiências de gestão, experiências em processos de criação de empresas e experiências em segmentos de negócios específicos.

Este estudo buscou isolar o efeito do histórico de aprendizagem inicialmente sobre a realização de atividades do processo de criação de empresas para então analisar o efeito dessas atividades sobre o desempenho futuro. Esse mesmo desenho de pesquisa foi utilizado por Davidsson e Honig (2003) com empreendedores da Suécia e Hopp e Sonderegger (2015) com empreendedores dos Estados Unidos.

Davidsson e Honig (2003) encontraram relação positiva e significativa com a variável que representa a experiência em criação de empresas, ou seja, o número de empresas que criaram no passado, com a realização de atividades do processo de criação de empresas, mas não encontraram relações significativas com o tempo de escolaridade e com a experiência anterior em gestão.

Por outro lado, Hopp e Sonderegger (2015), assim como neste estudo, encontraram relação positiva e significativa das variáveis que representam a experiência em criação de empresas, o tempo de escolaridade e a experiência no mercado de atuação da nova empresa sobre o número de atividades realizadas durante o processo de criação de empresas,

As diferenças e similaridades entre os resultados deste estudo com os resultados de estudos anteriores podem se dar por diversos motivos. Davidsson e Honig (2003) analisaram empreendedores da Suécia enquanto este estudo e os estudos de Hopp e Sonderegger (2015) utilizaram dados de empreendedores dos Estados Unidos. As diferenças encontradas na relação do tempo de escolaridade em anos com o processo

empreendedor podem ter alguma influência do sistema educacional de cada país. As diferenças na composição da variável dependente que representa as atividades do processo de criação de empresas em cada estudo também pode ser um fator de influência sobre os resultados.

O estudo de Davidsson e Honig (2003) faz uma análise que abrange não só o capital humano como variável dependente, mas também as variáveis que representam o capital social. Já a pesquisa de Hopp e Sonderegger (2015), incluem em sua análise, além das variáveis que representam a experiência dos empreendedores, a intenção dos empreendedores representando o comprometimento e as expectativas.

Este estudo, por outro lado, buscou aprofundar a discussão sobre o histórico de aprendizagem como o resultado de um processo de aprendizagem dinâmica do empreendedorismo (WING YAN MAN, 2012) ao invés de partir do pressuposto da existência de um estoque de experiência. Além disso, foram realizadas análises em diferentes períodos de tempo e sob diferentes aspectos de atividades do processo de criação de empresas, o que não se observou nos estudos citados.

Os resultados deste estudo apontam algumas diferenças da influência do histórico de aprendizagem quando analisado sobre as diferentes categorias de atividades do processo de criação de empresas. As atividades que compõem a etapa de preparação são mais influenciadas pelo tempo de escolaridade e pelo número de empresas que já ajudou a criar no passado. Já as atividades que compõem a etapa de lançamento sofrem maior influência da variável que representa a origem do negócio, ou seja, sobre a experiência no mesmo segmento de atividade que a nova empresa.

Apesar das diferenças na intensidade das relações, os resultados apoiam totalmente as hipóteses H1a e H1b propostas neste estudo, pelas quais o histórico de aprendizagem, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, favorece a realização de atividades de preparação e de lançamento do processo de criação de empresas.

As diferenças na intensidade das relações podem estar relacionadas ao perfil das atividades realizadas. As atividades que envolvem a preparação do novo negócio, possuem um caráter mais teórico e sofrem maior influência do nível de escolaridade e das experiências anteriores em processos semelhantes de criação de empresas, porém, não necessariamente no mesmo segmento do novo negócio. Já as atividades

de lançamento dependem, de forma mais relevante, da experiência prática dos empreendedores no mesmo ramo de atividade da nova empresa.

Relacionando-se esses fatos com os tipos de aprendizagens apresentados por Pawlowsky (2001) e ilustrados na Figura 4 da página 25, infere-se que as atividades de preparação do processo de criação de empresas envolvem, com maior ênfase, a aprendizagem do tipo I à medida que buscam ajustar experiências do passado para criar novas experiências e inovar; e que as atividades de lançamento do processo de criação de empresas utilizam, com maior ênfase, a aprendizagem do tipo III, já que usam a reflexão sobre erros do passado ocorridos em experiências no mesmo ramo de atividade das novas empresas para aprender e se preparar para novas ações.

Ao analisar a influência do histórico de aprendizagem sobre a realização das atividades do processo de criação de empresas em diferentes períodos do tempo alguns aspectos ficam mais aparentes. No primeiro ano de atividades da empresa (período A), o histórico de aprendizagem dos empreendedores possui uma relação mais significativa com as atividades de preparação. No segundo ano de atividades (período B), o maior número de variáveis significativas do histórico de aprendizagem ocorre sobre as atividades de lançamento do processo de criação de empresas.

Os resultados da segunda etapa deste estudo apoiam parcialmente a hipótese H2 de que o histórico de aprendizagem e a realização de atividades do processo de criação de empresas aumentam a probabilidade das empresas em atingir um desempenho favorável. Foram realizadas análises sob dois aspectos de desempenho, sendo o primeiro a capacidade da empresa em se manter operacional com a realização de vendas e o segundo o atingimento do equilíbrio entre receitas e despesas.

A realização de atividades durante o processo de criação de empresas mostrou-se bastante significativa para o desempenho em vendas e também para o atingimento do equilíbrio entre receitas e despesas. Os resultados demonstraram que a cada atividade realizada durante o processo de criação de empresas, aumentam-se em 1,2 vezes as chances de se manter operacional através da realização de vendas e 1,1 vezes as chances de se atingir o equilíbrio entre receitas e despesas no terceiro ano de atividades (período C) da empresa.

A relação entre a realização de atividades do processo de criação de empresas com o desempenho já foi objeto de pesquisa em estudos anteriores e os resultados são simétricos aos deste estudo (BORGES; FILION; SIMARD, 2013; DELMAR;

SHANE, 2003; HOPP; SONDEREGGER, 2015; LANGE et al., 2007; MANOLOVA et al., 2012).

Delmar e Shane (2003) analisaram mais especificamente as atividades de planejamento e encontraram indícios de que a realização dessas atividades reduz o risco de dissolução e promovem o desenvolvimento de novos produtos. Lange et al (2007) reforçam a necessidade de atividades de planejamento quando houver a necessidade de financiamento externo.

Manolova et al. (2012) e Hopp e Sonderegger (2015) sugerem que quanto maior o número de atividades realizadas durante o processo de criação de empresas maiores são as chances de as empresas terem sucesso e se manterem no mercado. Borges, Filion e Simard (2013) apontam que as dificuldades para a realização de atividades ligadas ao acesso e gestão de recursos financeiros e ao mercado possuem relação com o desempenho.

Em contrapartida, as variáveis que representam o histórico de aprendizagem apresentam pouca relação com o desempenho. A realização de vendas no terceiro ano de atividade (período C) não apresentou significância estatística com nenhuma das variáveis do histórico de aprendizagem e o atingimento do equilíbrio entre receitas e despesas apresentou relação positiva e significativa apenas com a variável que representa a experiência no mesmo segmento de atividade da nova empresa.

Estes resultados vão ao encontro do estudo de Davidsson e Honig (2003), que também não encontraram relações significativas entre as variáveis que representam o tempo de escolaridade, o tempo de experiência em atividades de gestão e a experiência prévia com criação de empresas em relação às variáveis de desempenho tanto em vendas quanto em lucratividade.

Já o estudo de Hopp e Sonderegger (2015), que também utilizou dados de empreendedores dos Estados Unidos, obteve uma relação positiva e significativa apenas com a variável que representa a experiência prévia no mercado de atuação da nova empresa e não apresenta relações significativas para o tempo de escolaridade e a experiência em criação de empresas, fato esse que também ocorreu com os resultados deste estudo.

Ao analisar os resultados de desempenho nos diferentes períodos de tempo do processo de criação de empresas, percebe-se que nos primeiros 12 meses (período B), é possível identificar alguma relação de dependência entre o desempenho e as variáveis que representam a experiência em gestão e a experiência no mesmo

segmento de mercado da nova empresa. No entanto, após 24 meses (período C), a única variável do histórico de aprendizagem que apresenta relevância para o desempenho é a experiência no segmento de mercado.

Como se percebe, há uma indicação de que o desempenho das novas empresas ocorre fundamentalmente em função da realização de atividades de preparação e de lançamento, durante o seu processo de criação. A influência do histórico de aprendizagem dos empreendedores, representado pelo conjunto de conhecimentos e experiências acumuladas pelo empreendedor, provavelmente não acontece de forma direta sobre o desempenho das empresas, mas sim, de forma indireta com o aumento da capacidade dos empreendedores em realizar suas atividades.

Em síntese, os resultados deste estudo apontaram uma forte relação do histórico de aprendizagem dos empreendedores com a realização de atividades do processo de criação de empresas, apoiando os pressupostos dos modelos de aprendizagem do empreendedorismo (COPE, 2005; POLITIS, 2005; WING YAN MAN, 2012) em que as experiências dos empreendedores ao entrar no processo de criação de empresas constituem-se em um conjunto de habilidades e atributos que lhes permitem realizar as atividades do processo.

Além disso, os resultados demonstraram que as atividades realizadas durante o processo de criação de empresas ocorrem de forma aleatória, mas que, se realizadas, favorecem o desempenho futuro das empresas em termos da capacidade de se manter operacional através da realização de vendas e do atingimento do equilíbrio entre receitas e despesas. Por outro lado, não foi conclusiva a hipótese de que o histórico de aprendizagem dos empreendedores favorece, de forma direta, o desempenho das novas empresas.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa pesquisa teve início com o objetivo de aproximar o campo de pesquisa sobre o processo de criação de empresas com a aprendizagem do empreendedorismo. Para tanto, buscou-se investigar a influência do histórico de aprendizagem dos empreendedores sobre o processo de criação e o desempenho das empresas.

A literatura sobre o processo de criação de empresas procura caracterizá-lo em etapas ou fases que separam cada momento do processo em uma linha temporal e que permitem, de forma bastante didática, analisar as principais atividades realizadas pelos empreendedores para a criação de uma empresa. Esse estudo utilizou o modelo de Borges, Filion e Simard (2008) como referência para o desenho de pesquisa, em função de seu maior detalhamento e clareza sobre as atividades em cada etapa do processo de criação de empresas.

Já a aprendizagem do empreendedorismo, possui a sua base teórica apoiada na perspectiva da ciência da administração (PAWLOWSKY, 2001), com foco na aprendizagem individual e em grupo, através da ação e da reflexão. Essa perspectiva se aproxima, então, da visão de aprendizagem baseada em práticas e da aprendizagem experiencial. A primeira busca identificar o conhecimento de forma inter-relacionada com o ambiente onde ocorre, aprimorar as habilidades através da troca de experiências e formar um estoque de conhecimentos (GUDOLLE; ANTONELLO; FLACH, 2012). A segunda demonstra que o homem pertence a um meio social e é capaz de aprender por meio de sua experiência (KOLB, 1984).

Os modelos de aprendizagem do empreendedorismo apoiam-se nas ideias sobre a aprendizagem baseada em práticas e a aprendizagem experiencial para propor que a experiência dos empreendedores pode ser transformada em conhecimentos, habilidades e atributos através de um processo de transformação e reflexão e, junto com outros conhecimentos, serem aplicados no desenvolvimento das atividades do processo de criação de uma empresa (COPE, 2003; POLITIS, 2005; WING YAN MAN, 2012).

Baseando-se nesse quadro teórico, o primeiro objetivo específico deste estudo foi o de avaliar a relação causal entre o histórico de aprendizagem dos empreendedores e a realização de atividades do processo de criação de novas empresas. Utilizou-se, para tanto, um modelo estatístico de regressão linear múltipla,

tendo como variável dependente o conjunto de atividades realizadas pelos empreendedores durante o processo de criação de empresas e, como variáveis explicativas, elementos que representaram o histórico de aprendizagem dos empreendedores.

Os resultados desta etapa reforçam o caráter temporal e a existência de fases do processo de criação de empresas, onde em um primeiro momento as atividades de preparação possuem maior relevância no processo e posteriormente as atividades de lançamento. No primeiro ano de atividades de uma empresa, demonstra-se que a existência de um histórico de aprendizagem da equipe com ênfase no tempo de escolaridade e na experiência de criação de empresas anteriores é mais relevante. Já no segundo ano, a ênfase passa a ser a experiência no mesmo segmento de atividades que o novo negócio está sendo criado.

O segundo objetivo específico foi o de avaliar a relação causal entre o histórico de aprendizagem juntamente com a realização de atividades do processo de criação de empresas e o desempenho futuro. Utilizou-se um modelo estatístico de regressão logística, tendo como variáveis dependentes a capacidade de se manter operacional através da realização de vendas e o equilíbrio entre receitas e despesas e, como variáveis explicativas, os elementos que compõem o histórico de aprendizagem e o conjunto de atividades realizadas pelos empreendedores durante o processo de criação de empresas.

Os resultados desta etapa sugerem que o desempenho futuro de novas empresas ocorre, fundamentalmente, em função do esforço na realização de atividades durante o processo de criação da empresa e que, não há clareza sobre a atuação direta do histórico de aprendizagem em relação ao atingimento de melhores desempenhos.

Enfatiza-se através dos resultados empíricos deste estudo, portanto, uma lógica em que os indivíduos reúnem os seus conhecimentos e experiências adquiridos ao longo da vida acadêmica e profissional e, de forma dinâmica com a utilização da reflexão e da prática; constituem habilidades e atributos que lhes permitem executar as atividades do processo de criação de uma empresa e que, por sua vez, se realizadas, produzirão resultados de desempenho favoráveis no futuro.

Os resultados contribuem para a literatura sobre aprendizagem do empreendedorismo, principalmente, ao ampliar as discussões com um foco quantitativo e a utilização de uma amostra longitudinal de empreendedores. Esse

conjunto permite avaliar de forma mais completa a dinâmica sobre o efeito da aprendizagem proposta nos modelos teóricos em que os empreendedores aprendem de forma dinâmica à medida em que o processo de criação de empresas acontece.

Na mesma medida, as contribuições teóricas sobre o processo de criação de empresas também são relevantes. Por exemplo, o entendimento de que os conhecimentos e habilidades dos empreendedores para iniciar um processo de criação de empresas não surge simplesmente de um estoque de experiências resultante do investimento em capital humano, mas sim de um processo contínuo e interligado de prática, aprendizagem e reflexão.

Outra contribuição refere-se à ênfase sobre as atividades do processo de criação de empresas como motivadoras do desempenho futuro das organizações. Há indicações, que precisam ser mais aprofundadas, de que o desempenho ocorre em função da realização de atividades diversas, durante o processo de criação de uma empresa e essas, por sua vez, são realizadas em função das habilidades e conhecimentos adquiridos pelo processo dinâmico da aprendizagem.

Observa-se também, a discussão teórica sobre a divisão por etapas e por atividades do processo de criação de empresas e como cada uma dessas etapas é influenciada pelo histórico de aprendizagem dos empreendedores. Os resultados apontam para a necessidade de tipos diferentes de experiências a cada momento do processo de criação de empresas. Esses resultados podem ser muito úteis no desenvolvimento de políticas públicas para o desenvolvimento do empreendedorismo.

Para a prática da criação de empresas, os resultados desse estudo reforçam a perspectiva sobre a importância de se ter conhecimentos e vivências empresariais acumuladas antes de se iniciar um novo negócio. Neste contexto, a experiência anterior obtida no mesmo ramo de negócios que se pretende abrir uma nova empresa aparece como a mais relevante, para o aumento da capacidade de realização das atividades do processo de criação de empresas e para o desempenho futuro.

Para o ensino na área do empreendedorismo, o conceito da prática ganha ênfase e busca a reflexão sobre como as universidades e centros de formação para o empreendedorismo podem criar mecanismos de aprendizagem baseados na vivência prática e na reflexão sobre as atividades inseridas no processo de criação de empresas. Além disso, pode-se explorar os tipos de aprendizagens necessárias para cada período de formação e para cada período do processo de criação de empresas.

Esse estudo apresenta limitações quanto ao uso da base de dados do PSED. Apesar de ser caracterizado como um painel que possibilita a visão longitudinal e ser composto por seis períodos de análise que permitiram o acompanhamento dos empreendedores durante seis anos, foram utilizados apenas três períodos para a composição dos resultados de pesquisa. Isso ocorreu em função da redução no número de respondentes ano a ano que poderiam comprometer a qualidade dos modelos estatísticos.

Outra limitação pode ser observada de uma forma mais ampla sobre a falta de visibilidade do histórico de aprendizagem dos empreendedores no decorrer dos anos. A base de dados do PSED II possui informações de escolaridade e experiências anteriores apenas no primeiro período de análise. Desta forma, não foi possível analisar se a experiência declarada dos empreendedores evoluiu ano após ano demonstrando a dinâmica da aprendizagem na prática.

A utilização do PSED II como amostra de pesquisa, naturalmente limitou os resultados a um olhar sobre os empreendedores dos Estados Unidos, trazendo consigo influências da cultura, do sistema de ensino, das políticas públicas para o empreendedorismo e outros fatores relacionados àquele país. O projeto PSED já avançou para outras fronteiras, no entanto ainda é restrito a poucos países provavelmente pela sua complexidade e pelos altos custos de implantação.

Diante desse fato, uma primeira sugestão para projetos de pesquisas futuros no Brasil seria a criação de um painel de empreendedores brasileiros para que se possam aprofundar as pesquisas nesse contexto. Em função de sua complexidade, a utilização de esforços interinstitucionais torna-se uma medida relevante para o alcance desse propósito. Havendo um painel como o PSED no Brasil, poder-se-iam investigar diversas questões, como: a) existem diferenças entre as características de empreendedores no Brasil e em outros países?; b) o processo de criação de empresas no Brasil é semelhante ao que ocorre em outros países?; c) o histórico de aprendizagem dos empreendedores influencia o processo de criação de empresas na mesma medida em que ocorre em outros países?; d) a relevância sobre as atividades de criação de empresas no Brasil diferem em relação a outros países?

Questões como essa poderiam contribuir para um maior desenvolvimento teórico do empreendedorismo, por complementar ou refutar resultados de estudos atuais que foram constituídos em países com características culturais e econômicas bastante diferenciadas e sob os quais se formam as bases teóricas do campo de pesquisa.

Além disso, poderiam contribuir para o ensino e para a prática do empreendedorismo ao trazer subsídios que permitam um melhor aproveitamento do processo de ensino e aprendizagem e o desenvolvimento de políticas públicas mais apropriadas.

De forma mais próxima sobre os resultados deste estudo, sugere-se também como pesquisas futuras, um acompanhamento dinâmico da melhoria do histórico de aprendizagem em função do avanço no processo de criação de empresas e um maior aprofundamento sobre a composição do histórico de aprendizagem dos empreendedores, através de variáveis que consigam expressar de forma detalhada o que o compõe e qual a sua influência sobre as atividades do processo de criação de empresas.

REFERÊNCIAS

- ANTONELLO, C. S.; GODOY, A. S. A Encruzilhada da Aprendizagem Organizacional: uma Visão Multiparadigmática. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 14, n. 2, p. 310–332, 2010.
- BARNIR, A. Pre-venture managerial experience and new venture innovation. **Management Decision**, v. 52, n. 10, p. 1981–2001, 2014.
- BONTIS, N.; CROSSAN, M. M.; HULLAND, J. Managing an organizational learning system by aligning stocks and flows. **Journal of Management Studies**, v. 39, n. 4, p. 437–469, 2002.
- BORGES, C.; FILION, L. J.; SIMARD, G. Jovens empreendedores e o processo de criação de empresas. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 9, n. 8, p. 39–63, 2008.
- BORGES, C.; FILION, L.; SIMARD, G. Criação de Empresas: Um processo mais rápido e fácil resulta em empresas de melhor desempenho? **Revista de Ciências da Administração**, v. 15, n. 35, p. 196–207, 2013.
- BOSMA, N. et al. The value of human and social capital investments for the business performance of startups. **Small Business Economics**, v. 23, n. 3, p. 227–236, 2004.
- BURG, E.; ROMME, A. G. L. Creating the Future Together: Toward a Framework for Research Synthesis in Entrepreneurship. **Entrepreneurship: Theory & Practice**, v. 38, p. 369–397, 2014.
- CARTER, N. M.; GARTNER, W. B.; REYNOLDS, P. D. Exploring start-up event sequences. **Journal of Business Venturing**, v. 11, n. 3, p. 151–166, maio 1996.
- CHURCHILL, N. C.; LEWIS, V. L. The five stages of small business growth. **Harvard Business Review**, p. 30–50, 1983.
- COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S. **Métodos de pesquisa em administração**. 10ª Ed. Porto Alegre : Bookman, 2011.
- COPE, J. **Exploring the nature and impact of critical experiences within small business growth and entrepreneurial development**. [s.l: s.n.]. Disponível em: <<http://eprints.lancs.ac.uk/30696/>>.
- COPE, J. Toward a Dynamic Learning Perspective of Entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, p. 373–397, 2005.
- CRICK, D. Enterprising individuals and entrepreneurial learning: A longitudinal case history in the UK tourism sector. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**, v. 17, n. 2, p. 203–218, 2011.
- DAVIDSSON, P.; GORDON, S. R. Panel studies of new venture creation: A methods-focused review and suggestions for future research. **Small Business Economics**, v. 39, n. 4, p. 853–876, 2012.

DAVIDSSON, P.; HONIG, B. The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. **Journal of Business Venturing**, v. 18, n. 3, p. 301–331, 2003.

DELMAR, F.; SHANE, S. Does business planning facilitate the development of new ventures? **Strategic Management Journal**, v. 24, n. 12, p. 1165–1185, dez. 2003.

DIDIER, J. M. DE O. L.; LUCENA, E. DE A. Aprendizagem de praticantes da estratégia: Contribuições da aprendizagem situada e da aprendizagem pela experiência. **O & S**, v. 15, n. 44, p. 129–148, 2008.

DIMOV, D. Nascent entrepreneurs and venture emergence: Opportunity confidence, human capital, and early planning. **Journal of Management Studies**, v. 47, n. 6, p. 1123–1153, 2010.

GARTNER, W. B. A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. **Academy of Management Review**, v. 10, n. 4, p. 696–706, 1985.

GARTNER, W. B. “ Who Is an Entrepreneur ?” Is the Wrong Question. **American Journal of Small Business**, 1988.

GHERARDI, S. From organizational learning to practice-based knowing. **Human Relations**, v. 54, n. 200101, p. 131–139, 2009.

GUDOLLE, L. S.; ANTONELLO, C. S.; FLACH, L. Aprendizagem situada, participação e legitimidade nas práticas de trabalho. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 13, n. 1, p. 14–39, 2012.

HARVEY, M.; EVANS, R. Strategic windows in the entrepreneurial process. **Journal of Business Venturing**, v. 10, n. 5, p. 331–347, 1995.

HOPP, C. For Better or for Worse?--Nonprofit Experience and the Performance of Nascent Entrepreneurs. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, v. 41, n. 6, p. 1251–1268, 2012.

HOPP, C.; SONDEREGGER, R. Understanding the Dynamics of Nascent Entrepreneurship--Prestart-Up Experience, Intentions, and Entrepreneurial Success. **Journal of Small Business Management**, v. 53, n. 4, p. 1076–1096, 2015.

KIM, P. H.; ALDRICH, H. E.; KEISTER, L. A. Access (not) denied: The impact of financial, human, and cultural capital on entrepreneurial entry in the United States. **Small Business Economics**, v. 27, n. 1, p. 5–22, 2006.

KOLB, D. A. **Experiential Learning: Experience as The Source of Learning and Development**. [s.l.: s.n.].

KUNGWANSUPAPHAN, C.; SIENGTHAI, S. Exploring entrepreneurs' human capital components and effects on learning orientation in early internationalizing firms. **International Entrepreneurship and Management Journal**, 5 out. 2012.

LANGE, J. E. et al. Pre-startup formal business plans and post-startup performance: A study of 116 new ventures. **Venture Capital Journal**, v. 9, n. 4, p. 1–20, 2007.

LEVIE, J.; LICHTENSTEIN, B. B. A Terminal Assessment of Stages Theory: Introducing a Dynamic States Approach to Entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 34, n. 2, p. 317–350, 2010.

MANOLOVA, T. S. et al. Properties of emerging organizations: Empirical evidence from Norway. **Small Business Economics**, v. 39, n. 3, p. 763–781, 2012.

MOROZ, P. W.; HINDLE, K. Entrepreneurship as a Process: Toward Harmonizing Multiple Perspectives. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 36, n. 4, p. 781–818, 23 jul. 2012.

PAWLOWSKY, P. Management science and organizational learning. In: **Handbook of organizational learning and knowledge**. [s.l.: s.n.]. p. 61–88.

POLITIS, D. The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework. **Entrepreneurship Theory and Practice**, p. 399–424, 2005.

RAE, D.; CARSWELL, M. Using a life-story approach in researching entrepreneurial learning: the development of a conceptual model and its implications in the design of learning experiences. **Education + Training**, v. 42, n. 4, p. 220–227, 2000.

REUBER, A. R.; FISCHER, E. Understanding The Consequences of Founders ' Experience. **Journal of Small Business M**, v. 37, n. 2, p. 30–45, 1999.

REYNOLDS, P. et al. Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. **Small Business Economics**, v. 24, n. 3, p. 205–231, 2005.

REYNOLDS, P. D. Informal and Early Formal Financial Support in the Business Creation Process: Exploration with PSED II Data Set. **Journal of Small Business Management**, v. 49, n. March 2008, p. 27–54, 2011.

REYNOLDS, P. D.; CURTIN, R. T. **Panel Study of Entrepreneurial Dynamics Program Rationale and Description** University of Michigan. [s.l.: s.n.]. Disponível em:

<<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.184.8521&rep=rep1&type=pdf>>.

REYNOLDS, P. D.; CURTIN, R. T. Business Creation in the United States: Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II Initial Assessment. **Foundations and Trends in Entrepreneurship**, v. 4, n. 3, p. 155–307, 2008.

ROBINSON, P. B.; SEXTON, E. A. The effect of education and experience on self-employment success. **Journal of Business Venturing**, v. 9, n. 2, p. 141–156, 1994.

SHANE, S. Reflections on the 2010 AMR decade award: Delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 37, n. 1, p. 10–20, 2012.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 119–138, 2000.

SHOOK, C. L.; PRIEM, R. L.; MCGEE, J. E. Venture creation and the enterprising individual: A review and synthesis. **Journal of Management**, v. 29, n. 3, p. 379–399, 2003.

SPENCER, A. S.; KIRCHHOFF, B. A.; WHITE, C. Entrepreneurship, Innovation, and Wealth Distribution: The Essence of Creative Destruction. **International Small Business Journal**, v. 26, n. 1, p. 9–26, 2008.

STEFFENS, P.; TERJESEN, S.; DAVIDSSON, P. Birds of a feather get lost together: New venture team composition and performance. **Small Business Economics**, v. 39, n. 3, p. 727–743, 2012.

UNGER, J. M. et al. Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. **Journal of Business Venturing**, v. 26, n. 3, p. 341–358, 2011.

VENKATARAMAN, S. The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research. **Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth**, v. 3, n. 1, p. 119–138, 1997.

WING YAN MAN, T. Developing a behaviour-centred model of entrepreneurial learning. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 19, n. 3, p. 549–566, 2012.

YUSUF, J.-E. A tale of two exits: nascent entrepreneur learning activities and disengagement from start-up. **Small Business Economics**, v. 39, n. 3, p. 783–799, 3 ago. 2011.

ZAMPIER, M. A.; TAKAHASHI, A. R. W. Competências empreendedoras e processos de aprendizagem empreendedora: modelo conceitual de pesquisa. **Cadernos EBAPE.BR**, v. 9, n. spe1, p. 564–585, jul. 2011.

ZHANG, M.; MACPHERSON, A.; JONES, O. Conceptualizing the Learning Process in SMEs. **International Small Business Journal**, v. 24, n. 3, p. 299–323, 2006.