

CAPITAL DE RISCO PARA CAPITALIZAÇÃO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS: UM ESTUDO BIBLIOGRÁFICO SOBRE OS CRITÉRIOS PARA CAPITALIZAÇÃO.

Julio Vieira Neto (UFF)
julion@ccard.com.br

José Rodrigues de Farias Filho (UFF)
rodrigues@civil.uff.br

Resumo

Este artigo trata questões referentes às Pequenas e Médias Empresas (PMEs) no Brasil e no mundo, onde se aponta sua importância socioeconômica, pois são as organizações que mais contratam mão de obra. O estudo analisa as dificuldades no campo da gestão para se manterem competitivas no mercado, sua classificação quanto ao tamanho, em função do ramo de atividade e recomendações para que tenham mais sucesso. Avalia-se a importância do capital de risco como apoio ao seu financiamento devido às dificuldades de captação, em função das altas taxas de juros cobradas pelas Instituições Financeiras. O referencial teórico mostra, através de vários autores, que, o principal fator responsável pela inibição do crescimento e quebra das pequenas e médias empresas no Brasil e no mundo se encontra na falta de capacidade de gestão por parte de seus proprietários, seguido por uma deficiência na captação de recursos financeiros que dificulta a gestão do fluxo de caixa. Pretende-se, neste artigo apresentar uma alternativa de investimento, através do capital de risco que, frente aos critérios solicitados pelos investidores.

Palavras-Chave: Pequenas e Médias Empresas; Capital de Risco; Gestão.

1. INTRODUÇÃO

1.1 Capital de risco como alternativa de financiamento para as pequenas e médias empresas

O processo de globalização fomenta o aumento da competição e, com isso, a necessidade de desenvolver novos produtos e serviços com tecnologias mais arrojadas. Dentro deste cenário, torna-se necessário que as pequenas e médias empresas tenham investimento a baixo custo que proporcione a viabilidade de uma produção em maior escala e consigam, com isso, competir de forma mais estruturada. Estas organizações enfrentam grandes dificuldades de obter um capital barato e que possa viabilizar sua alavancagem financeira. Isto ocorre principalmente em função de não disporem de garantias em volume compatível com os recursos que necessitem (PAVANI, 2003; DORNELAS, 2001).

Segundo Titericz (2003), a capacitação, através do capital de risco (*Venture Capital*), vem se tornando uma alternativa importante para que os empreendedores consigam recursos financeiros para viabilizarem a abertura de suas empresas e ampliem suas linhas de produto.

Dornelas (2001) afirma que muitos empreendedores têm grandes dificuldades para capitalizar suas empresas, tanto no início como no seu desenvolvimento, devido à falta de conhecimento das alternativas mais customizadas de capacitação. Sendo assim, recorrem aos bancos que, normalmente, têm taxas muito elevadas de financiamento. Vale ressaltar a importância de se utilizar o capital de risco adequado para as PMEs, e com isso criar alternativas de financiamento para promover seu desenvolvimento. Alguns benefícios desta modalidade de financiamento são apresentados a seguir:

- Assegurar o acesso a investimentos que não estejam disponíveis de outra forma;
- Diminuir o risco associado a essas empresas através da formação de carteiras diversificadas;
- Proporcionar aos investidores e empresas, um retorno compatível com o risco assumido;
- Promover o crescimento da organização com baixo endividamento.

Não há uma participação direta dos capitalistas de risco na operação da organização, porém estes investidores têm uma participação direta na gestão estratégica da empresa, podendo indicar executivos ou vetá-los como cobrar do empreendedor os resultados propostos do negócio (DORNELAS, 2001).

Alguns empreendedores têm dúvidas de como será formada a sociedade, após a entrada do capital de risco, e quanto será cedido da sociedade para o capitalista. Porém, não existe um padrão formatado para a participação acionária, mas sim uma estratégia adequada e um plano de negócio que indiquem as estratégias comerciais e financeiras do projeto. Vale ressaltar que alguns índices financeiros devam estar bem claros, como o VPL (Valor Presente Líquido do negócio), TIR (Taxa interna de retorno), que são indicadores de viabilidade do projeto, além do valor necessário para o investimento (DORNELAS, 2001).

Outro fato relevante é a atenção que o empreendedor deve ter com relação ao negócio, não se deve prometer o que não tem condição de cumprir, pois os investidores são bem preparados para as negociações (DORNELAS, 2001).

Existem outros tipos de financiamento no Brasil, como o programa de financiamento da FINEP que tem como objetivo primordial o desenvolvimento tecnológico e inovação no país que apóia empresas emergentes de base tecnológica.

Nos Estados Unidos, o principal programa de crédito para as PMEs é a *Small Business Administration* (SBA), estabelecido em 1953. Além do crédito, a SBA realiza empréstimos para vítimas de desastre, com o objetivo de ajudar e estimular essas pessoas a reconstruir suas casas e seus negócios.

O apoio oferecido pela SBA às PMEs Americanas conta com o auxílio de programas de outras agências do governo federal, como a NASA, Departamento do Comércio, Agricultura e do Trabalho. A finalidade do programa é permitir e facilitar o acesso ao sistema financeiro para as PMEs que não conseguem obter empréstimos em condições satisfatórias em fonte não oficial. (PUGA, 2000).

Na Itália, os bancos de investimento regionais e as cooperativas de crédito desempenham o papel de destaque no financiamento das PMEs. Em nível federal e internacional, essas empresas também contam com linhas de crédito, como o Banco Europeu de Investimento, e com a permissão do Fundo Europeu de Investimento (PUGA, 2000).

2. SITUAÇÃO PROBLEMA

Lakatos e Marconi (2001, p.103) fazem a seguinte afirmação para a formulação de um problema específico: “A formulação do problema prende-se ao tema proposto: ela esclarece a dificuldade específica com a qual se defronta e que se pretende resolver por intermédio da pesquisa.”

Diante desta questão, pretende-se através deste artigo, responder às questões sobre a seguinte situação: Quais são os critérios que os investidores de risco consideram importante para capitalizar a pequena e média empresa?

3. OBJETIVO

Analisar os critérios relevantes que os investidores de risco entendem como necessário para a capitalização das PMEs.

4. METODOLOGIAS DA PESQUISA

Considerando que o estudo tem o propósito de analisar os critérios dos Investidores, adotou-se o método descritivo e qualitativo, através de uma pesquisa bibliográfica, a fim de descrever quais são os critérios que os investidores consideram importante na capitalização das pequenas e médias empresas.

5. REVISÃO DA LITERATURA

5.1 Importância das Pequenas e Médias empresas no Contexto Nacional e Internacional

As Pequenas e Médias empresas são grandes geradoras de empregos e renda, promovendo, com isso, o desenvolvimento econômico de uma sociedade, que, por uma questão natural, tendem ao crescimento. São, também, estimuladoras da competência, contribuindo com isso para o aumento do emprego e conseqüentemente para a diminuição dos problemas sociais (PUGA, 2000).

Para Mota (2000 apud TERENCE, 2002), devido ao acirramento da competição entre as grandes empresas, e do contexto econômico, as empresas de grande porte se viram na necessidade de enxugar sua arquitetura organizacional, dividindo a empresa em pequenas células e terceirizando as áreas que não faziam parte de seu escopo estratégico. Com este movimento, diminuiram-se os custos e havia aumento da velocidade na tomada de decisão, tornando estas organizações mais ágeis e flexíveis.

As empresas de pequeno e médio porte desenvolvem grandes trocas nos participantes dos mercados e na política de preços, além de serem fontes de inovação, já que sua necessidade de descobrir e desenvolver novas oportunidades de mercados se encontra inexplorado, obrigando estas organizações a ter a inovação como uma prática constante, que é uma condição imprescindível para a competitividade (CÂNDIDO; ABREU, 2000).

Uma das maiores características da PMEs está na sua capacidade flexível em se adaptar às condições adversas de mercado e sua adaptabilidade em determinada região onde atua. Estas organizações têm sido muito importantes nas economias capitalistas e no meio social onde atua, pois sua força na geração de empregos é maior do que as organizações de grande porte. (SANTOS, 1998 apud CÂNDIDO; ABREU, 2000).

Para Longenecker, Moore e Petty (1997), como parte da comunidade empresarial, as pequenas e médias empresas contribuem inquestionavelmente para o bem-estar econômico da nação, pois elas produzem uma parte substancial do total de bens e serviços. Sua contribuição econômica geral é similar com as empresas de grande porte. As PMEs oferecem contribuições excepcionais, na medida em que fornecem novos empregos, introduzem inovação, estimulam a competição, auxiliam as grandes empresas e produzem bens e serviços com eficiência.

Pinheiro (1996 apud GÊRA; ESCRIVÃO FILHO, 2003) afirma que a agilidade, capacidade flexível, e estrutura enxuta, permitem que estas empresas se adaptem mais facilmente às mudanças mercadológicas do que as organizações de maior porte.

De acordo com Longenecker, Moore e Petty (1997), as pequenas empresas, como parte da comunidade empresarial, colaboraram para o bem-estar econômico da nação, produzindo uma parte do total dos bens e serviços. Além disso, possuem algumas qualidades que contribuem excepcionalmente na medida em que:

- oferecem muitas oportunidades de emprego para uma população em crescimento: enquanto as grandes empresas estão “achatando” e demitindo funcionários, as pequenas continuam gerando empregos;

- introduzem inovações: a atividade inovadora tende a diminuir, conforme o nível de concentração de um determinado setor; daí a confirmação da importância da inovação nas pequenas empresas, que estimula a produtividade, fornecendo melhores métodos de produção;
- estimulam a competição: atuando como concorrentes econômicos, promovem um efeito saudável ao sistema capitalista;
- auxiliam as grandes empresas: desempenhando algumas funções com eficiência, tais como a função de distribuição, ligando produtores e clientes, e a função de fornecimento, que lhes permite atuar como fornecedores e subcontratantes, colaboram para o sucesso das grandes empresas;
- produzem bens e serviços com eficiência: sendo menos afetadas por estruturas complexas, que inibem a flexibilidade e a produtividade de muitas organizações, são eficientes e demonstram que ser maior não é necessariamente ser melhor;

Terence (2002) afirma que as pequenas empresas contribuem em vários aspectos no âmbito social, em função da absorção da mão-de-obra não qualificada. Com isso, reduz-se a imigração inter-regional. Hoje, a ação das pequenas empresas ajuda no aumento da mão-de-obra existente nestas organizações em relação ao total da força de trabalho. Em função desta situação, geram-se mais empregos, que desenvolvem as questões sociais, promovendo, com isso, a melhora na distribuição de renda.

No Brasil, com base nos dados do SEBRAE (2005), as pequenas empresas em atividade, entre 1996 e 2002 elevaram-se de 181.115 para 274.009, com crescimento de 51,3%. O total de trabalhadores passou de 4.054.635 para 5.789.875, com crescimento de 42,8%, evoluindo a participação percentual no total de empregos de 18,8% para 21,0%. As pequenas empresas aumentaram sua participação na massa de salários e rendimentos de 12,8%, em 1996, para 15,7% em 2002.

As médias empresas evoluíram no período de 20.527 para 23.652 unidades. O segmento respondia por 2.700.103 empregos em 2002, com crescimento de 9,1% em relação a 1996, e participando com 9,8% do total de ocupações (SEBRAE, 2005). Nas tabelas abaixo apresentam-se as evoluções de 1996 até 2002 das variações nos números de empresas e pessoa ocupadas nesta organizações no Brasil.

Na exportação brasileira, as pequenas e médias empresas obtiveram um peso em 2004 de 18,1 % participação no valor exportado. Com relação à participação no número de

empresas exportadoras, estas organizações representaram, em 2004, um montante de 64,4% nas exportações brasileiras contra 8,9% das grandes empresas.

Dados do SEBRAE apontam que nas PMEs brasileiras, o valor exportado no período de 1998 – 2004 aumentou em 65,01 %, passando de US\$ 8.923.800,00 para US\$ 14.779.400,00 das exportações brasileiras. (SEBRAE, 2005).

Uma das principais linhas de escoamento das exportações das pequenas empresas tem como destino os Estados Unidos e Canadá, onde representaram 21,7 % das exportações.

Outro fato relevante nas empresas de menor porte está na dificuldade frente à sustentação no mercado internacional, devido à variação cambial que torna a atividade exportadora muito arriscada (SEBRAE, 2005).

Para Puga (2000), nos Estados Unidos, as pequenas e médias empresas foram responsáveis por 76,5% dos novos postos líquidos de trabalho criados, entre o período de 1990 e 1995, embora representassem em média 53,3% do número de empregados do país. Estas organizações são as que mais contrataram pessoas, em virtude da grande abertura de novas firmas.

De acordo com Puga (2000), na Europa, a criação líquida de postos de trabalho nas PMEs mais do que compensou a diminuição nas grandes empresas no período de 1988 a 1995. As empresas com menos de 100 empregados foram responsáveis por quase todos os postos criados, em um ritmo de 259 mil novos empregos por ano. Além disso, durante os períodos de recessão, as pequenas empresas demitiram mais lentamente do que as grandes empresas.

A economia americana mostra que as PMEs têm um papel de destaque na produção de inovações. Embora os gastos dessas empresas em P&D sejam proporcionalmente menores em comparação com as grandes empresas, elas respondem por mais da metade das inovações. Um estudo realizado pela *Small Business Administration* (SBA) identificou 8.047 inovações em 362 indústrias, sendo as pequenas empresas responsáveis por 55% dessas inovações (SBA, 1997).

Por outro lado, cabe destacar que os dispêndios com P&D pelas pequenas empresas têm crescido significativamente nos últimos anos. A participação dessas empresas nos gastos industriais em P&D aumentou de 5,6%, em 1980, para 14,5%, em 1995 (PUGA, 2000).

5.2 Importância do Capital de Risco para a pequena e média empresa

Para Pavani (2003), as pequenas e médias empresas têm grande dificuldade de alavancar devido à falta de recursos financeiros. Quando estas organizações recorrem aos bancos depara-se com a dificuldade de captação devido ao fraco histórico de faturamento e da baixa liquidez de seus ativos que, normalmente, são dados como garantia.

O capital de risco apresenta-se como uma alternativa viável, pois o investidor de risco aposta nestas empresas onde pretende aportar seu capital em função do potencial de crescimento destas organizações, dividindo assim o risco com o empreendedor, vislumbrando ganhos com boa remuneração, atrelados à distribuição dos lucros, dividendos da empresa e do retorno efetivo do capital (PAVANI, 2003).

Corroborando com Pavani, Titericz (2003) afirma que as pequenas e médias empresas têm encontrado muitas dificuldades de capitalização fora do sistema financeiro brasileiro. Tal situação dificulta a alavancagem destas organizações, pois não possuem recursos financeiros e acesso a fontes de financiamento internacional.

Para Gorgulho (1996), o capital de risco permite a eliminação do pagamento de juros, amortizações e resgates em preços predeterminados, promovendo a condição de reinvestimento dos lucros em ativos, permitindo novas condições de financiamento, dando condições ao crescimento sustentado.

A modalidade de financiamento pelo capital de risco minimiza as dificuldades que os empreendedores têm em alavancar recursos financeiros com a obrigatoriedade de pagamento de juros e de proporcionar garantias patrimoniais exigidas pelos bancos (PAVANI, 2003).

Para Schmitt Junior (2002), o capital de risco promove o financiamento para a pequena empresa em troca de parte da organização, através da aquisição, objetivando com isso a rápida ascensão e alta lucratividade da empresa. O capital de risco vislumbra altos ganhos com grandes retornos acima de outros ativos disponibilizados no mercado.

No Brasil, este tipo de captação através desta modalidade, teve início na década de 70, através do BNDES e da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). Já nos Estados Unidos esta modalidade de captação é utilizada desde a década de 50. Na Europa, esta atividade ocorreu a partir da década de 80, sustentadas através dos poderes públicos nacionais e pelas instâncias européias (TITERICZ, 2003).

De acordo com Gozzi (2005), o financiamento do capital de risco no Brasil é recente e, de acordo com o autor, o movimento gerado em 2002 chegou a um volume de US\$ 164 milhões de dólares, sendo que, em 2003, já existiam 23 fundos de *venture capital*, onde dois terços tinham sido criados em 2000.

Gorgulho (1996) afirma que, em função de suas particularidades, o capital de risco tem grande sinergia com pequenas empresas de base tecnológica que permitem ganhos expressivos frente às dificuldades de acesso ao crédito no mercado financeiro tradicional.

Segundo Gorgulho (1996), outro fato relevante é a questão da saída do capital de risco nas organizações de pequeno porte, visto que a saída deste capital do negócio é fundamental para o sucesso desta modalidade de investimento, pois pressupõe um desinvestimento em menor prazo possível e com um retorno expressivo. Esta saída se dá nas formas abaixo:

- a) Abertura de capital em bolsas de valores (oferta pública de ações);
- b) Aquisição por outra empresa;
- c) Recompra da participação pela própria empresa;
- d) Compra secundária da participação por uma terceira parte;
- e) Liquidação.

Como citado por Pavani (2003), as empresas de pequeno e médio porte americanas já utilizam esta modalidade de captação há varias décadas para o financiamento de seus empreendimentos, que na fase inicial de crescimento, proporcionou o desenvolvimento de novos produtos, melhora no serviço e uma posição de destaque em seu setor de atuação.

Nos Estados Unidos, as empresas que receberam estes recursos, nas últimas três décadas do século XX, foram responsáveis em 2002 pela criação de 4,3 milhões (3,3%) dos empregos na economia, gerando receitas na ordem de 735 bilhões, e impactando, no PIB, em 7,4% (PAVANI, 2007).

Nas tabelas a seguir, apresenta-se a evolução destes investimentos, em função do numero de empresas capitalizadas nos Estados Unidos.

Tabela 17 - Capital de Risco nos Estados Unidos: número de empresas e valor Investido (1980/2001)

	Valor investido (US\$ bilhões)	Número de empresas
1980	0,61	504
1985	2,68	1.377
1989	3,26	1.355
1995	5,94	1.346
2000	104,05	5.606
2001 (até setembro)	31,02	2.653

Fonte: Pavani (2003).

5.3 Critérios para captação através do Capital de Risco

Para Pavani (2003), uma pequena empresa passa por diversos estágios desde sua concepção até atingir sua maturidade. Estes estágios necessitam de investimentos em seu caixa em função do tempo que esta organização consiga chegar à maturidade. O gráfico a seguir apresenta estes estágios e aponta a necessidade de capital no estágio inicial da empresa, onde a função do capital de risco se torna fundamental, pois, neste momento, a organização não possui histórico ou ativos patrimoniais para obtenção de recursos financeiros junto aos bancos.

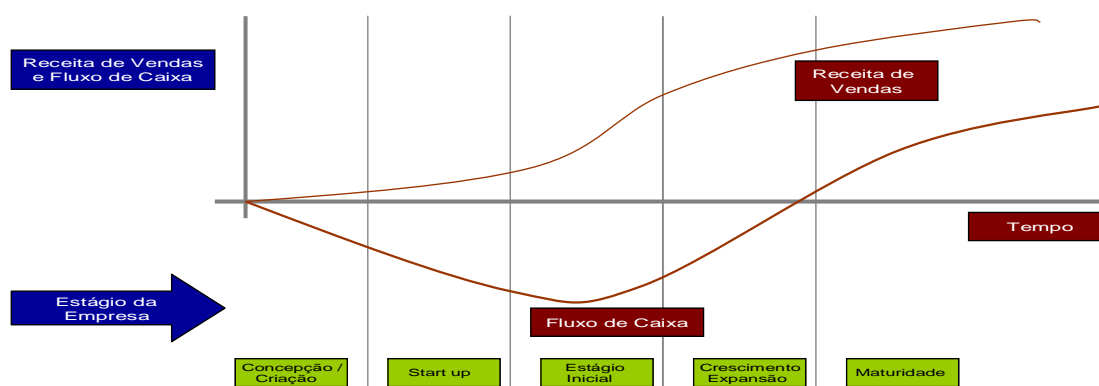


Figura 1 - Estágios da empresa: receitas e vendas e fluxo de caixa

Fonte: Pavani (2003)

Barbierati (2001 apud TITERICZ, 2003) afirma que os investidores condicionam algumas questões como condições para a capitalização, que são estabelecidas da seguinte forma:

- a) a empresa deve atingir o ponto de equilíbrio do capital investido dentro dos dois primeiros anos;
- b) o capital de risco dispõe os investimentos, sendo que o empreendedor está disposto a dar 50% ou mais do controle da empresa.

Ainda de acordo com o autor, esta modalidade de investimento (*venture capital*) utiliza um processo de depuração em quatro estágios a seguir:

1. Um plano de negócio simplificado e preenchido pela empresa iniciante junto ao fundo:
 - Adequação de projetos a modelos de *e-commerce* e *e-business*, que são aqueles que melhor se adaptam e se aproveitam do estágio atual;
 - Experiência e conhecimento do mercado dos empreendedores no ramo em que se propõem a atuar.
2. Um plano de negócio mais detalhado e completado através de um documento padrão, enviado pela companhia *venture capital*:
 - Nesta fase, são avaliados os números fornecidos pelo empreendedor, coerência, forma de faturamento, projeções, etc; em suma, avalia-se a possibilidade do projeto (condição do projeto).
3. Os empreendedores são entrevistados pelas *venture capital*:
 - Os critérios de avaliação são bastante subjetivos, e relacionados com a capacidade do empreendedor em vender suas idéias. Nesta fase, o projeto no qual se pretende investir é submetido a uma análise mais profunda da sua atual situação financeira.
 - Todos os números são revistos e o conceito de negócio é avaliado. Após este processo, já é possível estabelecer quanto o *venture capital* está disposto a investir no projeto.
4. E, por último, a idéia é apresentada para um comitê de investidores:
 - Além dos recursos próprios, as *venture capital* atuam captando recursos de alguns outros investidores, normalmente companhias de capital de risco maiores, com atuação global.

Gozzi (2005) afirma que os investidores de risco levam em consideração dois aspectos fundamentais no processo de seleção do plano de negócio apresentado pelo empreendedor:

- 1) A qualidade da equipe de empreendedores e seu comprometimento com o projeto.
- 2) Um esforço contínuo de formação em gestão empresarial, dos empreendedores e suas equipes.

Para Pavani (2003), os investidores consideram importante, para o investimento na pequena empresa, uma equipe com competência, que proporcione um retorno sobre o investimento na ordem de 5 a 10 vezes, que tenha uma vantagem competitiva, regras de saída fácil do negócio e que possa influenciar na gestão do negócio. As condições citadas são tidas como importantes para o sucesso do empreendimento, pois estes investidores normalmente têm grande influência no mercado, possibilitando, com isso, uma visibilidade positiva para a organização.

De acordo com Carvalho; Ribeiro; Furtado (2006), poucos planos de negócio enviados pelos empreendedores são aceitos, menos de 10 % dos projetos para captação conseguem passar pelas diversas fases de análise do investidor. O quadro a seguir apresenta dados referentes ao meio de apresentação do projeto, até o ponto da realização do investimento com base no primeiro censo brasileiro de *venture capital* realizado pela FGV-EAESP em 2005.

Tabela 18 - Seleção de Projetos

Fase	1	2	3	4
Meios de Apresentação	Propostas Recebidas	Propostas Analisadas	Due Diligences	Investimentos Realizados
Espontâneas	2.297 15,4	353 8,2	29 20,6	6
Recomendação	1.301 23,8	310 25,2	78 20,5	16
Prospecção		177 18,6	33 39,4	13
Total	3.598 23,3	840 16,7	140 25,0	35

Fonte: Carvalho, Ribeiro e Furtado (2006).

Baty (1994, p 57) afirma que:

Os investidores não gostam de aplicar dinheiro em um negócio simplesmente para vender a outros acionistas. Querem que seu dinheiro seja investido na empresa para contribuir com a finalização do produto o desenvolvimento mercadológico e o capital de giro do negócio.

Há outras fontes de financiamento que uma pequena empresa pode utilizar-se para alavancar o negócio, sem criar grandes endividamentos. Dentre estas, os fornecedores podem contribuir com descontos e parcelamento com um determinado tempo de carência para pagamento, clientes que pela antecipação de parte do valor contratado, ajuda na compra de insumos, parcerias onde a formação de uma estratégia comum pode atuar de forma complementar ou compartilhar atividade comum gerando sinergia no processo produtivo, e pelos incentivos fiscais que, negociados com o governo, reduzem por um período a tributação envolvida na operação produtiva (PAVANI, 2003).

6. CONCLUSÃO

Diante da revisão bibliográfica, verificaram-se os problemas enfrentados pelas pequenas e médias empresas que na visão dos autores tem uma relação direta com a gestão organizacional precedida de problemas no campo financeiro que na sua maior parte carece deste tipo de recurso para financiar seu crescimento.

No sentido de responder à pergunta da situação problema, o estudo apontou os critérios que os investidores pretendem encontrar nas empresas para facilitar a sua capitalização.

O resultado foi positivo, pois dois critérios são de fato importantes que as pequenas e médias empresas tenham para que possam atrair o interesse do capital de risco. Um está relacionado com a capacidade do empreendedor em vender a sua idéia, e o outro reside no âmbito do comprometimento por parte do empreendedor, com o projeto e a qualidade de sua equipe.

Interessante ressaltar que os outros critérios pesquisados estão relacionados com o próprio empreendedor, produto e no mercado em que atua. Apontou-se a importância do perfil pessoal do empresário como fator de sucesso na gestão, a capacidade do empreendedor em assumir risco dentro de uma forma calculada, histórico de sucesso do empreendedor outros empreendimentos em tenha atuado, grau de competição do setor de atuação, potencial de

crescimento do negócio e por fim o grau de inovação do produto para que este se destaque da concorrência e que contribua em valor para o cliente.

REFERÊNCIAS

BATY, G. B. **Pequenas e Médias Empresas dos anos 90: Guia do consultor e do empreendedor.** São Paulo: Markron Book, 1994.

CÂNDIDO, G. A.; ABREU, A. F. Aglomerados industriais de Pequenas e Médias Empresas como mecanismo para promoção de desenvolvimento regional. **READ**, Ed. 18, vol. 6, n. 6, Dez. 2000.

CARVALHO, A. G; RIBEIRO, L. L; FURTADO, C. V. **A Indústria de private equity e venture capital: primeiro censo brasileiro.** São Paulo: Saraiva, 2006.

DORNELAS, J. C. A, **Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios.** Rio de Janeiro: Campos, 2001.

GÊRA, Cristiane; ESCRIVÃO FILHO, Edmundo. **Particularidades de gestão na pequena empresa: condicionantes ambientais, organizacionais e comportamentais do dirigente.** In:EGEPE. 3; 2 003 Brasília

GORGULHO, L. F, Capital de Risco: **Uma Alternativa de Financiamento às Pequenas e Médias Empresas de Base Tecnológica – O Caso do Contec.** 1996. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/revista/rev706.pdf>. Acesso em 25 set. 2006.

GOZZI. A. Onde está o Capital Empreendedor. HSM, Management Update n° 22. Julho 2005.

LONGENECKER. J. G, MOORE. C. W, PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas.** São Paulo: Makron, 1997.

MARCONE. M. A; LAKATOS. E. M. **Metodologia do Trabalho Científico.** São Paulo: Atlas, 2001.

PAVANI, C. **O Capital de Risco no Brasil.** Rio de Janeiro: E-papers Serviços Editoriais, 2003.

PUGA, F. P. **Experiências de apoio às Pequenas e Médias Empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan.** Textos para Discussão 75 – BNDES. Rio de Janeiro, fevereiro de 2000. www.bndes.gov.br . Acesso em 17 de fevereiro de 2005.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil.** Relatório de pesquisa Brasília – Agosto 2004. Disponível em: www.sebrae.com.br. Acesso em 5 de fevereiro de 2005.

SCHMITT JUNIOR, D. **Financiamento das Pequenas e Médias Empresas: Aspectos do Processo de Decisão Empresarial e o Instrumento de Capital de Risco.** Dissertação (Pós-IV CNEG

Graduação em Administração) Universidade Federal do Rio Grandes do Sul, Porto Alegre, 2002.

TERENCE, A. C. F., **Planejamento estratégico como ferramenta de competitividade na pequena e média empresa: Desenvolvimento e avaliação de roteiro prático para o processo de elaboração do planejamento.** Dissertação (Escola de Engenharia de São Carlos), Universidade de São Paulo (USP) 2003.

TITWRICZ, R. **Caracterização dos fundos de investimentos de capital de risco brasileiro.**2003. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção), Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. 2003.