
AS CAUSAS DA CRIAÇÃO DE EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGIA NA INCUBADORA DO INSOFT- CE

Marcus Vinicius de Oliveira Brasil (UECE)
Francisco Correia de Oliveira (CMA Ad/UECE)

Resumo

A geração de empresas de alta tecnologia de software em Fortaleza tem sido apoiada e incentivada através do Instituto do Software do Ceará- INSOFT- CE, tendo contribuído como agente aglutinador do setor, servindo de elo entre a pesquisa científica e o meio empresarial. Baseado neste estudo de caso e na literatura sobre o assunto é feita uma discussão teórica sobre o tema. Para a pesquisa empírica foi utilizado um formulário nas entrevistas com os sócio-fundadores das empresas que estão incubadas no INSOFT- CE. Os resultados apontam sobre possíveis causas que têm levado esses empreendedores a se envolverem no esforço de criação de empresas incubadas.

INTRODUÇÃO

Um critério único do que seja a pequena e média empresa é de difícil aceitação, devido a inúmeros parâmetros existentes até mesmo em termos internacionais. Os critérios são diversos, como número de funcionários, capital físico, faturamento, tipo de atividade etc. Todos corretos dependendo da escolha do classificador. Ao analisar a criação de novas organizações empreendedoras pode-se focar nas características dos empreendedores, que algumas vezes podem ser vistos como acumuladores de capital, outras vezes como inovadores sociais, tecnológicos ou organizacionais, ou ainda agentes do desenvolvimento econômico. No entanto, pode-se levar também em consideração traços específicos de personalidade, bem como a visão e a motivação.

A criação de novas empresas exige um ambiente que a favoreça, e uma série de condições propícias para que isso aconteça, tais como política do governo favorável, apoio técnico e estrutural, qualificação da mão-de-obra, através de treinamento e oportunidade, interação com as universidades e Institutos de Pesquisa e Desenvolvimento, e destes com as empresas, bem como a construção de uma rede relacionamentos e crédito para financiamentos, parcerias e alianças estratégicas. Mesmo com condições favoráveis para o surgimento de novos empreendimentos, de maneira nenhuma, o empreendedor está isento de riscos, em sua carreira, em suas finanças e até mesmo a nível pessoal. Por que então, criar empresas incubadas?

A CRIAÇÃO DE EMPRESAS

A esta pergunta pode-se obter múltiplas respostas: ganhar mais dinheiro, sair da rotina profissional, para obter reconhecimento profissional e das idéias, ser o próprio patrão e estabelecer o próprio horário de trabalho, para provar para as pessoas que é uma pessoa capaz, melhorar a sociedade, principalmente através da geração de emprego e renda, aumentar a tecnologia, descobrir e desenvolver talentos, competir com alguém etc (BATY, 1994:4).

Outras possíveis respostas seriam: encontrar formas diferentes de fazer as coisas, um futuro recompensador da empresa, o recebimento de algum benefício de algum grupo social, a disponibilidade de recursos financeiros e políticos para a constituição da firma, possibilidade de competir e vencer oponentes, ou na pior das hipóteses se manter no mercado (STINCHCOMBE apud FERRO e TORKOMIAN, 1988:44).

No entanto, parece ser no desejo de realização associado a uma visão específica do negócio, que os empreendedores encontram inspiração para seus empreendimentos, desmistificando os mitos de que o empreendedor é motivado pelo desejo de riqueza e que são construtores de impérios sedentos de poder. O dinheiro passa a ser apenas uma forma de medição do sucesso. Ele é auto-orientado para atingir suas metas. Realizar a visão e deixar sua marca é para o empreendedor um motor propulsor para a criação de novos negócios (PINCHOT III, 1989:56,61).

Pode-se ainda relacionar outros possíveis motivos para pessoas quererem abrir uma empresa: condições favoráveis para entrar no mundo dos negócios; a existência de outras empresas que podem ser terceirizadas; facilidades de consultoria e serviços de advocacia, bem como de pesquisas; a estruturação de canais de distribuição; maior número de profissionais especializados; apoio governamental ao empreendedorismo; e o fato que os riscos financeiros, profissionais e pessoais podem ser bem menores do que se pode imaginar etc (BATY, 1994:6-9).

A questão do risco financeiro e profissional pode ser minimizada pela a manutenção da empregabilidade do empreendedor. Os riscos pessoais são subjetivos, mas estão relacionados à falta de tempo e ausência no ambiente familiar. Um bom planejamento pessoal pode ser a solução para o problema.

A afirmação de que os empreendedores assumem altos riscos é um mito a ser desvendado. Na realidade, eles procuram ao máximo minimizar seus riscos, principalmente ao tentar sair na frente no mercado ou prever as possíveis barreiras, permanecendo abertos ao *feedback*. Evitam as situações de altos riscos e apreciam riscos moderados e calculados (PINCHOT III, 1989:57-58). É questionável o pessimismo quanto aos riscos relativos ao empreendedor não ser bem sucedido, pelo fato de que os retornos em geral acabam por compensar os esforços e investimentos empreendidos (DRUCKER, 1998:36-37).

Como foi visto diversos motivos podem ser considerados para a criação de uma nova empresa. Este trabalho está direcionado especificamente para as empresas incubadas no INSOFT- CE. Então, primeiramente, pode-se definir o que é oportunidade de negócio: é uma situação conveniente e adequada facilitadora da criação de um núcleo de atividades empresariais, conforme atendimento de uma demanda de necessidades viáveis tecnologicamente (PASSARELA apud PEREIRA e SANTOS, 1995:66-68).

Um negócio só é viável se existir um cliente demandando a satisfação de uma

necessidade, bem como em contrapartida existir alguém com uma forma viável de atendimento, para isso, pode-se precisar dispor de uma tecnologia, que pode já existir ou não. Mas é justamente quando entra a inovação seja aperfeiçoando um produto ou serviço, ou mesmo, criando algo totalmente novo é que a oportunidade é favorecida.

O que deve ser o negócio da empresa é operacionalizado pelo o objetivo de inovação. Nas empresas de qualquer porte existem três tipos básicos de inovação: a inovação no produto ou no serviço, com um aspecto mais tecnológico; no mercado e nos hábitos do consumidor, denominada inovação social; e inovação nas técnicas e atividades de como atender os clientes, chamada inovação administrativa (DRUCKER, 1975:115-116).

O tipo de empresa que deve ser criada, além depender do desejo ou experiência do empreendedor, deve descobrir uma combinação que possa gerar lucros através da venda de produtos, serviços ou da venda de ações. As empresas de bens tangíveis ou intangíveis, que têm uma idéia inovadora podem ser capazes de atrair investidores e aporte de capital.

O processo de criação de pequenas empresas de alta tecnologia, pode ser classificado de maneira simplificada em: *spin-offs*, emulação de grandes empresas e de universidades ou instituições de pesquisas (FERRO e TORKOMIAN, 1988:45-46). O termo *spin-offs* refere-se às novas empresas cujos empreendedores deixaram as firmas em que trabalhavam para iniciar seus negócios no mesmo ramo de atividades, tornando-se concorrentes de suas empresas anteriores. A motivação desses empreendedores é baseada na perspectiva de mais autonomia e retorno financeiro, bem como poderem levar a frente seus projetos que foram rejeitados nas grandes empresas.

As grandes empresas em geral não tem a mesma flexibilidade das pequenas empresas. A burocracia nas grandes empresas pode ser uma barreira para a inovação tecnológica, atingindo principalmente as atividades de P & D, pelo raciocínio economicista de valorizar o resultado de pesquisas somente no curto prazo. Então, torna-se interessante para essas empresas estimular o surgimento de pequenas empresas, que podem oferecer a terceirização de serviços especializados ou fornecer produtos, de acordo com a demanda específica dessas grandes empresas. Possibilitando uma estrutura *adhocrática* mais voltada para a criatividade e inovação. Para a pequena empresa existe inúmeras vantagens financeiras, podendo até ser controlada acionariamente pela a empresa maior.

A criação de novas empresas a partir de pessoas, e projetos de pesquisa ligados às universidades ou as instituições de pesquisa é viabilizada pela formulação de um novo produto, serviço ou ainda uma nova forma de encarar o mercado obtido pelo resultado de pesquisas científicas. Por que não começar o negócio a partir de um escritório numa incubadora de pequenas empresas?

Essas incubadoras geralmente oferecem suporte físico e gerencial nas áreas de *marketing* e negócios a preços baixos. O mínimo oferecido é um escritório e equipamentos, mas alguns chegam a oferecer serviços de secretaria e fax, salas de reunião e até laboratórios. Sendo ideal para o primeiro ano de existência da empresa. O INSOFT- CE, por exemplo, através da INCUBASOFT desenvolve um trabalho promissor de incubação de empresas de tecnologias de *software*.

Um padrinho ou conselheiro pode ser de muita importância na fase inicial de criação de uma empresa. Pode-se aproveitar a experiência, as idéias e os incentivos de uma pessoa

que só vem a somar com a empresa. O padrinho além de servir como referência para os investidores, pode ser até mesmo um investidor da nova empresa. Servindo muitas vezes como confidente fiel (BATY, 1994:58).

A organização empreendedora é montada em uma estrutura muito simples com pouca formalidade, ausência de padronização, com poucos níveis hierárquicos. Centralizada na figura do executivo principal, quase não recorrendo a procedimentos de planejamento ou rotinas de treinamento. Lida com as inovações de forma empreendedora. A estrutura é orgânica. Geralmente são jovens e pequenas (MINTZBERG e QUINN, 2001:152-153). No entanto, DRUCKER (1998:205-207) discorda desse último ponto, quando relata que uma empresa não somente é empreendedora pelo fato de ser nova e ainda pequena, mas é empreendedora aquela que cria uma inovação, ao ponto, de criar um nicho de mercado específico.

Nem sempre as novas empresas surgem de idéias inovadoras e originais, mas algumas surgem de idéias antigas que sofreram atualização. Existem várias fontes de idéias que estão acessíveis, tais como: o próprio ambiente de trabalho; histórias de vida de empresários bem-sucedidos; feiras e exposições especializadas; diário oficial e outras publicações oficiais; agências de desenvolvimento regional e de transferência de tecnologia; jornais diários, publicações e editores especializados; consultorias especializadas; bibliotecas; institutos de pesquisa; empresas de investimento de risco e agentes de patentes e idéias etc (BATY, 1994:25,26).

O estágio zero da criação de uma empresa é o momento entre a concepção e seu nascimento. Começa-se esboçar um plano de negócios, mas falta um estudo mais aprofundado do mercado para estimativas e previsões de vendas e lucro.

Após a concepção do que vai ser a empresa a partir da oportunidade do negócio, passa-se a montagem do empreendimento em si, onde são relevantes os seguintes pontos: a forma jurídica da empresa e seu respectivo registro, já que o regime jurídico da empresa, além de, demonstrar a visão geral do que é a empresa e seus ramos de atividades, legaliza a empresa; a estrutura financeira, como será financiada; a organização, os níveis hierárquicos da empresa; a estrutura mercadológica; a distribuição do capital social; e a parte operacional da empresa. Sendo que esta última inclui: o fornecimento de serviços ou de produtos, se é de fabricação própria ou de terceiros, bem como a descrição técnica; a tecnologia, se é própria ou licenciada, o arranjo físico e o controle de qualidade; a localização do negócio, a nível micro e macro; as instalações, os equipamentos e o mobiliário; e a equipe de recursos humanos (BATY, 1994:55-63; PEREIRA e SANTOS, 1995:171).

A empresa ao nascer deve ter definida uma equipe, um produto ou serviço, e um capital mínimo. Obviamente nada é definitivo. E o próprio dinamismo dos negócios fará com que a empresa se sujeite as modificações necessárias.

Uma equipe bem formada pode ser essencial para o sucesso de uma empresa, devendo ser bem gerida. As pessoas são a empresa, onde são necessários labor (visão) e trabalho (ação). *Gerir significa administrar e liderar, e na espinha dorsal dessa ação cíclica e pragmática está a qualidade da expressão do gestor: forma e conteúdo, no seu sentido mais amplo* (CARVALHAL e FERREIRA, 1999:15). Normalmente a empresa incubada preocupa-se mais com a parte técnica do que com a administração do negócio.

AS EMPRESAS DE INFORMÁTICA E AS TECNOLOGIAS

A discussão sobre o que seria empresa de alta tecnologia é complexa, pois ao tentar defini-la pode-se trazer embutida em seu bojo um preconceito contra o que seria “tecnologia baixa” ou “tradicional”, tentando-se hierarquizar tecnologias que na realidade são diferentes. No entanto, pode-se dizer que as empresas de alta tecnologia produzem produtos ou processos que incorporam alto nível de conhecimento científico, viabilizando-os comercialmente. Empresas de alta tecnologia são as que atuam em setores como: informática, biotecnologia, robótica e novos materiais etc (FERRO e TORKOMIAN, 1988). A alta tecnologia pode então ser entendida, como aquela não existente anteriormente. Por outro lado, LAMOTTE (1993: 29,30) define empresas de informática as que atuam nas seguintes modalidades: *Bureau*, *Software-house*, *Systems-house*, Consultoria e Assessoria, Comercialização de Hardware e Assistência Técnica.

O autor (1993) na sua classificação não contemplou especificamente um tipo de empresa, que atua via Internet, que seria a empresa virtual. E ainda, as empresas de telemática que apresentam características bem inovadoras, pois podem fazer o elo de ligação entre as empresas de telecomunicações e as de informática, além das empresas específicas nessas atividades, existem aquelas que mesclam atuando em algumas ou em todas essas atividades. Levando-se genericamente em consideração a empresa de informática em si, e sem preocupar-se com uma classificação específica, é interessante verificar quais seriam as forças que interagem para o sucesso da empresa, quais seriam os fatores limitantes do crescimento da mesma e como se dá a inserção da empresa no mercado.

A estratégia competitiva geral deve conter a estratégia de tecnologia e deve ser preocupação de pequenos e médios empreendedores de informática. PORTER (1990:164) afirma que “a estratégia de tecnologia é o método de uma empresa para o desenvolvimento e o uso de tecnologia”. E mais “a estratégia de tecnologia deve abordar três questões gerais: as tecnologias a serem desenvolvidas; se a liderança tecnológica deve ser buscada nestas tecnologias; o papel do licenciamento de tecnologia”. Essas são algumas das questões a serem contempladas na estratégia, se é importante para a empresa de informática ser líder de determinado segmento de mercado, quais as novas tecnologias que realmente devem ser aprofundadas ou pesquisadas e se a proteção dessas inovações estão devidamente efetivadas.

As tecnologias e os empreendedores de informática formam um binômio coeso de difícil desvinculação. O uso dessas em seus empreendimentos tem muitas vezes moldado à estrutura e o funcionamento dessas organizações e em alguns casos as têm transformado. De acordo com WALTON (1993:23):

Do modo como é utilizada nos locais de trabalho, a tecnologia da informação abrange uma gama de produtos de hardware e software que proliferam rapidamente, com a capacidade de coletar, armazenar, processar e acessar números e imagens, para o controle dos equipamentos e processos de trabalho, e para conectar pessoas, funções e escritórios tanto dentro quanto entre as organizações.

Na realidade conciliar o uso de tecnologias avançadas e os recursos humanos bem treinados e capacitados torna-se essencial para a obtenção de vantagens na competição. Vale salientar, que quanto mais funcionais forem esses recursos, eles necessitarão de um maior ajustamento e assimilação dentro da empresa de forma a romper até aspectos de sua cultura organizacional.

PORTER (1990:154) afirma que *cada atividade de valor emprega alguma tecnologia para combinar insumos adquiridos e recursos humanos com o objetivo de produzir algum produto final*. Sendo que a tecnologia está presente também nos serviços que usam sistemas de informação. O mesmo autor (1990:157) confirma que a tecnologia *pode ter um efeito poderoso sobre o custo e sobre a diferenciação*, o que é uma realidade vivenciada nos empreendimentos de informática. As novas tecnologias podem modificar o ambiente competitivo das pequenas e médias empresas de informática, possibilitando as mesmas vislumbrarem fatias maiores do mercado.

METODOLOGIA

Esse trabalho investiga basicamente o seguinte tema: “As causas da criação de empresas de alta tecnologia na incubadora do INSOFT- CE”. É um estudo de caráter exploratório, de acordo com a definição de SELTZ et alli (1974:59), que no caso de problemas em que o conhecimento é reduzido, geralmente o estudo exploratório é o mais recomendado. Na pesquisa bibliográfica faz-se uso de livros relacionados ao tema, bem como artigos científicos e periódicos publicados a nível nacional e internacional.

É também um estudo de caso, onde serão pesquisadas as 4 empresas que estão sendo geradas na incubadora de empresas de *software* do INSOFT- CE, denominada INCUBASOFT. Como técnica de coleta de dados, utilizou-se um formulário com questões abertas e fechadas do tipo LIKERT (1975:176), elaborado e aplicado pelo próprio pesquisador para entrevista com os sócio-fundadores das empresas incubadas. O formulário é formado por questões que envolvem os principais elementos considerados relevantes para a pesquisa (em anexo). Estas questões tratam das causas da criação dessas empresas de alta tecnologia.

A INCUBASOFT

O projeto Incubadora de Software do Estado do Ceará- INCUBASOFT nasceu em 1996 com a inauguração de suas instalações no prédio atual do INSOFT, localizado em Fortaleza na Av. Santos Dumont, nº 1180. Filiada a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas- ANPROTEC. Tendo como seus principais financiadores: o CNPq, o Sebrae-CE e a FUNCAP. E oferecendo os seguintes serviços:

- Infra-estrutura- área física com salas, energia elétrica, telefone, computadores conectados a Internet (sem restrição de tempo de acesso e *home-page* padrão) e softwares básicos;
- Apoio técnico- através de assessoria e serviços em qualidade de software, pesquisa bibliográfica e biblioteca;
- Apoio administrativo- a estrutura do INSOFT oferece serviços de secretaria (exemplo: fax), mensageiros (*office-boys*), treinamento e recursos humanos;
- Fonte de Recursos Financeiros- agindo como facilitadora do acesso a fonte de recursos financeiros pela negociação, articulação e busca;

- Patente de Produtos- por meio de seu quadro administrativo fornece o acesso ao registro de marcas e patentes;
- Suporte em *Marketing* e Negócios- completa assessoria de negócios e de *marketing*, com ênfase em plano de negócios.

Os objetivos da INCUBASOFT são basicamente os seguintes: orientar as empresas incubadas de forma técnica e mercadológica; oferecer suporte operacional aos empreendimentos; incentivar parcerias com outras empresas; estimular e apoiar essas empresas ou negócios em eventos; oferecer assessoria técnica na captação de recursos financeiros e na elaboração e execução de projetos. Ou seja, seu objetivo geral é promover e auxiliar as empresas do setor de Tecnologia da Informação do Estado do Ceará. Desta forma a missão da INCUBASOFT é de contribuir para que o INSOFT possa realizar sua missão, bem como ajudar e apoiar os negócios e empreendimentos incubados rumo ao sucesso.

A INCUBASOFT já graduou 7 empresas: CONDOR, Connect Informática, D'Arte Sistemas, DMS Lenz, Miro Informática, Parceria Informática e Proteus Scurity Systems. Apenas 2 empresas não conseguiram se graduar. Sendo que atualmente existem 4 empresas incubadas: Iativa (soluções para a Internet), ETISA (informática na educação), GAIS (soluções para o terceiro setor) e Rive Internete (novas mídias voltadas para Internet), que serão objeto do estudo. As empresas incubadas passaram por processo de seleção que incluiu a análise de documentação, e do plano de negócios feito de acordo com o modelo fornecido pelo o INSOFT.

RESULTADOS DA PESQUISA

O estudo chegou a um diagnóstico preliminar das causas da criação das empresas incubadas por parte dos empreendedores pesquisados. Foram apontadas como principais causas: a melhoria da sociedade, somar novas tecnologias, inovar com um produto ou serviço e realizar uma visão empreendedora. Além dessas, os resultados demonstraram outras causas de caráter mais secundário, que foram relacionadas: ganhar mais dinheiro, ter as idéias aproveitadas, ser o próprio patrão, desenvolver talentos, ter um futuro recompensador na empresa, as condições de mercados favoráveis, a oportunidade de negócios, encontrar formas diferentes de fazer as coisas, a demanda do mercado, criar uma demanda no mercado, estimulada pela renovação de idéias e conceitos antigos e por ter uma equipe de alta performance.

A melhoria da sociedade é uma preocupação que parece está associada à criação de valores e não na manipulação dos mesmos. A associação da consciência social e tino empresarial traz contribuições significativas a sociedade, além das mais comuns, como: geração de empregos e renda, pagamentos de impostos, taxas e encargos sociais (BATY: 1994:6). Cumprir objetivos sociais parece ser um dos propósitos dessas empresas.

O caráter dinâmico e inovador da transformação tecnológica determina que novas estratégias os empreendedores de informática devem assumir. Os pequenos e médios empreendedores de informática sofrem pressões internas e externas de mercado, para isso precisam desenvolver tecnologias compatíveis. De acordo com KOBAYASHI (2000:233) *a inovação exige a renovação do management e das estratégias. Existe a necessidade de novos recursos e novas tecnologias.* Os resultados apontam que a renovação de idéias e conceitos

antigos é uma das causas da criação dessas empresas incubadas.

Quanto à inovação, a pesquisa utilizou a classificação de DRUCKER (1975:115-116) que descreve três tipos básicos de inovação: a tecnológica, a administrativa e a social. A inovação de produto ou de serviço, ou inovação tecnológica, foi apontada como uma das principais causas da criação das empresas. A empresa de informática deve ainda ter capacidade para inovar e se readaptar as mudanças de mercado, ao encontrar novas formas de fazer as coisas, ou seja, praticar a inovação administrativa, que conjuntamente com a inovação social foram apontadas como causas da criação dessas empresas. A inovação social atinge diretamente os hábitos do consumidor ao criar uma demanda ou reflete uma demanda do mercado. Então, a oportunidade de negócio aparece nos resultados da pesquisa, confirmando sua dependência da inovação. Além disso, os empreendedores apontam como causa da criação de suas empresas as condições de mercados favoráveis.

A realização da visão empreendedora também foi outra causa comum a todas as empresas e parece está associada a uma forte necessidade de realização de metas pré-estabelecidas. O objetivo básico do empreendedor é ter a visão do negócio e transformá-la em realidade. A primeira parte da visão acontece na mente do empreendedor, de forma até intuitiva, a segunda parte é planejar o negócio, explorando assim o lado criativo e o analítico do pensamento estratégico (PINCHOT III, 1989: 61,109). Os resultados confirmam a teoria do autor (1989:56) de que o dinheiro raramente é a principal força que conduz os empreendedores, servindo mais como uma medição para o sucesso, já que ganhar dinheiro seria uma causa secundária para a criação do negócio por parte desses empreendedores.

A pesquisa confirma a tese de KETS DE VRIES (1985:161), que defende a idéia de que as pessoas começam um negócio por não gostarem de serem empregados e de serem submissos à autoridade. Outros resultados relatam que os empreendedores desejam ter suas idéias aproveitadas, dar liberdade ao desenvolver talentos e ter um futuro recompensador na empresa, o que nos remete a seguinte questão: as pessoas, que mesmo que não sejam incentivadas, fazem suas contribuições de forma a inovar os métodos de administração das empresas são os verdadeiros empreendedores, se internos são os *intrapreneurs*, se externos são os *entrepreneurs*. Porém, são pessoas que têm um alto nível de envolvimento com seus negócios (PINCHOT III, 1989). O que também vem a confirmar a presença de uma equipe de alta performance nessas empresas, a partir dos resultados da pesquisa.

CONCLUSÃO

As principais causas para a criação dessas empresas incubadas levam a uma reflexão da importância que elas dão as melhorias da sociedade, as inovações, as novas tecnologias e a visão empreendedora, que refletem a missão do INSOFT- CE em tornar o Ceará um Centro de Excelência na pesquisa, desenvolvimento e produção de software de qualidade. Vale ressaltar, no entanto, que este estudo não se presta a generalizações pois se trata de um estudo de caso, de identificação de particularidades e não de amostra representativa de um universo. As causas de caráter secundário contribuem também de forma a confirmar possíveis causas da criação de empresas referenciadas nesse trabalho. A discussão teórica a partir dos resultados da pesquisa pretende contribuir para o conhecimento do assunto proposto.

BIBLIOGRAFIA

BATY, Gordon B. **Pequenas e médias empresas dos anos 90: guia do consultor e do empreendedor.** Traduzido por Sandra Regina Garcia Palumbo. São Paulo: Makron Books, 1994.

CARVALHAL, Eugenio do, FERREIRA, Geraldo. **Ciclo de vida das organizações: peopleware, liderança transformadora e desenvolvimento de equipes de alto desempenho.** 2 ed. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getulio Vargas, 1999.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios.** 5. ed. São Paulo: Pioneira, 1998.

_____. **Administração, tarefas, responsabilidades, práticas.** Traduzido por Carlos Afonso Malferrari e outros. São Paulo: Pioneira, 1975, 3v.

FERRO, José Roberto, TORKOMIAN, Ana Lúcia Vitale. A criação de pequenas empresas de alta tecnologia. **Revista de Administração de Empresas-RAE**, Rio de Janeiro, 28:2: p. 43-50, abril-junho, 1988.

KETS DE VRIES, M. F. R. The Dark Side of Entrepreneurship. **Harvard Business Review**, p. 160-167, novembro-dezembro, 1985.

KOBAYASHI, Shun'ichi. **Renovação da Logística.** Como definir estratégias de distribuição física global. Traduzido por Valéria Custódio dos Santos. São Paulo: Atlas, 2000.

LAMOTTE, Sebastião Nunes. **O profissional da informática: aspectos administrativos e legais.** [S.l.]: Sagra-De Luzzatto, 1993.

LIKERT, Rensis. **A organização humana.** São Paulo: Atlas, 1975.

MINTZBERG, Henry, QUINN, James Brian. **O processo estratégia.** Traduzido por James Sunderland Cook. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

PINCHOT III, Gifford. **Intrapreneuring: por que você não precisa deixar a empresa para tornar-se um empreendedor.** Traduzido por Nivaldo Montingelli Jr. São Paulo: Harbra, 1989.

PEREIRA, Heitor José, SANTOS, Silvio Aparecido dos. **Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor.** Brasília: SEBRAE, 1995.

PORTER, Michael E. **Vantagem Competitiva.** Criando e sustentando um desempenho superior. Traduzido por Elizabeth Maria de Pinho Braga. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

SELLTIZ, Claire *et alli*. **Métodos de pesquisa nas relações sociais.** São Paulo: EPU, 1974.

WALTON, Richard E. **Tecnologia de Informação.** O uso de TI pelas empresas que obtêm vantagem competitiva. Traduzido por Edson Luiz Riccio. São Paulo: Atlas, 1993.

ANEXO (QUESTIONÁRIO DA PESQUISA)



Universidade Estadual do Ceará – UECE

Centro de Estudos Sociais Aplicados – CESA

Curso de Mestrado Acadêmico em Administração - CMAAd

Rua 25 de Março, 780 – Centro, Fortaleza, CE – CEP: 60060-120 - Tel/Fax: 252.4789 – E-mail: cma@uece.br

QUESTIONÁRIO DA PESQUISA COM O EMPREENDEDOR

SEÇÃO A: DADOS PRELIMINARES

I – INFORMAÇÕES SOBRE A EMPRESA

NOME DA EMPRESA _____

RESPONDENTE: Sr (a). _____

TEL. EMPRESA: _____

EMAIL: _____

URL: _____

MISSÃO DA EMPRESA: _____

II – INFORMAÇÕES SOBRE O EMPREENDEDOR

NOME(S) DO(S) EMPREENDEDORES (SÓCIOS-PROPRIETÁRIOS): _____

 Maior Escolaridade entre os empreendedores (1º Grau, 2º Grau, superior, pós-graduação, mestrado, doutorado, pós-doutorado): _____

QUADRO FUNCIONAL

Número total de colaboradores	Nº com vínculo empregatício (carteira assinada)	Número de Estagiários	Nº de pessoas da economia informal

SEÇÃO B: SOBRE AS CAUSAS DA CRIAÇÃO DA EMPRESA

NOS ITENS DE 1 A 33, RESPONDA A PERGUNTA ABAIXO, MARCANDO COM UM X, CONFORME A LEGENDA:

5-CT (Concordo totalmente); 4-CP (Concordo parcialmente); 3-N (Nem discordo, nem concordo); 2-DP (Discordo parcialmente); 1- DT (Discordo totalmente).

O que o(a) levou a criar uma empresa?					
1. Ganhar mais dinheiro					
2. Sair da rotina profissional					
3. Ter reconhecimento profissional					
4. Ter suas idéias aproveitadas					
5. Ser o próprio patrão					
6. Estabelecer o próprio horário de trabalho					
7. Provar sua capacidade para as pessoas					
8. Melhorar a sociedade					
9. Somar novas tecnologias					
10. Desenvolver talentos					
11. Competir com alguém					
12. Ter um futuro recompensador na empresa					
13. Receber benefícios de algum grupo social					
14. Dispor de recursos financeiros e políticos					
15. Pela realização de uma visão empreendedora					
16. Desejo de poder					
17. Condições de mercados favoráveis					
18. Facilidades de serviços de consultoria e advocacia					
19. Canal de distribuição estruturado					
20. Oferta de profissionais especializados					
21. Apoio governamental aos empreendimentos					
22. Riscos moderados ao entrar no negócio					
23. Oportunidade de negócios					

24. Encontrar formas diferentes de fazer as coisas					
25. Inovação de produto ou de serviço					
26. Demanda do mercado					
27. Criar uma demanda no mercado					
28. Porque trabalhou em alguma firma no mesmo ramo de atividades					
29. Porque uma grande empresa vai terceirizar seu produto ou serviço					
30. Facilidades de desenvolver produtos ou serviços a partir de projetos de pesquisa ligados às universidades e instituições de pesquisa					
31. A existência de um padrinho ou conselheiro					
32. Estimulado(a) pela renovação de idéias e conceitos antigos					
33. Pelo fato de ter uma equipe de alta performance					