

## Empresário da Informação: Uma Carreira Alternativa para o Bibliotecário

### Relato da Primeira Fase

Curso/Escola: Doutorado em Ciência da Informação / Universidade de Brasília  
Doutoranda: Sofia Galvão Baptista  
Orientador: Murilo Bastos da Cunha  
Co-orientador: Prof. Victor Rosenberg

### 1 INTRODUÇÃO

O presente relato visa mostrar o resultado do estudo<sup>1</sup> feito junto aos empresários da informação dos Estados Unidos, realizado no primeiro semestre de 1995.

Esse estudo teve como objetivo confirmar algumas evidências encontradas na literatura, sobre a atividade profissional naquele país. Além disso, procura também fornecer subsídios para os estudos sobre o empresário brasileiro na área da informação.

No Brasil, a atividade empresarial do bibliotecário é um fenômeno recente e pouco estudado<sup>2</sup>. São escassas as notícias sobre as oportunidades de trabalho para os bibliotecários brasileiros que optaram por essa atividade. Já nos Estados Unidos e na Europa, a atividade existe desde a década de 70 e, de acordo com os relatos encontrados na literatura estrangeira, ela teve um maior desenvolvimento nos EUA.

<sup>1</sup>A pesquisa sobre a atuação do empresário norte-americano foi realizada como parte das atividades acadêmicas do programa de doutorado "sanduíche" realizadas na University of Michigan, Ann Arbor, MI. USA. O levantamento só foi possível com o endosso do prof. Victor Rosenberg, da School of Library and Information Science da U. Michigan.

<sup>2</sup> O assunto foi tratado especificamente pelos seguintes autores brasileiros : Maia (1986); Pinheiro (1987) e Paiva (1990).

### 2 BREVE HISTÓRICO

#### 2.1 Fatores tecnológicos sociais e econômicos que explicam o surgimento da atividade

De acordo com os fatores tecnológicos sociais e econômicos<sup>3</sup> da sociedade da informação, pode-se observar que estes foram imprescindíveis para que o bibliotecário ingressasse na área de negócio, devido às inúmeras facilidades que os mesmos proporcionam, como por exemplo: comunicação por satélite, informática, eletrônica, sistemas óticos que geraram as bases de dados, redes de bases de dados, base de dados em CD-ROM e outras. Com isso, houve uma explosão da informação, ou seja, um número maior de informações disponíveis e a possibilidade de ter acesso remoto e mais rápido.

Com a demanda por informações rápidas na área de negócio e indústria, e as facilidades citadas anteriormente, surge o espaço para as atividades alternativas. Dentro desse novo contexto, há uma maior possibilidade da desinstitucionalização da profissão<sup>4</sup> ou a quebra do monopólio das bibliotecas.

Outro aspecto a ser considerado é a mudança de paradigma, pois passa-se a viver numa sociedade baseada em serviço. De qualquer forma, o mercado da informação está oferecendo oportunidades ao profissional em razão da sua habilidade no tratamento da informação.

#### 2.2 A primeira firma de prestação de serviços de informação nos EUA

O surgimento do profissional nos EUA teve origem com a firma Find/SVP, um marco histórico na área de prestação de serviço de informação. Essa firma, especializada em busca documentária, foi aberta na

<sup>3</sup> As discussões sobre o contexto tecnológico, econômico e social do *information broker* podem ser encontradas nos seguintes trabalhos: Berman (1984); Broughton et al (1991); Everett(1994); Eklund (1990); Finnigan (1990) Rosen (1988), LaForte (1982) Lenon (1991) Rugge & Glossbrener(1992).

<sup>4</sup> A discussão sobre a desinstitucionalização, a necessidade do bibliotecário perceber sua profissão desvinculada da biblioteca, tem início no artigo considerado polêmico de Giuliano (1979). A tese de Giuliano é, mais tarde, endossada por Lancaster (1983) e outros. A proposta recebeu críticas dos bibliotecários numa visão mais tradicional, ver DeGennaro(1986).

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

década de 70 por iniciativa de Andrew Gavin que se inspirou na firma francesa S'il Vou Plait e decidiu montar uma filial. Após sua implantação, a filial norte-americana fez sucesso e serviu de modelo para outras firmas.

Tal sucesso é confirmado por relatos de autores que fizeram estudos comparados entre os EUA e outros países. Rodwell (1987) comparou EUA e Inglaterra, Wolf Torrone (1993) fez um estudo sobre a atividade na França.<sup>5</sup>

Para Rodwell, as diferenças estão relacionadas ao fato de que, nos EUA, o desenvolvimento das bases de dados foi maior do que na Inglaterra. Os norte-americanos tiveram à disposição um melhor serviço, em termos quantitativos e qualitativos. Na Inglaterra, essa falha só foi resolvida mais tarde, com a implantação da Euronet - DIANE (Direct Information Access Network). Uma outra diferença interessante, identificada pela autora, foi o serviço de qualidade oferecido pelas bibliotecas inglesas públicas e universitárias que se tornaram concorrentes dos empresários locais.

### 2.3 O porquê da denominação *information broker*

O profissional, que servia de intermediário entre a informação e o usuário, recebeu a denominação *information broker*, em razão da atividade busca documentária. No início, essa foi a principal tarefa exercida pelo profissional.

Traduzido para o português, o termo correspondente seria *corretor da informação*, com o sentido de intermediário entre a informação e o usuário. Numa primeira discussão sobre o tema, Paiva (1990) traduziu o termo por *agente da informação*. Porém, a sugestão da autora não foi ainda testada ou consagrada pelo uso em outros relatos.

No exterior, EUA, Inglaterra, França e em outros países europeus, o profissional, empresário da informação da área de biblioteconomia, é designado pelos termos *information broker* e *information consultant*. Outros

<sup>5</sup> Afirmando que a lista trazia uma mistura de firmas da iniciativa privada e centros de pesquisa, Wolf Terroine encontrou 185 profissionais registrados atuando na França. Na Inglaterra, Hyde(1993) encontrou um número decrescente no diretório europeu de 1993, de 182 entradas em 1991, passou para 164 em 1993. Warner(1994) relata a existência de 2200 profissionais norte-americanos que foram pesquisados pela firma Helen Burwell que mantém o diretório dos *information brokers*, porém o diretório norte-americano apresenta o mesmo problema detectado por Wolf Terroine, existe na relação dos *information broker* uma mistura de firmas da iniciativa privada e da área governamental.

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

termos, também utilizados são: *information provider*, *information entrepreneur* ou *information specialist*.

Tentando ser mais genéricos, autores como Everett (1994) propõem o termo *independent information professional*, pois são várias as confusões que os termos descritos anteriormente acarretam, como por exemplo:

- confusão entre as tarefas de *information broker* e *information consultant*;
- uso do termo *information broker* relacionado somente com a tarefa de busca documentária em alguns relatos e, em outros relatos, o uso do termo relacionado com todas as tarefas do ciclo documentário;
- uso do termo para designar, também, bibliotecário de referência que cobra pelos serviços de informação.

### 2.4 As atividades do *information broker* e do *information consultant*

São vários os estudos sobre as atividades do *information broker* nos Estados Unidos. O último levantamento encontrado é o de Van Halm (1993). Nesse estudo o autor encontrou as seguintes atividades (por ordem de importância): pesquisa *on-line*; pesquisa manual; consultoria; localização e entrega de documentos; redação e editoração de publicações, serviços de suporte à infra-estrutura de bibliotecas; treinamento e indexação.

Como pode ser observado, há uma confusão entre as atividades de um *information broker* com as de um consultor. Alguns autores citam a tarefa de prestar serviços de consultoria ao *information broker*; outros porém, contestam<sup>6</sup>, afirmando que há diferença entre a tarefa dos dois profissionais, principalmente quanto à experiência necessária.

Gursney & White (1988) diferenciam a atividade dos profissionais explicando que o consultor atua no nível de formulação de políticas e não no nível funcional.

<sup>6</sup> Klement(1988) afirma que a terminologia relacionada ao campo empresarial não está claramente estabelecida. Existem confusões entre o *information broker* e os serviços prestados por bibliotecas que cobram taxas, entre o *information broker* e o consultor, e entre o *information broker* e outros bibliotecários independentes tais como os *free-lancers*. O'Leary (1987) utiliza, no seu trabalho, os mesmos conceitos de Gurnsey(1988)

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

A questão terminológica foi explorada no instrumento de coleta de dados mostrado a seguir. Procurou-se verificar, também, os dados referentes a motivação, formação e os elementos contextuais.

### 2.5 Objetivo do estudo exploratório

Tendo por objetivo confirmar alguns aspectos encontrados na literatura, o estudo se preocupou em verificar o aspecto terminológico, as razões da escolha pela atividade, os elementos do contexto social econômico e tecnológico que favoreceram a escolha, as habilidades necessárias, as providências gerenciais e as facilidades da indústria da informação.

As pesquisas feitas com o *information broker* foram as seguintes:

Dodd (1976) entrevistou os profissionais da época com a preocupação de descobrir como operavam, como começaram e como resolveram os problemas de rivalidade com os bfo hotecários das bibliotecas públicas. O autor identificou, dentro dos motivos pelos quais começaram, aumentar a renda familiar, desejo de ter seu próprio negócio e desemprego.

Maranjian & Boss (1980) enviaram questionário para os bibliotecários independentes e para as bibliotecas que ofereciam este tipo de serviço, completando o levantamento com entrevistas. Como resultado, os autores escreveram um livro onde traçam o perfil dos profissionais independentes e procuram dar orientação para o profissional atuar na área de negócios. Entre as questões abordadas, aparece o problema da terminologia, tipo de firma (pequena), área de concentração (Califórnia e N. York) e associação (Special Library Association).

Warner (1987) enviou 157 questionários aos estudantes do seu curso sobre planejamento de negócio nesta área, professores de biblioteconomia dos EUA e Canadá, e enviou mais 150 questionários para autônomos. Como resultado, a autora publicou um livro dedicado à gerência de negócios, procurando responder às questões que levantou em sua pesquisa. No primeiro capítulo, a autora descreve as características do profissional e suas atividades.

Buckle & Dyer (1991) fizeram uma pesquisa na Inglaterra envolvendo apenas os consultores. Em seu levantamento, as autoras identificaram a demanda do mercado por determinada especialidade, desejo de independência, entre outros, como razão de escolha. Quanto à estrutura do ne-

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

gócio, as autoras encontraram o dado de que 64% são donos de firma de uma só pessoa.

Green (1993) fez uma pesquisa com os associados da AIIP (Associação dos Profissionais da Informação Independentes). Recebeu 190 questionários que evidenciaram os seguintes dados: 56% têm menos de 6 anos de experiência; 56% são firmas de uma pessoa só; 70% atuam em tempo integral. As habilidades mais importantes são as seguintes: relações interpessoais, saber colocar preço, saber formular estratégia de busca *on-line*, operar computadores, e comunicação.

A pesquisa de Van Halm de 1993, já descrita anteriormente, traz, também, resultados semelhantes aos descritos nas outras pesquisas.

### 3. METODOLOGIA

Foram enviados questionários para as regiões de maior concentração do profissional, procurando confirmar ou elucidar os aspectos levantados na revisão de literatura.

A amostra escolhida foi composta pelos profissionais das regiões norte-americanas indicadas pelo levantamento de Pugsley & Lennon (1990) e Van Halm (1993), e outros, como áreas de maior concentração<sup>7</sup> desse tipo de profissional, a saber: estado da Califórnia e as cidades de Washington, DC, e Nova Iorque. A amostra incluiu, também, o estado de Michigan para o pré-teste.

Os nomes e endereços foram extraídos do diretório *The Burwell Directory of Information Brokers*, de 1993. Por haver uma mistura evidente de profissionais da área de biblioteconomia e de outras áreas, foram excluídos os seguintes integrantes da lista: bibliotecas da área governamental ou da área privada; profissionais não associados às entidades de classe de bibliotecários norte-americanos, e as bibliotecas. A amostra, dessa maneira, representa os profissionais que eram associados à *Special Library* (Associação de Bibliotecas Especializadas) e, também, os que pelo exame do anúncio dos serviços oferecidos, ficou claro que se tratava de um bibliotecário.

O questionário incluiu questões sobre os seguintes aspectos: a terminologia usada na designação do empresário da informação; as razões da

<sup>7</sup> A medida usada nesses estudos foi profissional x população.

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

escolha por essa alternativa; os elementos do contexto social-tecnológico-econômico que favoreceram a escolha; as habilidades que tiveram que ser aprendidas para manter e exercer a atividade; as facilidades da indústria de informação utilizadas, e o número de contrato ou projeto por ano.

### 4 RESULTADOS E COMENTÁRIOS

Dos 118 questionários enviados (anexo 1), 7 foram devolvidos pelo Correio em razão do endereço e 32 (27%) retomaram. Foram encontrados os seguintes resultados:

Dos 32 que retomaram, um (1) foi devolvido em branco. O respondente alegou não estar mais no negócio.

#### 4.1 Terminologia e tarefas

Total de respostas: 30. Um dos respondentes deixou em branco somente essa parte. Pode ser observado que as confusões terminológicas encontradas na literatura, também aparecem nessa amostra, pois, foram identificados quatro profissionais<sup>8</sup> que não se enquadram na terminologia usada e dois profissionais que se enquadram em duas categorias simultaneamente. Quanto a ser dono de firma ou *free-lancer*, foi verificado que 20 são donos de firma. Esse dado aparece na pesquisa de Van Halm e em outros levantamentos feitos junto a esse segmento.

#### 4.2 Motivo de escolha

Foram listados os motivos relacionados aos aspectos econômicos, comportamentais e profissionais. Os motivos *desejo de independência*, *utilizar melhor seu conhecimento* e *trabalhar para si* foram os mais assinalados. Significativamente, nenhum deles optou por *estabilidade*. Não tão explicável como a opção citada anteriormente, *idealismo*, também, não foi assinalado como motivo por nenhum dos respondentes e, ainda, dentro dos menos cotados aparecem os motivos relacionados à questão econômica, tais como *salário*, *desemprego* e *sobrevivência* que receberam

\* Na pesquisa feita por Maranjian & Boss (1980) esse problema também aparece.

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

uma pontuação não significativa. Na opção outros, foram indicados os seguintes motivos: oportunidade para exercer a criatividade; treinamento prévio/oportunidade de utilizar conhecimentos que adquiriu especificamente para exercer a função; conveniência; flexibilidade de horário para cuidar da família e gostar do que faz (procurar informação).

Em comparação com que foi levantado na literatura sobre profissionais, alguns dos resultados encontrados já eram esperados. Na literatura, principalmente nas pesquisas realizadas, aparece com frequência o motivo *ser dono do próprio negócio*.

Não era esperada a baixa pontuação do fator desemprego; esse motivo aparece no histórico do profissional como explicação para sua existência, junto com outros elementos originários dos fatores tecnológicos, econômicos e sociais.

### 4.3 Elementos do contexto tecnológico, social e econômico que favoreceram a escolha pela atividade

A maioria (28 respondentes) optou *por oportunidades existentes no mercado*. Em segundo lugar, aparece *possibilidade de acesso remoto à informação (11 indicações)*.

O elemento "oportunidade existente no mercado", também já havia aparecido em outras pesquisas, e confirma, dessa maneira, a existência do mercado para o profissional.

Não recebeu pontuação a opção *financiamento do governo*, mostrando a pouca influência dos incentivos do governo à microempresa. Na opção *outros* apareceram as seguintes oportunidades: convergência da biblioteconomia e ciência da informação; reputação, 20 anos de experiência, interesse na profissão e fascinação pela informação.

### 4.4 Habilidades necessárias para desempenhar a função

As habilidades (em ordem de importância) *saber vender, saber colocar preços, saber elaborar uma estratégia de marketing* receberam uma maior pontuação dentro da escala sempre, muito e frequentemente. Todas essas opções estão relacionadas com a essência de um negócio que é a obtenção de lucros.



### 4.5 Providências necessárias para manter o negócio<sup>9</sup>

Os respondentes optaram por adquirir equipamentos em primeiro lugar. Isso demonstra certa despreocupação com o planejamento, pois definir a estrutura do negócio está em quarto lugar. Sendo assim, a falta de planejamento é evidenciada. Esse fato, segundo os autores, tem sido responsável pelo número de falências, pois é estimado que 50% das firmas que são abertas vão à falência por falta de um plano de negócio consistente.

### 4.6 Facilidades tecnológicas utilizadas para o desempenho da atividade — equipamentos e outras facilidades que surgiram com a evolução da eletrônica, informática e telecomunicações

Três respondentes deixaram em branco alguns equipamentos ou uso de redes. Os resultados obtidos já eram esperados quanto ao uso do microcomputador que, nos dias de hoje, é imprescindível para o desempenho de qualquer tarefa. O telefone, a secretária eletrônica e o fax garantem o contato com o cliente. Esses equipamentos de comunicação tiveram uma melhor pontuação. O uso da impressora e da copiadora são explicados pelo fato de que muitos desses profissionais trabalham com entrega de documentos ou relatórios. Nessa questão, o *scanner* aparece com pouco uso.

### 4.7 Número de contratos por ano

Quanto ao número de contratos, nove dos respondentes deixaram a questão sem resposta ou utilizaram a palavra "vários". A maioria (10) está na faixa de 10 a 100 contratos demonstrando, assim, que existe uma demanda pelos serviços. Os demais estão distribuídos nas seguintes faixas: seis na faixa de 1-10 contratos; três na faixa 100-200 contratos; e dois na faixa de 1000-1500.

<sup>9</sup> As habilidades foram extraídas do trabalho de Weitzen(1991), do gráfico: Etapas para iniciar seu negócio de informação, p. 164.

### 5 CONCLUSÃO

Os resultados encontrados sobre motivos, mercado e habilidades necessárias aos empresários da informação confirmaram o que já era esperado com base na literatura levantada.

Dentro dos motivos de opção pela atividade, "o desejo de independência" encontrado em outros estudos, aparece, também, neste levantamento. A existência de mercado como oportunidade que favoreceu a opção, também já tinha sido apontada em outros estudos; neste levantamento, ela aparece seguida da facilidade de acesso remoto à informação. Quanto às habilidades, as mais assinaladas estão diretamente relacionadas à condução de um negócio, tais como: saber colocar preço, saber vender e saber delinear uma estratégia de marketing.

Esse estudo não termina com essa experiência, ele prosseguirá em mais duas etapas, relatadas a seguir.

Na próxima etapa, será feito um estudo com os bibliotecários brasileiros, englobando aqueles que pertencem a uma instituição e os autônomos. Com isso, espera-se obter uma explicação para o surgimento dos empresários (ou *free-lancer*) da informação, estabelecer perfil, habilidades e motivações. Ao mesmo tempo, pretende-se avaliar quem está oferecendo um maior número de empregos (a iniciativa privada? órgãos públicos?) e quais as novas oportunidades no mercado. Como resultado, espera-se mostrar que o mercado está se modificando e que existem novas alternativas de trabalho.

Na última etapa da pesquisa, será feita uma comparação entre os empresários brasileiros e os norte-americanos, com base nos resultados obtidos nas duas etapas anteriores. Será um estudo comparativo utilizando a metodologia necessária para estudos desta natureza. Com essa última etapa, pretende-se concluir o estudo sobre os empresários da informação.

### 6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 BERMAN, Toni G. The changing role of information professional. *Library Trends*, v. 32, n. 3, p. 255-262, 1984.
- 2 BROUGHTON, D., BLACKBURN, L, VICKERS, L. Information brokers and information consultant. *Library Management*, v. 12, n. 6, p. 4-16, 1991.

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

- 3 BUCKLE P., DYER, H. Information consultancy in the UK: a survey. *Infomediary*, v. 5, p. 161,181,1991.
- 4 DODD, James B. Information broker. *Special Libraries*, v. 67, p.243-50, may/jun 1976.
- 5 DeGENNARO, Richard. Libraries and the marketplace. In: LIBRARIES, TECHNOLOGY AND THE INFORMATION MARKETPLACE. GK Hall & Co. 1987 p 45-71.
- 6 EKLUND, M. Industrial and business information the need for information broker. *Infomediary*, v.4 1990 p. 79-82.
- 7 EVERETT, John, CROWE, Elizabeth. *Information for sale*. 2.ed New York: Windcrest: Mcgraw Hill, 1994. p.3.
- 8 EVERETT, Susan H. Sue Ruggle blueprint for success. *Wilson Library Bulletin* , nov. 88.
- 9 FINNIGAN, Georgia. Brokers : brokering and coming age in information era. *Infomediary*, v.4, p3-5, 1990.
- 10 GIULIANO, Vicent A manifesto for librarians. *Library Journal*, sept, 15 1979 p. 1837.
- 11 GIULIANO, Vicent. The relationship of information science to librarianship : problems and scientific training. *American Documentation*, oct 1969 p 344-45.
- 12 GREEN, Tim C. Competencies for entry-level independent information professional: an assessment by practitioners. *Journal of Education for Library and Information Science*, v.34, n.2, p. 165-168,1993.
- 13 GURNSEY, Jonh, WHITE, Martin. *Information consultancy*. London : Clive Bingley, 1988. ( Looking- forward in librarianship).
- 14 KLEMENT, Susan. Information brokers : assets or liabilities? *Infomediary*, v.2 p,165-172,1988.
- 15 LaFORTE, Susan. Information broker friend or foe? *Public Library Quarterly*, v.3, n.4, winter 1982.
- 16 LANCASTER, F W. Future librarianship : preparing for an unconventional career. *Wilson Library Bulletin* may 1983.
- 17 LENNON, R. The opportunities of niche marketing for information brokerage. *Infomediary*. v. 5,1991, p. 29-36.
- 18 MAIA, Cristiane de Almeida. Serviços e atividades não convencionais desenvolvidas por profissionais da informação no Distrito Federal: estudo exploratório. *Revista de Biblioteconomia de Brasília*, v. 14, n.2, p 267-286 jul/dez. 1986.
- 19 MARANJIAN , Lorig., BOSS, Richard. *Fee-based information services*. New York : R.R. Bowker Co., 1980.
- 20 PAIVA, Denise W. Perspectivas do agente de informação no contexto brasileiro. *Ciência da Informação*, v.19, n.1, p. 48-52, 1990.
- 21 PINHEIRO, Andrea S. P. Bibliotecário autônomo : uma nova perspectiva. *Revista de Biblioteconomia de Brasília*, v.15, n.1. p.95-108 jan/jul 1987.
- 22 PUGSLEY, W., LENNON, R. A report on status of fee-bases information brokering in the United States of America. *Infomediary* v.4, p13-32,1990.
- 23 REGAN, Muriel. Library consulting : challenge, autonomy and risk. *The Reference Librarian* n. 22 1988.
- 24 RODWEEL, Daphne. Information brokers: a future in information marketplace. *Information and Library Manager*, v.6, n4 p87-107,1987.
- 25 ROSEN, Brenda C. The age of the information. *The Reference Librarian*, v.22, p5-16, 1988.
- 26 RUGGE, Sue, GLOSSBRENER, Alfred. *The information broker: handbook*. New York: Windcrest: McGraw Hill, 1992 p. 3-4.

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

- 27 VAN HALM, Johan. Information brokerage in the USA. *Intermediary* v.6, n.2, p. 83-87, 1990.
- 28 WARNER, Alice Sizer. *Mind your own business*. New York: Neal-Schuman, 1987.
- 29 WARNER, Alice Sizer AIP meets in Baltimore(1994 conference) *Wilson Library Bulletin*, v. 68, p.18, jun, 1994.
- 30 WEITZEN, H. Skip. *O poder da informação*. São Paulo: Makron: McGraw Hid, 1991.
- 31 WOLFF-TERROINE, Madelene. Information brokes: the situation in France. *Infomediary*. v.6,n2, p. 67-70, 1993.

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

### ANEXO I - QUESTIONÁRIO

#### Questionnaire - Information brokers/ Information consultants

*This is survey of American information broker or information consultant. The result will used to analyze and compare Brazilian information independent professional to American. This is a part of doctoral dissertation to be presented at Universidade de Brasilia (Brazil Federal District University).*

1. In which category would you be included:
  - information broker - company owner
  - information broker - freelance
  - information consultant - company owner
  - information consultant - freelance
  - other
  
2. Reason leading you to choose this activity:  
(Use "1" for the first reason, "2" for the second reason, "3" . for. the third reason)
  - face challenges
  - independence
  - stability
  - work by yourself
  - unemployment
  - idealism
  - salary increase possibility
  - need for survival
  - to avoid routine, face risks
  - using your knowledge better
  - other
  
3. Your choice of this profession was enabled by:  
(Check all that apply)
  - governmental financing
  - possibility of having remote access to information
  - existence of opportunity in rendering of services (or existence of marketplace opportunity)
  - other reason .....

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

4. In order to perform this activity, you need to have skills in: *(Mark 1 for never, 2 for rarely, 3 for occasionally, 4 for sometimes, 5 for frequently, 6 for often and 7 for always)*

	1	2	3	4	5	6	7
application of marketing strategies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
writing reports for clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
carrying out market research	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
financial applications and accounting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
human resources' management	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
legislation on agreements, contracts and bidding processes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
selling services and products	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pricing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
other skill	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. In order to maintain your business, you needed :  
(check all that apply)

- to acquire the necessary equipment
- to create a marketing program
- to define the business structure
- to find the best location
- to obtain an initial financing
- to obtain the necessary supplies of material resources
- to recruit a qualified team
- to control the market
- to acquire adequate insurance
- other

6. Your use of equipment and other facilities:  
*(Mark 1 for never, 2 for rarely, 3 for occasionally, 4 for sometimes, Annual Review of Information Science and Technology, 5 for frequently, 6 for often and 7 for always)*

	1	2	3	4	5	6	7
microcomputer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CD-ROM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
scanner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
fax	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
printer: ( )laser ( )ink jet ( )otosr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
copy machine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
telephone ( )cellular telephone	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
answering machine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
network ( internet ( other	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
other technologies specify	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## COMUNICAÇÕES: Pesquisas em Andamento

7. Average number of contracts or projects per year .....

8. Comments if any

.....  
.....  
.....

*Thank you for taking time to fill in this questionnaire. I would be grateful if you could return it to:*

Prof. Sofia Baptista  
C/o Prof Victor Rosenberg  
School of Information and Library Studies  
The University of Michigan  
550 E. University  
Ann Arbor, MI 48109-1092  
Fax (313) 764 2475

---