

OPERACIONALIZAÇÃO DO CONCEITO DE ORIENTAÇÃO ESTRATÉGICA EMPREENDEDORA E A SUA INFLUÊNCIA NO DESEMPENHO DAS PEQUENAS EMPRESAS: EVIDÊNCIAS EMPIRICAS

Ferreira, João J.

RESUMO

O campo de investigação do empreendedorismo é considerado interdisciplinar e/ou multidisciplinar e, o conceito de orientação estratégica empreendedora tem vindo a ganhar cada vez mais relevância. Este trabalho de investigação tem como principal propósito abordar dentro da complexidade do conceito de empreendedorismo, o conceito de orientação estratégica empreendedora como medida de desempenho das pequenas empresas. Com vista a alcançar o objectivo proposto desenvolveu-se um estudo empírico, com base numa amostra estratificada de pequenas empresas da indústria transformadora portuguesa. Os dados foram submetidos a análise estatística multivariada. Os resultados obtidos permitiram identificar as dimensões que explicam a orientação estratégica empreendedora – inovação, proactividade e risco - e a sua influencia sobre o desempenho das pequenas empresas. **PALAVRAS-CHAVE:** Orientação Estratégica Empreendedora; Desempenho, Crescimento

ABSTRACT

The field of entrepreneurship investigation is considered interdisciplinary and/or multidisciplinary and the concept of entrepreneurial strategic orientation is important for has been coming to obtain relevance. This investigation there was a particular interest in approaching, inside of the complexity of entrepreneurship concept, the entrepreneurial strategic orientation concept as measure of performance of the small firms. In order to reach the research's objective, an empirical study was developed, based on a stratified sample of the small firms of the manufacturing industry. The data were submitted to multivariate analysis. The obtained results led to identify the dimensions that explain the entrepreneurial strategic orientation - innovation, proactivity, risk - and its influence on the performance of the small firms.

KEY WORDS: Entrepreneurial Strategic Orientation, Performance, Growth

1. INTRODUÇÃO

Esta área do conhecimento, conhecida nos meios académicos pelo termo anglo-saxónico “*entrepreneurship*”, abrange hoje em dia um alargado leque de teorias e abordagens e tem sido estudada de muitas formas e com propósitos muito diferentes. Este facto pode ser constatado pela vasta literatura publicada. A área do empreendedorismo tem, inclusivé, dado lugar à criação de programas de investigação, como objecto de estudo, e tem sido definido como um campo científico autónomo (Veciana, 1996; Fayolle, 1999). Os argumentos de Sexton e Bowman (1987), nos anos 80 e de outros, como Vesper (Fayolle, 1999), confirmam a legitimidade académica do empreendedorismo. Apesar da popularidade que o tema tem vindo a demonstrar, não existe uma teoria universalmente aceite que defina com exactidão o seu campo de actuação, assentando a sua génese na transversalidade de um conjunto de abordagens provenientes de diferentes áreas do conhecimento (Virtanen, 1997). As teorias e os métodos usados variam muito, dependendo da área de investigação e do nível de análise em que um estudo é conduzido (Davidsson & Wiklund, 2000).

Para identificar as dimensões da orientação estratégicas mais importantes nas pequenas empresas, poder-se-á considerar, como ponto de partida, as tipologias de estratégias de empresas sugeridas pelos autores teóricos sobre as organizações. Uma variedade de modelos no

desenvolvimento de estratégia pode ser encontrado na literatura. Modelos bem reconhecidos incluem: (i) as estratégias genéricas de Porter (Porter, 1980); (ii) a tipologia estratégica de Miles e Snow (1978) e (iii) a construção da orientação empreendedora de Lumpkin e Dess (1996). Cada um destes modelos relaciona um conjunto de variáveis independentes de situação organizacional com a estratégia e/ou desempenho organizacional. Além disso, os modelos de Miles e Snow (Hambrick, 1983; Zahra & Pearce, 1994; Gimenez, 1999) e de Porter (Miller, 1983) foram testados empiricamente para validar tal relação.

Investigações anteriores consideram as dimensões da estratégia empreendedora, em geral, de grande importância (Mintzberg, 1973; Miller & Friesen, 1984; Miller, 1987; Lumpkin & Dess, 1996; Wiklund, 1998) e além disso consideram que uma estratégia empreendedora tem um grande impacto no crescimento. Miller e Friesen (1982) sustentam a ideia de que as empresas empreendedoras inovam corajosa e regularmente enquanto tomam riscos consideráveis nas suas estratégias de produto/mercado. Partindo de uma revisão da literatura, Miller (1983) identifica as acções de uma empresa relativas à: (i) inovação; (ii) tomada de risco e (iii) proactividade, como sendo as dimensões cruciais do empreendedorismo. Para Miller uma empresa empreendedora é aquela que se empenha na inovação do produto/mercado, empreende acções um tanto arriscadas e é a primeira a surgir com inovações proactivas que vence os concorrentes. Estas três dimensões, que constituem o empreendedorismo, já apareceram referidas anteriormente por Miller e Friesen (1978) como as três, de um total de onze dimensões, do processo de tomada estratégica o que confirma que Miller concebe o empreendedorismo a partir de uma abordagem estratégica. Esta definição, relativa às características da estratégia empreendedora, centra-se mais sobre o processo de empreendedorismo, do que sobre o actor que está por de trás dele (Wiklund, 1998; Davidsson & Delmar, 1999), isto é, dá maior ênfase ao processo empreendedor do que ao empresário. Deste modo, e de acordo com Davidsson e Delmar (1999), as correlações do empreendedorismo poderiam ser procuradas num campo muito mais amplo do que o relacionado directamente com o indivíduo.

Esta abordagem reflecte, em grande parte, as definições tradicionais a nível individual. Um empresário é, frequentemente, considerado como uma pessoa inovadora e criativa, adequada para gerir uma empresa que enfatiza a inovação (McClelland, 1961; Davidsson, 1989; Miner, 1990; Miner *et al.*, 1994).

2. DIMENSÕES DA ORIENTAÇÃO ESTRATÉGICA EMPREENDEDORA

Miller (1983) desenvolveu um instrumento de medida para captar as dimensões da estratégia empreendedora na investigação empírica. Este instrumento de medida tem influenciado quer empírica quer conceptualmente a investigação posterior. Porém, diferentes designações têm sido sugeridas, posteriormente, na caracterização desse instrumento de medida. No Quadro 1 é exibida uma compilação de estudos que têm adoptado o instrumento de medida desenvolvido por Miller.

Quadro 1 – Estudos de estratégia empreendedora: o instrumento de medida de Miller

<i>Estudo</i>	<i>Designação da dimensão</i>	<i>Tipo de dimensão</i>	<i>Variáveis</i>	<i>Escala</i>
Miller (1983)	<i>Entrepreneurship</i>	Acções de uma empresa	Proactividade, inovação e tomada de risco	Items de escalas usadas por Miller e Khandwalla em 1970. Apresentado em Miller e Friesen (1982)

Covin & Slevin (1989)	Postura estratégica	Orientação competitiva global	Proactividade, inovação e tomada de risco	Modificação de Miller (1983) e Covin & Slevin (1986) – 3 itens originais
Covin & Slevin (1990)	Postura estratégica	Orientação competitiva e/ou estratégica	Proactividade, inovação e tomada de risco	Modificação de Miller (1983) e Covin & Slevin (1989)
Covin & Slevin (1991)	Postura empreendedora	Comportamento da empresa	Proactividade, inovação e tomada de risco	Modificação de Miller (1983) e Covin & Slevin (1989)
Miles <i>et al.</i> (1993)	Orientação empreendedora	Filosofia subjacente que determina a natureza e amplitude de actividades e planos	Proactividade, inovação e tomada de risco	Modificação de Miller (1983) e Covin & Slevin (1989)
Merz <i>et al.</i> (1994)	Orientação estratégica	Filosofia de comportamento empresarial	Proactividade, inovação e tomada de risco	Miller (1983)
Zahra & Covin (1995)	<i>Corporate entrepreneurship</i>	Não definido	Proactividade, inovação e tomada de risco	Miller (1983)
Brown (1996)	Orientação empreendedora	Vontade para se empenhar no comportamento	Proactividade, inovação e tomada de risco	Modificação de Miller (1983) e Covin & Slevin (1989)
Lumpkin & Dess (1996)	Orientação empreendedora	Processos, práticas e actividades de tomada de decisão que conduzem a nova entrada	Autonomia, inovação, tomada de risco, proactividade e agressividade competitiva	Nenhuma medida. Os trabalhos de Miller e Covin & Slevin foram o ponto de partida
Lumpkin & Dess (1997)	Orientação empreendedora	Processos, práticas e actividades de tomada de decisão que conduzem a nova entrada	Inovação, tomada de risco, proactividade, agressividade competitiva	Modificação de Miller (1983) e Covin & Slevin (1989) – 2 itens originais

Fonte: adaptado de Wiklund (1998: 5)

Embora seja utilizado o mesmo instrumento de medida (ou pequenas modificações deste), diferentes designações são usadas para medir as mesmas dimensões. Além disso, há pouco consenso sobre que tipo de dimensão se trata (Wiklund, 1998). Embora interpretações diferentes do instrumento de medida tenham sido sugeridas, não deixa de ser um instrumento viável para a medição de aspectos importantes da estratégia empreendedora. Covin e Slevin (1991) sustentam o ponto de vista apresentado por Miller ao referirem que as organizações, e não apenas os indivíduos, podem comportar-se empreendedora. Também defendem o uso de tomada de risco, a inovação e a proactividade como as dimensões relevantes do empreendedorismo. Todavia, referem-se a este como um tipo de comportamento rotulado de “postura empreendedora”.

Baseado em Miller (1983) e em Covin e Slevin (1989) entre outros, Merz *et al.* (1994) usam o mesmo instrumento de medida, mas argumentam que tal instrumento reflecte a orientação estratégica

do empresário/gestor e que deveria ser considerado como uma filosofia de comportamento empreendedor que orienta a empresa à medida que navega no seu meio envolvente. Brown (1996) sugere que a orientação empreendedora se relaciona com a vontade de uma empresa em se empenhar no comportamento empreendedor. Lumpkin e Dess (1996) argumentam que o acto essencial de empreendedorismo é caracterizado pela nova entrada. Esta pode ser conseguida mediante a incorporação num mercado novo ou actual com um produto novo ou actual, ou ainda, mediante o lançamento de um novo negócio. As escalas de medida, utilizadas em todos os estudos revistos, relacionam-se com a auto-percepção dos responsáveis da estratégia da empresa. Assim, o termo "orientação estratégica empreendedora" pode ser entendido como a orientação estratégica dos empresários/gestores que reflecte a voluntariedade de uma empresa em se empenhar no comportamento empreendedor.

Neste contexto, e de acordo com Miller (1983), o conceito de "orientação estratégica empreendedora" é vista como uma combinação de três dimensões: (1) inovação, o desenvolvimento de novos ou únicos produtos, serviços ou processos; (2) tomada de risco, uma vontade para perseguir oportunidades arriscadas correndo o risco de falhar e (3) proactividade, uma ênfase na persistência e criatividade em ultrapassar obstáculos até que o conceito inovador seja completamente implementado.

2.1 – INOVAÇÃO

Schumpeter (1934) foi um dos primeiros a enfatizar o papel de inovação no processo empreendedor. Schumpeter (1934) esboçou um processo económico de "destruição criativa", através do qual a riqueza era criada quando estruturas de mercado existentes eram rompidas pela introdução de novos produtos ou serviços. A chave deste ciclo de actividade foi o empreendedorismo: a entrada competitiva de "combinações novas" inovadoras que impeliu a evolução dinâmica da economia (Schumpeter, 1934). Assim a "inovação" tornou-se num factor importante para caracterizar o empreendedorismo. A inovação reflecte a tendência que uma empresa tem em se empenhar no apoio a ideias novas, à novidade, à experimentação, e aos processos criativos que podem resultar em produtos novos, serviços, ou processos tecnológicos (Lumpkin & Dess, 1996). Existem numerosos métodos para classificar as inovações, mas talvez a distinção mais plausível esteja entre inovação de produto/mercado e inovação tecnológica. Segundo Lumpkin e Dess (1996), a maior parte da investigação tem-se centrado na inovação tecnológica que consiste principalmente no desenvolvimento do produto e do processo, na engenharia, na pesquisa, e numa ênfase em perícias técnicas e conhecimento de indústria. Inovação de produto/mercado sugere uma ênfase no *design* de produto, pesquisa de mercado, publicidade e promoção (Miller & Friesen, 1978). E esta ampla categorização pode, até mesmo, ser difícil de distinguir, porque a inovação representa, normalmente, uma considerável cobertura e combinação de produto/mercado e inovação tecnológica, como no caso de produtos novos tecnologicamente sofisticados desenhados para ir ao encontro de uma procura de mercado específica. De qualquer forma, a inovação é uma componente importante da orientação estratégica empreendedora, porque reflecte um meio através do qual as empresas procuram novas oportunidades (Covin & Slevin, 1991; Lumpkin & Dess, 1996; Wiklund, 1998).

A inovação numa empresa pode manifestar-se de várias formas. Num senso mais lato, a inovação pode ocorrer ao longo de um *continuum* desde a vontade de tentar uma linha nova de produto a experimentar um compromisso arrebataador que lhe permita dominar os avanços tecnológicos. Para capturar esta gama de actividades, foram usados numerosos métodos para medir a inovação. Por exemplo, Miller e Friesen (1982) examinaram a "tecnocratização" de empresas e chegaram à conclusão de que níveis mais altos de inovação estavam associados a uma maior confiança em especialistas tecnicamente formados. Miller (1987) usou os custos de I&D (Investigação e Desenvolvimento) como uma percentagem de vendas para medir os recursos financeiros dedicados à

inovação. Assim, embora estes factores possam variar conforme a indústria, uma simples referência de recursos financeiros ou humanos comprometem as actividades de inovação que podem ser úteis para operacionalizar a inovação. Para medir a inovação do produto/mercado, Miller (1987) pediu aos membros da empresa que indicassem, especificamente, a percentagem de vendas totais gasta nos custos de iniciar e implementar inovações de produto/mercado. Outro método frequentemente usado para avaliar a inovação, relacionado com o marketing (Miller & Friesen, 1982), consiste em investigar o número de introduções de novos produtos ou serviços e a frequência de alterações nos serviços ou linhas de produtos. Outra abordagem que se alargou aos esforços de medir a inovação foram usados por Saleh e Wang (Lumpkin & Dess, 1996) que, num estudo de comparação de empresas com níveis diferentes de inovação, completou a abordagem baseada em Miller debruçando-se sobre os esforços de implementar linhas funcionais e flexibilidade na adaptação a novos processos.

2.2 – TOMADA DE RISCO

Recente literatura, sobre o empreendedorismo, comparou a ideia de empreendedorismo com a ideia de trabalhar por conta própria, isto é, procurar o próprio emprego em vez de trabalhar por conta de *outrem* por meio de salário (Lumpkin & Dess, 1996). Neste tipo de trabalho funcionou a ideia de assumir risco pessoal. Cantillon que foi, em 1735, o primeiro a usar formalmente o termo de empreendedorismo, argumentou que o factor principal entre os empresários independentes e os empregados contratados era a incerteza e o perigo do próprio-emprego (Lumpkin & Dess, 1996). Assim, o conceito de tomada de risco é uma qualidade que frequentemente é usada para descrever o empreendedorismo. O risco assume vários significados dependendo do contexto em que é aplicado. No contexto da estratégia, Baird e Thomas (Lumpkin & Dess, 1996) identificaram três tipos de risco estratégico: (a) arriscar no desconhecido; (b) comprometer uma porção relativamente grande de activos; e (c) pedir um empréstimo avultado. A primeira destas definições carrega algum grau de incerteza e geralmente aplicar-se-ia a alguns tipos de risco discutidos na literatura de empreendedorismo, como risco pessoal, risco social ou risco psicológico (Lumpkin & Dess, 1996). O risco, como um termo de análise financeira, é usado no contexto do risco-retorno familiar, onde especificamente se recorre à probabilidade de uma perda ou resultado negativo. Esta é essencialmente a definição que Miller e Friesen (1978) adoptaram quando definiram tomada de risco como o grau para o qual os gestores estão dispostos assumir um grande e arriscado compromisso de recursos, ou seja, aqueles que têm uma probabilidade razoável de fracassar. Tanto a noção de elevado poder para pedir emprestado como o compromisso de recursos está em sintonia com esta definição de tomada de risco. Assim, empresas com uma orientação empreendedora são tipificadas frequentemente pelo comportamento de tomada de risco, tal como incorrer uma dívida elevada ou fazer compromissos de recursos avultados, no interesse de obter elevados lucros, aproveitando oportunidades no mercado.

Pode ser argumentado que todos os empreendimentos envolvem algum grau de risco, por isso não é significativo pensar, em termos absolutos em “nenhum risco”. Assim, a gama de comportamento de tomada de risco estende-se a um certo nível nominal de “riscos seguros” tal como, depositar dinheiro num banco, investir em acções altamente arriscadas, pedir um empréstimo avultado, investir em tecnologias inexploradas, ou introduzir produtos novos em mercados novos. Além disso, os métodos de considerar e de medir o risco variam amplamente. Por exemplo, Brockhaus (1980) centrou-se sobre a tendência ao risco que ele definiu como a probabilidade percebida de receber as recompensas associada ao resultado de sucesso de uma situação arriscada. Porém, Sitkin e Pablo (Brockhaus, 1980; Lumpkin & Dess, 1996), no seu modelo de comportamento de risco, distinguiram entre percepções de risco, preferências de risco e tendência de risco. Estes investigadores, sugerem outros factores que, também, podem ser importantes para predizer a tomada de risco, tal como: de que forma o problema de risco é moldado; como foram os resultados passados de tomada de risco; e como a habilidade de desempenho actua sobre condições arriscadas. Deste modo, pode-se considerar a escala

baseada na abordagem de Miller (1983), para a orientação empreendedora que mede a tomada de risco ao nível da empresa, é bem aceite e amplamente usada. Nesta escala é avaliado a tendência dos gestores da empresa se ocuparem de projectos arriscados e as preferências por actos arrojados contra actos cautelosos para alcançar os objectivos da empresa.

2.3 – PROACTIVIDADE

Investigadores em economia, desde Schumpeter, têm enfatizado a importância de iniciativa no processo empreendedor. Penrose (1959) argumentou que os gestores empreendedores são importantes para o crescimento das empresas porque provêm a visão e a imaginação necessárias para se comprometer com as oportunidades de expansão. Lieberman e Montgomery (Lumpkin & Dess, 1996) enfatizaram a importância da vantagem em ser o primeiro a introduzir a melhor estratégia para capitalizar uma oportunidade de mercado. Esta terceira dimensão de orientação estratégica empreendedora está frequentemente rotulada como proactividade. O termo proactividade está definido no Dicionário de *Webster* (Lumpkin & Dess, 1996) como aquele que age em antecipação aos problemas futuros, às necessidades, ou às mudanças. Como tal, a proactividade pode ser crucial para uma orientação estratégica empreendedora, porque sugere uma perspectiva de “olhar para o futuro” que é acompanhada por uma actividade inovadora. Numa primeira formulação, Miller e Firesen (1978) argumentaram que a proactividade das decisões de uma empresa é determinada mediante a resposta à pergunta: É capaz de modelar ou criar o seu próprio meio envolvente, introduzindo produtos novos, tecnologias, técnicas administrativas, ou reage simplesmente? Mais tarde, a proactividade foi usada para descrever a empresa que era mais rápida a inovar e a primeira a introduzir novos produtos e/ou serviços. Miller (1983) refere-se a esta situação quando descreve uma empresa empreendedora como aquela que é a primeira a trazer inovações proactivas. Porém, uma empresa pode ser nova, pensar em termos de futuro sem ser a primeira a entrar no mercado (Lumpkin & Dess, 1996).

Além da definição prévia de proactividade, houve uma tendência na literatura sobre o empreendedorismo para comparar proactividade com agressividade competitiva. Os termos são frequente e indiferenciadamente usados. Por exemplo, Covin e Slevin (1989) explicaram que o seu modelo de postura estratégica empreendedora consiste em inovação, proactividade, e tomada de risco que eles definiram como caracterizado por frequente e extensa inovação tecnológica e inovação de produto, uma orientação competitiva agressiva, e uma tendência de tomada de risco pela gestão de topo. Proactividade envolve a tomada de iniciativa num esforço para moldar o meio envolvente à sua própria vantagem; reactividade envolve o ser adaptável aos desafios dos competidores. Investigadores anteriores têm operacionalizado a proactividade ao nível da empresa, perguntando aos gestores se a tendência da empresa é mais, liderar ou seguir o desenvolvimento de novos procedimentos e tecnologias e a introdução de produtos novos ou serviços (Covin & Slevin, 1989; Miller, 1983).

3. A ORIENTAÇÃO ESTRATÉGICA EMPREENDEDORA E O DESEMPENHO DA EMPRESA

A ideia de que o crescimento das pequenas empresas contribui significativamente para a prosperidade económica das economias de mercado é genericamente aceite (Davidsson, 1989; Storey, 1994; Davidsson, 1995; Barkham et al. 1996; Davidsson & Delmar, 1999; Davidsson & Henrekson, 2000; Davidsson et al., 2000). Frequentemente, os governos dedicam uma grande parte do tempo e dos recursos substanciais para encorajar, apoiar e estimular os empresários que pretendem começar e desenvolver novas empresas. A criação de novas empresas é vista como uma fonte de oportunidades de emprego que pode ter impacto sobre o desenvolvimento económico ou regeneração da economia

(Delmar, 1996; Jennings & Illes, 2000). Ainda que as pequenas empresas, agregadas, pareçam ser uma parte vital da economia, a sua perspectiva futura é incerta. Um número elevado de pequenas empresas morre durante os seus primeiros anos de actividade, ou estrangulam o seu desenvolvimento na tentativa de sobrevivência. O número de pequenas empresas, que realizam elevados retornos económicos e crescem substancialmente, é limitado (Davidsson, 1989; Storey, 1994; Delmar, 1996).

Algumas investigações sugerem a existência de uma estreita ligação entre o crescimento e o desempenho de uma pequena empresa. Ao nível mais básico de desempenho – sobrevivência – as grandes empresas apresentam um melhor desempenho do que as pequenas (Storey, 1994). Storey sugere que o crescimento é também uma estratégia de sobrevivência para as pequenas empresas. Quando se estudam as pequenas empresas sobreviventes, o crescimento surge como o indicador mais apropriado de desempenho (Brush & VanderWerf, 1992).

Contudo, as empresas em crescimento não são necessariamente bem sucedidas a outros níveis, e pequenas empresas bem sucedidas não têm, necessariamente, de crescer. Uma empresa pode experimentar um *cash flow* negativo e um baixo retorno sobre o investimento durante a fase de crescimento. Mas é também possível, para uma pequena empresa, renunciar deliberadamente a um crescimento a longo prazo a favor de lucros a curto prazo (Zahra, 1991). Uma pequena empresa pode exibir um elevado desempenho económico e o seu crescimento pode ser relativamente complexo e estar dependente das opções feitas pelos empresários/gestores.

Um dos factores que deve ser reconhecido em qualquer análise do desempenho das pequenas empresas é o de que nem todas as empresas são orientadas para o crescimento (Stanworth & Curran, 1973; Delmar, 1996; Lang, 1996). Várias investigações têm revelado que, por um lado, a maioria das pequenas empresas não cresce e, por outro, muitas delas não estão interessadas em prosseguir o crescimento (Davidsson, 1989; Storey, 1994; Gundry & Welsch, 1997; Glancy, 1998).

A literatura interdisciplinar indica que nem todos os empresários tentam, ou procuram, alcançar o crescimento e a maximização do lucro. Alguns são, primeiramente, motivados pelo estilo de vida associado ao facto de se tornarem o “próprio dono” e não estão motivados em expandir as suas empresas, embora precisem de obter um nível satisfatório de lucro para sobreviverem (Smith, 1967; Stanworth & Curran, 1976). Esta regra comportamental também se aplica a alguns empresários orientados para o desenvolvimento dos negócios, os quais optam por não expandir as suas empresas para além de um determinado número de empregados, porque para isso exigiria a delegação de funções-chave que entrariam em conflito com o desejo de reter controlo da tomada de decisão (Stanworth & Curran, 1973). Este ponto de vista contrasta com o modelo de actor racional da teoria económica tradicional (Luo, 1999). Segundo esta teoria, os empresários expandem com determinação as suas empresas a um tamanho óptimo, determinado pelo nível de procura de mercado do seu *output*, desenvolvendo uma hierarquia de delegação de processo de tomada decisão à medida que a empresa cresce.

Na pequena empresa, onde a propriedade e a gestão estão normalmente associadas a uma ou mais pessoas, os objectivos futuros para os negócios podem ser determinados tanto pelo estilo de vida pessoal e factores familiares como por considerações comerciais (Lang, 1996). Assumir o compromisso de crescer parece ser determinante no desempenho da pequena empresa (Davidsson, 1989; Delmar, 1996). A motivação dos empresários/gestores é, claramente, um factor importante a considerar quando se analisam variações no desempenho de pequenas empresas que, embora querendo inequivocamente crescer, não é, efectivamente, condição suficiente para o conseguirem (Lang, 1996).

As dimensões de crescimento e/ou desempenho analisadas, a partir da literatura, mostram uma multiplicidade de diferentes variáveis. Os termos “desempenho” e “crescimento” parecem ser conceptualizados, operacionalizados e mensuráveis de diferentes modos. Muitas das investigações, respeitantes ao desempenho, usam o crescimento como o indicador de desempenho exclusivo. Esta

indicação sugere que o crescimento e o desempenho têm sido, frequentemente, usados indiferenciadamente, na investigação empírica (Davidsson, 1989; Delmar, 1996). A compreensão dos factores que aumentam e restringem o desempenho das pequenas empresas assume um papel crucial para os empresários/gestores de qualquer empresa. Pois, se o desempenho das pequenas empresas pudesse ser melhorado, muito seria o ganho tanto para os próprios empresários/gestores como para a sociedade em geral.

4. OBJECTIVOS E METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO

Nesta investigação houve um interesse particular em identificar as variáveis base de caracterização da dimensão da orientação estratégica empreendedora e por outro lado tentar avaliar o seu papel como medida de desempenho da empresa. Será a orientação estratégica empreendedora um conceito operacionalizável? Se sim, quais as variáveis que a compõem? A orientação estratégica empreendedora influencia de algum modo o desempenho da pequena empresa? De que forma? Para responder a estas questões, foi desenvolvido um estudo empírico tendo por base uma abordagem de investigação quantitativa (cross sectional), através de um inquérito por questionário, aplicado a uma amostra de pequenas empresas da indústria transformadora em Portugal.

O critério adoptado pela Comissão das Comunidades Europeias foi o escolhido para definir a pequena empresa e seleccionar a amostra (empresas com menos de 50 empregados). Esta foi constituída a partir de uma base de dados cedida pelo Grupo Coface¹. A base de dados compreende um total de 1470 pequenas empresas portuguesas da indústria transformadora relativa a dois anos consecutivos (anos de 1999 e 2000). A partir de cada um dos escalões foram seleccionadas aleatoriamente 825 empresas para constituir a amostra final. O número de empresas por escalão foi obtido em função do seu peso percentual, ou seja proporcional ao peso de cada uma das sub-indústrias da indústria transformadora. Obtiveram-se 168 questionários, correspondendo a uma taxa de resposta total de 20,4%. O objectivo geral da investigação prende-se com a análise e explicação das variáveis que compõem o conceito da orientação estratégica empreendedora da pequena empresa, e verificar a sua influência no desempenho da empresa. De modo a prosseguir com este objectivo geral, houve a necessidade de traçar objectivos mais específicos, tais como: (i) identificar as variáveis que caracterizam a orientação estratégica empreendedora; (ii) analisar a influência que a orientação estratégica empreendedora tem no desempenho da pequena empresa.

4.1 HIPÓTESE DA INVESTIGAÇÃO

A orientação estratégica empreendedora é um dos conceitos centrais da presente estudo. O modelo de empreendedorismo proposto por Covin e Slevin (1991) sugere uma relação positiva entre a postura empreendedora e o desempenho da empresa. Por sua vez, a investigação de Stuart e Abetti (1987) sustenta uma relação negativa. A teoria e a investigação anterior sugerem que, para as empresas crescerem e obterem um bom desempenho necessitam de ter uma orientação estratégica empreendedora (Covin & Slevin, 1991; Zahra, 1993; Wiklund, 1998). Lumpkin e Dess (1996), por sua vez, justificam que a influência de uma orientação estratégica empreendedora sobre o desempenho de uma organização está relacionada com variáveis de natureza diversa. Porém, ao investigar a relação entre a orientação estratégica e o desempenho, torna-se essencial (ou não) reconhecer a natureza multidimensional (ou não) da construção destes conceitos (Davidsson, 1989; Zahra, 1991). Neste contexto e atendendo às evidências empíricas, poder-se-á estabelecer a seguinte hipótese (*H1*) de investigação:

¹ A Coface Mope é uma subsidiária do Grupo empresarial francês COFACE. Detentora de uma base de dados com mais de 1.800.000 entidades nacionais (MOPE, 2001).

H1: A orientação estratégica empreendedora é um conceito multidimensional, constituído pela inovação, tomada de risco e proactividade.

A orientação estratégica empreendedora é um dos conceitos centrais do presente estudo. O modelo de *entrepreneurship* proposto por Covin e Slevin (1991) sugere uma relação positiva entre a postura empreendedora e o desempenho da empresa. Por sua vez, a investigação de Stuart e Abetti (1987) sustenta uma relação negativa.

A teoria e a investigação anterior sugerem que, para as empresas crescerem e obterem um bom desempenho necessitam de ter uma orientação estratégica empreendedora (Covin & Slevin, 1991; Zahra, 1993; Wiklund, 1998). Lumpkin e Dess (1996), por sua vez, justificam que a influência de uma orientação estratégica empreendedora sobre o desempenho de uma organização está relacionada com variáveis de natureza diversa.

Porém, ao investigar a relação entre a orientação e o desempenho, torna-se essencial reconhecer a natureza multidimensional da construção do termo de desempenho (Davidsson, 1989; Zahra, 1991). Até que ponto o desempenho ao longo de uma dimensão se reflecte numa outra é uma questão empírica que deve ser testada (Zahra, 1991).

Neste contexto e atendendo às evidências empíricas, poder-se-á estabelecer a seguinte hipótese (H2) de investigação:

H2: A orientação estratégica empreendedora exerce uma influência positiva sobre o desempenho da pequena empresa.

4.2- MÉTODOS DE ANÁLISE

O tipo de análise aplicado na presente investigação foi uma análise estatística multivariada, composta principalmente por regressão linear múltipla². Na regressão linear múltipla é estimado o efeito linear directo, de um conjunto de variáveis independentes, numa variável dependente. Uma vez que as variáveis independentes estão medidas em unidades diferentes, é difícil determinar a importância relativa de cada variável independente com base nos coeficientes de regressão parciais, tornando-se preferível examinar os parciais *Beta*, pois permitem simplificar a equação da regressão e fornecem um meio para se comparar o efeito relativo, na variável dependente, de cada uma das variáveis independentes (Hair et al., 1998; Pestana & Gageiro, 2000). Para se saber quais os coeficientes que são significativamente diferentes de zero, procede-se aos testes *t*³. As medidas relativas de qualidade do ajustamento são: R^2 e R^2 Ajustado (Adjusted R Squared). Este método estatístico é usado para detectar e explicar as diferenças que cada variável independente exerce sobre a variável dependente. Utilizam-se as medidas de Kurtosis⁴ (medida de achatamento) e Skewness (medida de simetria)⁵ para testar a natureza da distribuição. Para testar a aderência à normalidade, recorreu-se ao teste de Kolmogorov-Smirnov (K-S)⁶ bem como os gráficos designados por normal probability plots, box plots e histogramas⁷. As análises factoriais são efectuadas para reduzir o número de variáveis e aumentar a fiabilidade das medidas. É usado o método da extracção dos principais componentes e os factores com eigenvalues (valores próprios) maiores que 1 são extraídos. É adoptado o método de varimax rotation para a solução do factor original. A fim de reter o máximo de informação possível das questões

² A regressão linear múltipla é uma técnica estatística que pode ser usada para analisar a relação entre uma variável dependente e várias variáveis independentes (Hair et al., 1998).

³ Os testes *t* permitem testar as hipóteses nulas de inexistência de uma relação linear entre Y (variável dependente), com cada uma das variáveis X (independentes).

⁴ Uma distribuição é mesocúrtica se (*Kurtosis/stdError*) <2; é platicúrtica se (*Kurtosis/stdError*) <-2 e é leptocúrtica se (*Kurtosis/stdError*) <2.

⁵ Para valores pertencentes ao intervalo de [-2; +2], não se rejeita a simetria (Malhotra, 1996)

⁶ Não se rejeita a normalidade a 5% quando o nível de significância (sig.) deste teste é superior a 0,05 (Bryman & Cramer, 1992).

⁷ Estes gráficos permitem analisar as observações que se desviam da normalidade (Bryman & Cramer, 1992).

originais, os itens que derem um loading elevado, em determinados factores da análise de factorial, serão resumidos a índices que correspondem aproximadamente aos factores. O teste de Alpha de Cronbach⁸ é usado para testar a fiabilidade e a confiança desses índices.

O software estatístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) foi o suporte usado para as análises estatísticas desenvolvidas.

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

5.1 MEDIÇÃO DA OIENTAÇÃO ESTRATÉGICA EMPREENDEDORA

Diversas investigações anteriores consideram a dimensão da orientação estratégica empreendedora de grande importância (Mintzberg, 1973; Miller & Friesen, 1978; Miller, 1983; Lumpkin & Dess, 1995; Brown, 1996; Wiklund, 1998). Miller (1983) bem como Lumpkin e Dess (1996, 1997) sugerem que a orientação estratégica empreendedora é uma dimensão que combina um conjunto de indicadores de estilos e práticas de tomada de decisão. Lumpkin e Dess (1996) argumentam que tais variáveis devem ser tratadas como variáveis independentes da orientação estratégica empreendedora. Pois argumentam que, não só as empresas que exibem elevados níveis de consistência, entre as três variáveis, deverão ser consideradas como empreendedoras. A busca de oportunidade, por parte das empresas, varia dependendo das suas condições organizacionais e do meio envolvente. Os estudos empíricos têm demonstrado, com a inclusão das três variáveis para medir a orientação estratégica empreendedora (inovação, tomada de risco e proactividade), elevados níveis de fiabilidade e consistência (Miller, 1983; Zahra & Covin, 1995). Os estudos que usam o instrumento de medida adaptado de Miller (1983), e desenvolvido por Covin e Slevin (1989), mostram também um índice de confiança elevado (Covin et al., 1990; Brown, 1996). Assim, a orientação estratégica empreendedora pode ser vista tanto por variáveis separadas, como sugerido por Lumpkin e Dess (1996), bem como por variáveis agregadas (Miller, 1983; Covin & Slevin, 1989).

Para medir o conceito de orientação estratégica empreendedora foi adoptada e usada, nesta investigação, a escala original desenvolvida por Miller (1983). Esta escala inclui um total de oito itens: (i) dois itens relativos à tomada de risco; (ii) três itens relativos à proactividade e (iii) três itens para medir a inovação (Quadro 2).

Quadro 2 – Escala da orientação estratégica empreendedora

<i>Dimensões</i>	<i>Itens</i>
Tomada de Risco (2 itens)	- A forma como a empresa lida com a natureza do meio envolvente - A tendência da empresa para projectos de risco
Proactividade (3 itens)	- A tendência da empresa seguir os concorrentes - A orientação da empresa para políticas de crescimento e inovadoras - A relação da empresa com os concorrentes
Inovação (3 itens)	- A ênfase dada à investigação e desenvolvimento - Colocação de novos produtos no mercado, nos últimos 3 anos - Mudanças significativas na linha dos produtos, nos últimos 3 anos

⁸ Este teste Alpha é especialmente útil para investigar a fiabilidade de escalas de multi-itens que usam medidas intervalares (Siegel & Castellan, 1989).

Como os itens da escala se centram sobre diferente aspectos da postura estratégica, foram analisados factorialmente a fim de estabelecer a sua dimensionalidade ou "validade factorial". Duas análises diferentes foram usadas para investigar a fiabilidade e a consistência desta escala. Em primeiro lugar, foi conduzida uma análise factorial preliminar incluindo os oito itens da escala da orientação estratégica empreendedora (Quadro 3). Pretende-se, com esta análise, verificar se os itens usados para medir as três variáveis da orientação estratégica empreendedora resultam em factores separados. Caso se verificasse a existência de factores distintos, poder-se-ia sugerir que as três variáveis (inovação, proactividade e tomada de risco) são distintas. Ou seja um conceito multidimensional.

Quadro 3 – Análise factorial da orientação estratégica empreendedora

<i>Dimensões</i>	<i>Factor 1</i>	<i>Factor 2</i>	<i>Factor 3</i>
Tomada de risco ₁	0,64		
Tomada de risco ₂		0,60	
Proactividade ₁	0,71		
Proactividade ₂	0,73		
Proactividade ₃			0,67
Inovação ₁		0,74	
Inovação ₂	0,52		
Inovação ₃			0,65

Nota: a variância explicada acumulativa = 56%. Os valores abaixo de 0.5 foram suprimidos.

Os resultados apontaram na direcção contrária, ou seja nenhuma das variáveis se apresentou como factor individual separado. Em segundo lugar, procedeu-se ao cálculo do teste de confiança Alpha de *Cronbach* para as três variáveis da orientação estratégica empreendedora. Obteve-se, como resultado, um nível de fiabilidade insatisfatório ($Alpha = 0,40$). Seguidamente os itens menos consistentes foram removidos e uma nova análise foi aplicada, com o objectivo de desenvolver uma escala mais fiável e melhorar a medida das variáveis⁹. Como resultado, foram removidos quatro itens. Deste modo, a escala de medida revista da orientação estratégica empreendedora é composta por quatro itens¹⁰ (em vez dos oito da escala original), incluídos num único índice, com um valor Alpha de 0,68. Embora o nível de confiança da escala da orientação estratégica empreendedora apresente um valor bastante satisfatório, é mais baixo que em outros estudos (Miller, 1983; Zahra & Covin, 1995; Covin & Slevin, 1989). A interpretação do teste de fiabilidade e consistência da análise factorial sustenta a unidimensionalidade do conceito. Deste modo, pode-se concluir que primeira hipótese de investigação *H1: A orientação estratégica empreendedora é um conceito multidimensional, constituído pela inovação, tomada de risco e proactividade*, não é confirmada. Ou seja, a orientação estratégica empreendedora é mais uma combinação de variáveis conjuntas que de variáveis separadas e autónomas. Poder-se-á concluir, então, que apesar dos itens se centrarem em diferentes aspectos da postura estratégica, estão empiricamente relacionados e constituem uma orientação estratégica unidimensional.

Estes resultados contrariam os resultados propostos por Lumpkin e Dess (1996) mas está de acordo com os resultados de vários outros investigadores (Miller, 1983; Covin & Slevin, 1989; Caruana, *et al.*, 1998).

⁹ Esta abordagem de "purificação" é consistente e recomendada por diversos investigadores (Lumpkin, 1996; Malhotra, 1996; Hair *et al.*, 1998; Pestana & Gageiro, 2000).

¹⁰ A escala revista ficou composta por: 1 item relativo à tomada de risco; 2 itens relativos à proactividade e 1 item sobre a inovação.

5.2 – A INFLUÊNCIA DA ORIENTAÇÃO ESTRATÉGICA EMPREENDEDORA NO DESEMPENHO

Não foi encontrado, na revisão da literatura, nenhum consenso quanto à adequação de medidas de desempenho da pequena empresa. Na perspectiva de Davidsson (1989), a investigação tende, por vezes, a centrar-se em variáveis que são fáceis de obter informação em lugar de variáveis que são importantes. Este investigador sugere, porém, que as análises ao nível micro são as mais apropriadas para estudar o desempenho das empresas já estabelecidas no mercado.

Em outras investigações, o indicador mais conciso de desempenho é o próprio crescimento, frequentemente visto, como mais acessível do que os indicadores contabilísticos e, comparativamente, superior a indicadores de desempenho financeiro da pequena empresa (Fombrun & Wally, 1989; Tsai *et al.*, 1991; Brush & VanderWerf, 1992; Chandler & Hanks, 1994). Outros investigadores, ainda, encaram o desempenho numa perspectiva multidimensional (Lumpkin & Dess, 1996; Wiklund, 1998; Lumpkin & Dess, 1997) e sugerem como vantajoso integrar, em estudos empíricos, diferentes dimensões de desempenho. Argumentam que, os resultados podem ser mais favoráveis, numa determinada dimensão que outra, dependendo dos processos e dos aspectos de desempenho medidos.

Ao investigar a relação entre a orientação estratégica empreendedora e desempenho, torna-se essencial reconhecer, neste contexto, a natureza multidimensional do conceito de desempenho (Davidsson, 1989; Zahra, 1991; Wiklund, 1998). É possível considerar o desempenho financeiro e o crescimento como aspectos diferentes do desempenho, cada um com informação esclarecedora única e importante. Considerados em conjunto, estes dois indicadores dão uma descrição mais completa do desempenho da empresa, do que daria cada um deles se se considerassem individual e separadamente (Lumpkin & Dess, 1996). Ou seja, as actividades ou processos empreendedores podem, às vezes, levar a resultados favoráveis numa dimensão de desempenho e resultados desfavoráveis numa outra dimensão de desempenho. Por exemplo, os investimentos avultados em I&D (Investigação e Desenvolvimento) e a inovação do produto podem permitir que uma empresa entre em domínios de produto/mercado novos com sucesso e, por conseguinte, aumentar o crescimento de vendas a longo prazo.

Porém, o compromisso dos recursos exigido pode diminuir a rentabilidade a curto prazo. Assim, a investigação que considera apenas uma única dimensão ou uma gama estreita da construção do termo de desempenho (por exemplo, indicadores múltiplos de rentabilidade) pode levar a uma construção normativa ilusória. Lumpkin e Dess (1996) sugerem que se deveriam incluir medidas de desempenho múltiplas. Tais medidas poderiam incluir medidas de contabilidade tradicional, tais como crescimento de vendas, quota de mercado e rentabilidade. Para além disso, indicadores de “desempenho global” seriam úteis, se incorporassem as metas da empresa, os objectivos e os níveis de aspiração futuros (Lumpkin & Dess, 1996) como também outros elementos mais amplos de satisfação dos sócios.

Medidas alternativas de desempenho podem coexistir dependendo, do tamanho e do tipo de empresa e da respectiva propriedade. Por exemplo, as novas empresas são, frequentemente, criadas porque os principais responsáveis preferem trabalhar por conta própria do que ficarem sujeitos a qualquer tipo de ordens hierárquicas na empresa. Este ponto de vista é consistente com uma abordagem de estilo de vida (Bird, 1989), em que a eficácia pode ser julgada através do tipo mais básico de critérios financeiros, como o rendimento mensal ou a mera sobrevivência. Assim, um empresário/gestor da pequena empresa pode considerar a existência continuada da empresa como um indicador satisfatório de elevado desempenho, embora não possa ter um grande retorno em activos ou um crescimento da quota de mercado. Pode, também, tomar a decisão consciente em não crescer, além de um certo tamanho, a fim de manter um controlo do negócio. Assim, factores como a satisfação global e objectivos não-financeiros dos empresários/gestores podem ser necessários para avaliar mais profundamente o desempenho.

Outras considerações não financeiras podem ser importantes. Factores como a reputação, a imagem pública e o goodwill, bem como o compromisso e a satisfação dos empregados seriam alguns exemplos. De modo similar, Zahra (1993) sugeriu que a importância de alternar medidas financeiras e não financeiras muda, em diferentes aspectos, a vida de uma organização. Este último aspecto é consistente com Quinn e Cameron (1983) que argumentam que os critérios de eficácia se alteram à medida que uma organização evolui. Assim, aqueles que investigam a eficácia e a eficiência da orientação estratégica empreendedora necessitam de ser sensíveis a estes critérios de desempenho (Lumpkin & Dess, 1996).

Estas questões expostas serão tidas em consideração na determinação e avaliação das medidas de desempenho.

Assim, a determinação da dimensão de desempenho é baseada nos seguintes indicadores: (i) crescimento das vendas; (ii) crescimento do emprego; (iii) valor de mercado; (iv) a margem bruta; (v) o lucro comparado com os concorrentes; e (3) o cash-flow comparado com os concorrentes.

Ao avaliar o desempenho, as comparações com as empresas que competem no mercado revelam informações adicionais importantes (Birley & Westhead, 1990). Assim, a dimensão desempenho é composta por estes três indicadores de desempenho financeiro, juntamente com as quatro medidas de crescimento, da análise anterior, que dá ao desempenho uma configuração dimensional relativamente ampla. Estas medidas são importantes, pois podem fornecer informação sobre se as empresas são simplesmente "arrastadas" pelas tendências de mercado, ou se mostram padrões de crescimento que divergem, em geral, substancialmente do sector industrial em que operam. Além disso, é argumentado que estas medidas reflectem melhor o valor "real" da empresa que as medidas contabilísticas, como os activos ou os valores líquidos (Delmar, 1996; McMahan, 1998, 1999). Assim, são utilizados quatro indicadores diferentes de desempenho direccionando-se a aspectos distintos, dando à dimensão desempenho uma natureza multidimensional, como recomendado por outros autores (Birley & Westhead, 1990; Delmar, 1996).

À semelhança do que foi feito para a dimensão da orientação estratégica empreendedora, procedeu-se ao teste da consistência dos indicadores da dimensão do desempenho. Todos os indicadores apresentaram um grau de fiabilidade elevado, acima de 0,70. Quando resumidos a um único índice, o Alfa de Cronbach é de 0,79. O desempenho é assim visto como um conceito único medido por diferentes indicadores.

Para testar a influência da orientação estratégica empreendedora sobre o desempenho, os oito indicadores da escala original da orientação estratégica empreendedora são utilizados no modelo de regressão. Os resultados do modelo de regressão são exibidos Quadro 4.

Quadro 4 – *Influência da orientação estratégica empreendedora sobre o desempenho. Resultados do modelo de regressão linear.*

<i>Variáveis incluídas</i> ^(a)	<i>Valores Beta</i> ^(b) (n = 168)
Orientação estratégica empreendedora (escala original)	
Tomada de risco1	0,33*
Tomada de risco2	0,22*
Proactividade 1	0,38*
Proactividade 2	0,40*

Proactividade 3	0,23*
Inovação 1	0,22*
Inovação 2	0,23*
Inovação 3	0,24*
R²	0,30
R² Ajustado	0,24

Nota: * = $p < .05$

- Procedimento do método *stepwise* para a selecção das variáveis a incluir na equação de regressão.
- Procedimento do *pairwise* para os *missing values*.

Todas as variáveis permaneceram na equação do modelo de regressão linear. Os resultados demonstram que a orientação estratégica empreendedora exerce uma influência sobre o desempenho, confirmando-se a hipótese de investigação *H2: A orientação estratégica empreendedora exerce uma influência positiva sobre o crescimento da pequena empresa.*

Os indicadores da escala original da orientação estratégica empreendedora explicam 30% da variância do desempenho (R^2). Os indicadores que mais contribuem para o desempenho, a nível individual, são os relativos às variáveis da proactividade. Dois dos indicadores desta variável apresentam valores Beta de 0,38 e 0,40. As variáveis relativas à inovação são as que apresentam coeficientes mais baixos, demonstrando que, comparativamente às outras variáveis, são as que influenciam em menor grau o desempenho.

5. CONCLUSÕES

Com base nos resultados mais consistentes, foi possível identificar as dimensões que caracterizam a orientação estratégica empreendedora: (i) inovação; (ii) tomada de risco; (iii) proactividade. A colocação da orientação estratégica empreendedora, como uma variável indispensável no desempenho da pequena empresa, parece conceptual e empiricamente pertinente. Foi possível concluir ainda, com alguma evidência empírica que, as empresas estrategicamente empreendedoras são aquelas que detectam oportunidades, obtêm uma vantagem na procura dessas oportunidades, lidam com o meio envolvente de forma mais arriscada e estão mais envolvidas em projectos de risco. São também empresas que apresentam uma ênfase em investigação, desenvolvimento e inovação dos produtos; coloca novas linhas de produtos e sofre mudanças significativas nos produtos.

Considerando que a abordagem básica escolhida foi, forçosamente, uma investigação *cross sectional* e métodos de análise quantitativos, existem, por conseguinte, várias limitações inevitáveis: (i) a amostra utilizada na investigação não é representativa da população total das pequenas empresas portuguesas; (ii) a regressão linear múltipla estima apenas a média e os efeitos lineares, o que limita as conclusões sobre as relações das variáveis (McKelvey, 1997; Miller & Friesen, 1984); (iii) o período de tempo (de um ano) considerado na recolha de informação é relativamente curto. Esta investigação indica que é possível estudar e operacionalizar o conceito de orientação estratégia empreendedora e que este pode servir como uma alavanca ao desempenho das pequenas empresas. Porém para a determinação do "desempenho" foi considerado um prazo de tempo muito curto. Diferenças de comportamento não são possíveis de determinar num estudo desta natureza (*cross sectional*) resultando num predição não-ótima. A investigação futura precisa de considerar prazos mais longos (estudos longitudinais) que podem ser complementados com "estudos de casos" com um número reduzido de empresas.

6. BIBLIOGRAFIA

- Barkham, R. J., Gudgin, G., Hart, M., e Harvey, E. (1996): *"The Determinants of Small Firm Growth"*, Gateshead, Tyne and Wear, UK: Athenaem Press.
- Bird, B. (1989): "Implementing Entrepreneurial Ideas: the Case for Intention", *Academy of Management Review*, Vol. 13, Nº 3, pp. 442-453.
- Birley, S. e Westhead, P. (1990): "A Taxonomy of Business Start-up Reasons and Their Impact on Firm Growth and Size", *Journal of Business Venturing*, Vol. 9, pp. 7-31.
- Brockhaus, R. H. (1980): "Risk Taking Propensity of Entrepreneurs", *Academy of Management Journal*, Vol.23, Nº 3, pp. 509-520.
- Brown, T. E e Davidsson (1998): "Entrepreneurial Orientation versus Entrepreneurial Management: Relating Miller/Covin & Slevin's Conceptualization of Entrepreneurship to Stevenson's", *Paper apresentado em Entrepreneurship Research Conference*, 21-23 de Maio, Gent, Bélgica.
- Brush, C. e Vanderwerf, P. A. (1992): "A Comparison of Methods and Sources for Obtaining Estimates of New Venture Performance", *Journal of Business Venturing*, Vol. 7, pp. 157-170.
- Bryman, A. e Cramer, D. (1992): *"Análise de Dados em Ciências Sociais"*, Celta Editora, Segunda Edição, Portugal.
- Caruana, A., Morris, M. e Vella, A. (1998): "The Effect of Centralization and Formalization on Empreendedorismo in Export Firms", *Journal of Small Business Management* Vol. 15, pp.322-332.
- Chandler, G. N. e Hanks, S. (1994): "Market Attractiveness, Resource-Based Capabilities, Venture Strategies and Venture Performance", *Journal of Business Venturing*, Vol. 9, pp. 331-349.
- Covin, J. G. e Slevin, D. P. (1989): "Empirical Relationship Among Strategic Posture Environmental Context Variables, and New Venture Performance", *Frontiers Empreendedorismo Research*, Wellesley, MA: Babson College, pp. 124-133.
- Covin, J. G. e Slevin, D. P. (1990): "New Venture Strategic Posture, Structure and Performance: An Industry Life Cycle Analysis", *Journal of Business Venturing*, Vol. 5, pp. 123-135.
- Covin, J.G. e Slevin, D. P. (1991): "A Conceptual Model of Empreendedorismo as Firm Behaviour", *Empreendedorismo Theory and Practice*, Fall, pp. 7-25.
- Davidsson, P. (1989): *"Continued Empreendedorismo and Small Firm Growth"*. Stockholm: Stockholm School of Economics.
- Davidsson, P. (1995): "Small Firms: Has Their Role as Job Creators Been Exaggerated?", www.sbaer.uca.edu/Research/1995/ICSB/95ics125.txt, em 1999-04-21.
- Davidsson, P. e Delmar, F. (1999): "Hunting for new Employment: The Role of High Growth Firms", *Proceedings of Conference RENT XII*, Dezembro, em Londres.
- Davidsson, P. e Henrekson, M. (2000): "Institutional Determinants of the Prevalence of Start-Ups and High-Growth Firms: Evidence from Sweden", <http://www.jibs.hj.se/jibs/research/peg/finding/articles/dl.htm>, em 2000-05-20.
- Davidsson, P. e Wiklund, J. (2000): "Levels of Analysis in Empreendedorismo Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future", www.hj.se/ihh/eng/research/peg/Downloads/UnitsofA.doc, em 2001-04-15.
- Delmar, F. (1996): *"Entrepreneurial Behavior & Business Performance"*, The Economic Research Institute, Stockholm School of Economics: Stockholm.
- Fayolle, A. (1999): "Entrepreneurial Management: Fact or Fiction?", *Proceedings da 44th ICSB World Conference*, 20-23 de Junho, Nápoles - Itália.
- Fombrun C. J. e Wally, S. (1989): "Structuring Small Firms for Rapid Growth", *Journal of Business Venturing*, Vol. 4.
- Gimenez, F. P. (1999): "Miles and Snow's Strategy Model in the Context of Small Firms", *proceedings da 44th ICSB World Conference*, 20-23 de Junho, Nápoles - Itália.
- Glancey, K. (1998): "Determinants of Growth and Profitability in Small Entrepreneurial Firms", *International Journal entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 4, Nº 1, pp.1-7.
- Gundry, L. e Welsch, H. (1997): "The Ambitious Entrepreneur: Attributes of Firms Exhibiting High Growth Strategies", in P. D. Reynolds, S. Birley, J. E. Butler, W. D. Bygrave, P. Davidsson, W. B. Gartner e P. P. McDougall (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. e Balck, W. C. (1998): *"Multivariate Data Analysis"*, Prentice Hall, Inc., Fifth Edition, New Jersey.
- Hambrick, D. C. (1983): "High Profit Strategies in Mature Capital Goods Industries: A Contingency Approach", *Academy of Management Journal*, Vol. 26, Nº4, pp. 687-707.
- Harper, D. A. (1996): "Empreendedorismo and the Market process: An Enquiry into the Growth of Knowledge", Routledge, London.
- Jennings, P. e Illes, K. (2000): "Entrepreneurial Actions: Tactics for Survival", proceedings da 23rd ISBA – National Small Firms Policy & Research Conference Small Firms: Adding the Spark, 15-17 de Novembro.
- Lang, L. (1996): "Leverage, Investment and Firm growth", *Journal of Financial Economics*, Vol. 40, pp. 3-29.
- Lumpkin, G. T. (1996): "The Entrepreneurial Orientation of New Entrants: Performance Implications of Alternative Configurations of Entrepreneurial Orientation, Environment, and Structure", University of Texas at Arlington, Arlington.
- Lumpkin, G. T. e Dess, G. G. (1996): "Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance", *Academy of Management Review*, Vol. 21, Nº 1, pp. 135-172.
- Lumpkin, G.T. e Dess, G. G. (1997): "Proactiveness versus Competitive Agressiveness: Teasing apart key dimension of an entrepreneurial orientation. In P. D. Reynolds, W. D. Bygrave, N. M. Carter, P. Davidsson, W. B. Gartner, C. M. Mason, & P. P. McDougall (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College.
- Luo, Y. (1999): "Environment-Strategy-Performance Relations in Small Businesses in China: A Case of Township and Village Enterprises in Southern China", *Journal of Small Business Management*, Vol. 37, Nº 1, pp. 37-52.
- Malhotra, N. K. (1996): *"Marketing Research: An Applied Orientation"*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Second Edition.
- McClelland, D. C. (1961): "The Achieving Society". Princeton, New Jersey: D. Van Norstrand Co Inc.
- McKelvey, B. (1997): "Quasi-natural Organization Science", *Organization Science*, Vol. 8, Nº 4, pp. 352-380.

- McMahon, R. (1998): "Business Growth and Performance and the Financial Reporting Practices of Australian Manufacturing SMEs", School of Commerce Research Paper Series, <http://www.law.flinders.edu.au/research/98-5.htm>, em 2000-04-12.
- McMahon, R. (1999): "Growth and Performance of Manufacturing Firms: The Influence of Financial Management Characteristics", School of Commerce Research Paper Series, <http://www.law.flinders.edu.au/research/99-1.htm>, em 2000-04-12.
- Merz, G. R., Weber, P. B., e Laetz, V. B. (1994): "Linking Small Business Management with Entrepreneurial Growth", *Journal of Small Business Management*, Vol. 32, Nº 3, pp. 48-60.
- Miles, M., Arnold, D. e Thompson, D. (1993): "The Interrelationship between Environmental Hostility and Entrepreneurial Orientation", *Journal of Applied Business Research*, Vol. 9, Nº 4, pp. 12-23.
- Miles, R. e Snow, C. (1978): "Organizational Strategy, Structure and Process". New York: McGraw-Hill.
- Miller, A. (1988): "Entry Strategy and its Relation to Venture Performance and Competitor Response: A Literature Review and Proposed Research Agenda, in P. D. Reynolds, W. D. Bygrave, N. M. Carter, P. Davidsson, W. B. Gartner, C. M. Mason, & P. P. McDougall (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College.
- Miller, D. (1983): "The Correlates of Empreendedorismo in Three Types of Firms", *Management Science*, Vol. 29, Nº 7, pp. 770-791.
- Miller, D. (1987): "Strategy Making and Sitstructure: Analysis and Implications for Performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 30, Nº 1, pp. 7-32.
- Miller, D. e Friesen, P. (1978): "Archetypes of Strategy Formulation", *Management Science*, Vol. 24, pp. 921-933.
- Miller, D. e Friesen, P. (1982): "Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms: Two Models of Strategic Momentum", *Strategic Management Journal*, Vol. 3, pp. 1-25.
- Miller, D. e Friesen, P. (1984): "A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle", *Management Science*, Vol. 30, Nº 10, pp. 1161-1183.
- Miner, J. B. (1990): "Entrepreneurs, High Growth Entrepreneurs and Managers: Contrasting and Overlapping Motivational Patterns", *Journal of Business Venturing*, vol. 5, Nº 4, pp. 221-234.
- Miner, J. B., Smith, N. R., Bracker, J. S. (1994): "Role of Entrepreneurial Task Motivation in the Growth of Technologically Innovative Firms: Interpretation from Follow-up Data", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 79, Nº 4, pp. 627-630.
- Mintzberg, H. (1973): "Strategy-Making in Three Modes", *California Management Review*, Vol. 2, pp. 44-53.
- MOPE (2001): "Estudo e Falências – Dados Comparativos de 2001 vs 2000", realizado pelo Departamento de Marketing e Comunicações do Grupo MOPE, <http://www.cofacemope.pt>, em 2001-03-15.
- Penrose, E. (1959): "The Theory of the Growth of the Firm", Oxford: Basil Blackwell.
- Pestana, M. H. e Gageiro, J. N. (2000): "Análise de Dados para Ciências Sociais: Uma Complementariedade do SPSS", Segunda Edição, Edições Sílabo, Lisboa, Portugal.
- Porter, M. (1980): "Competitive Strategy", New York, NY: Free Pass.
- Quinn, R. E., e Cameron, K. (1983): "Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence", *Management Science*, Vol. 29, January, pp. 33-51.
- Schumpeter, J. (1934): "The Theory of Economic Development", Cambridge: MA: Harvard University Press.
- Sexton, D. e Bowman-Upton, N. (1987): "A growth Model of the Firm Based on Market, Owner, and Strategic Factors, in G. Hills (eds), *Research at the Marketing/empreendedorismo Interface*, Marietta, GA.
- Sharma, P. e Chrisman, J. J. (1996): "An Evaluation of Family Firm Research From a Strategic Management Perspective", *Proceedings da 10th Annual Conference*, 12- 14 de Janeiro, Atlanta, Georgia.
- Siegel, S. e Castellan, J. N. (1989): *Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences*, McGraw-Hill International Editions, Second Edition.
- Smith, N.R. (1967): "The Entrepreneur and His Firm: the Relationship Between Type of Man and Type of Company", East Lansing: Michigan State University.
- Stanworth, M. J. e Curran, J. (1973): "Management Motivation in the Smaller Business", Epping, Essex: Gower Press.
- Storey, D. J. (1994): "Understanding the Small Business Sector". London: Routledge.
- Stuart, R. e Abetti, P. A. (1987): "Start-up Ventures: Towards the Prediction of Initial Success", *Journal of Business Venturing*, Vol. 2, pp. 215-230.
- Stuart, R. e Abetti, P. A. (1987): "Start-up Ventures: Towards the Prediction of Initial Success", *Journal of Business Venturing*, Vol. 2, pp. 215-230.
- Tsai, W., MacMillan, I.C. e Low, M. B. (1991): "Effects of Strategy and Environment on Corporate Venture Success in Industrial Markets", *Journal of Business Venturing*, Vol. 6, Nº 1, pp. 9-28.
- Veciana, J. M. (1996): "Generación y Desarrollo de Nuevos Proyectos Innovadores", *Economía Industrial*, Vol. 310, pp. 79-90.
- Virtanen, M. (1997): "The Role Different Theories in Explaining Empreendedorismo", *Proceedings da 42th ICBS World Conference*, San Francisco.
- Wiklund, J. (1998): "Entrepreneurial Orientation as Predictor of Performance and Entrepreneurial in Small Firms: Longitudinal Evidence, in P. D. Reynolds, W. D. Bygrave, N. M. Carter, P. Davidsson, W. B. Gartner, C. M. Mason e P. P. McDougall (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College.
- Zahra, S. (1991): "Predictors and Financial Outcomes of Corporate Entrepreneurship: An Exploratory Study", *Journal of Business Venturing*, Vol. 6, pp. 259-285.
- Zahra, S. (1993): "A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behaviour: A Critique and Extension", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 16, summer, pp. 5-21.
- Zahra, S. e Covin, J. (1995): "Contextual Influences on the Corporate Entrepreneurship-Performance Relationship: A Longitudinal Analysis", *Journal of Business Venturing*, Vol. 10, pp. 43-58.
- Zahra, S. e Pearce, J. (1994): "Corporate Entrepreneurship in Smaller Firms: the Role of Environment, Strategy, and Organisation", *Entrepreneurship, Innovation, and Change*, Vol. 3, Nº 1, pp. 31-44.