



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ – UFC  
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA – CAEN  
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA – MPE**

**ADEILDO EVANGELISTA DO NASCIMENTO**

**DETERMINANTES DO SUCESSO E INSUCESSO DAS PEQUENAS E MICRO  
EMPRESAS DA CIDADE DE FLORIANO**

**FORTALEZA  
2007**

**ADEILDO EVANGELISTA DO NASCIMENTO**

**DETERMINANTES DO SUCESSO E INSUCESSO DAS PEQUENAS E MICRO  
EMPRESAS DA CIDADE DE FLORIANO**

Dissertação submetida à Coordenação do  
Curso de Mestrado Profissional em Economia –  
MPE/CAEN, da Universidade Federal do  
Ceará, como requisito parcial para a obtenção  
do grau de Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Sérgio Aquino de Souza

**FORTALEZA  
2007**

**ADEILDO EVANGELISTA DO NASCIMENTO**

**DETERMINANTES DO SUCESSO E INSUCESSO DAS PEQUENAS E MICRO  
EMPRESAS DA CIDADE DE FLORIANO**

Dissertação submetida à Coordenação do  
Curso de Mestrado Profissional em Economia –  
MPE/CAEN, da Universidade Federal do  
Ceará, como requisito parcial para a obtenção  
do grau de Mestre em Economia.

Aprovada em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Sérgio Aquino de Souza  
Orientador

---

Prof. Dr. Emerson Luís Lemos Marinho  
Membro

---

Prof. Dr. Ricardo Brito Soares  
Membro

Dedico este trabalho a Noêmia Evangelista do Nascimento e Izidro Alves do Nascimento, sem os quais nada conseguiria.

## AGRADECIMENTOS

[...] principalmente por poder voltar a todos os lugares onde já cheguei, pois lá deixei um prato de comida, um abraço amigo, um canto pra dormir e sonhar, e aprendi que se depende sempre, de tanta muita diferente gente. Toda pessoa sempre é a marca das lições diárias de outras tantas pessoas.

**Gonzaguinha**

A **DEUS**, por sempre iluminar e guiar os meus caminhos.

Para citar todas as pessoas que contribuíram para a realização deste trabalho, um sonho, ampliando meus conhecimentos gerais e aprimorando meus conhecimentos específicos, eu teria que fazer uma dissertação só de agradecimentos. Daí, meu obrigado geral a todas as pessoas cujos nomes não constarão aqui, e que, de alguma forma, participaram deste projeto de vida. Que o Pai Celestial os abençoe!

Ao Professor PHD Sérgio Aquino de Souza pela dedicação e habilidade em orientar este trabalho, por sua amizade, e meu aprendizado da investigação científica com rigor metodológico.

Ao Professor PHD Ronaldo de Albuquerque e Arraes, que, com certeza, se não fosse sua competente orientação profissional e, acima de tudo, humana, este trabalho não seria o que é, nem teria sido concluído.

Aos professores da Universidade Federal do Ceará, pela dedicação e empenho na transmissão de seus conhecimentos.

Sou grato ao Banco do Nordeste, pela oportunidade recebida, sem a qual não seria o ser que hoje sou.

Eu não poderia deixar de manifestar a admiração e agradecimento a Zilana Melo Ribeiro, José Agostinho de Carvalho Neto, José Ivan Lessa de Almeida, Américo Ribeiro de Farias Junior e a todos os colegas do Banco do Nordeste, pela coragem, iniciativa e crença de que o ser humano é viável.

Aos alunos colegas do Mestrado Profissional em Economia - Turma 2006-B da Universidade Federal do Ceará.

## **RESUMO**

Essa investigação teve como propósito identificar e analisar as causas de sucesso e insucesso das micro e pequenas empresas, através de pesquisa de campo realizada na cidade de Floriano, estado do Piauí. No Brasil a importância social e econômica das micro e pequenas empresas é confirmada pelos índices estatísticos: o grande percentual de mão-de-obra ocupada e empresas registradas. Os índices também revelam que a maioria dos novos empreendimentos não completa os primeiros dois anos de atividade. Com o apoio da bibliografia específica e da pesquisa de campo, foi feita análise estatística através dos modelos econométricos (Probabilidade Linear, LOGIT e PROBIT). Dessa forma, a pesquisa identificou que o acesso ao crédito influencia significativamente na chance de sucesso ou insucesso das empresas de micro e pequena dimensão.

Palavras-chaves: Empreendedor, sucesso nos negócios.

## **ABSTRACT**

This investigation goal is to identify and analyze the causes of success and failure of small firms, headquartered in the city of Floriano, state of Piauí. In Brazil, social and economic relevance of small firms is confirmed by the statistical indices: the great percentage of employed workers occupies and registered companies. The indices also disclose that the majority of the new enterprises fail to complete two years of existence. From a survey conducted in Floriano, econometric models (Linear probability, LOGIT and PROBIT) were employed to analyze the data. In this way, the research identified that access to credit is the main determinant small firms' success.

Key-Words: entrepreneur, success in the business.

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 -	Brasil (2004) – Número de Estabelecimentos por Porte .....	11
FIGURA 2 -	Brasil (2004) – MPEs por Setor Atividade .....	12
FIGURA 3 -	Mortalidade Acumulada Micro e Pequena Empresa – SP 2002 ..	13
FIGURA 4 -	MPEs em Percentual por Ramo de Atividade .....	44
FIGURA 5 -	MPEs Floriano Quadro Comparativo do Ramo Atividade .....	45
FIGURA 6 -	MPEs Comparativo de Crescimento .....	45
FIGURA 7 -	Comparação das Empresas de Sucesso e Insucesso 2003 a 2006 .....	47
FIGURA 8 -	Distribuição MPEs Encerradas Floriano por Setor .....	48
FIGURA 9 -	Região de Rejeição .....	55



## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 -	Classificação do Porte de Empresas .....	20
TABELA 2 -	Classificação de Empresas segundo Número de Empregados ..	20
TABELA 3 -	Classificação do Porte de Empresas .....	20
TABELA 4 -	Classificação de Empresas segundo Número de Empregados ..	21
TABELA 5 -	Classificação das Micro e Pequenas Empresas utilizada neste Trabalho .....	22
TABELA 6 -	Distribuição das Empresas Industriais, Comerciais e de Serviços por Porte - Setor Brasil – 1998.....	23
TABELA 7 -	Distribuição de Empregos gerados por porte de Empresas Brasil – 2004 .....	23
TABELA 8 -	Resumo dos Fatores Determinantes (principais causas) da Mortalidade de Empresas .....	31
TABELA 9 -	Países que mais oferecem Créditos .....	39
TABELA 10 -	PIB Florianópolis a preços correntes e percapita .....	44
TABELA 11 -	Com a formatação em percentual, das informações coletadas na pesquisa - Estatísticas descritivas da amostra .....	48
TABELA 12 -	Resultado MPL .....	56
TABELA 13 -	Resultado Modelo Logit Estimates .....	57
TABELA 14 -	Resultado Modelo Probit Estimates .....	58
TABELA 15 -	Efeito Marginal do Acesso ao Crédito .....	58

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO .....	10
2. ALGUNS CONCEITOS IMPORTANTES .....	15
2.1 Empresas .....	15
2.1.1 Tipos de Empresas .....	15
2.2 Pequenas e Micro Empresas .....	18
3. REVISÃO DE LITERATURA .....	23
3.1 O Empreendedor .....	26
3.1.1 Conceito de Empreendedor .....	27
3.1.2 Características dos Empreendedores .....	28
3.2 Causas do Sucesso ou do Insucesso das Pequenas e Micro Empresas. ....	30
3.3 Fatores de Sucesso e Insucesso de Pequenas e Micro Empresas .....	33
3.3.1 Ramo de Atividade .....	33
3.3.2 Localização .....	33
3.3.3 A Falta de Recursos Financeiros .....	36
3.3.4 Recursos Humanos .....	40
3.3.5 Carga Tributária .....	41
3.3.6 A Falta de Experiência dos Empreendedores .....	41
4. DESCRIÇÃO DA PESQUISA DE CAMPO .....	43
4.1 Introdução sobre Floriano .....	43
4.2 Amostra e Critérios de Seleção .....	46
4.3 Considerações sobre o Questionário: (Apêndice 1) .....	46
4.4 Estatísticas Descritivas da Pesquisa .....	47
5. METODOLOGIA .....	51
5.1 Modelo de Probabilidade Linear .....	51
5.2 Modelos Logit e Probit .....	52
5.3 Estimação dos Modelos Probit e Logit .....	53
5.4 Testes de Hipótese .....	54
6. RESULTADOS .....	56
7. CONCLUSÃO .....	59
7.1 Sugestões para Futuros Trabalhos .....	59
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	60
APÊNDICES .....	66
ANEXO .....	69

## 1. INTRODUÇÃO

As mudanças ocorridas mais intensamente a partir dos anos 70, esclarece Abranches (1994), vêm sendo feitas de crises, de adaptações traumáticas a novos tempos e de impasses sociais, no Brasil. Houve várias transformações que afetaram a economia brasileira e mundial. Dentre elas: criação do Mercado Comum Europeu, estabilização da moeda brasileira, privatizações de empresas estatais, facilidade de acesso à rede mundial de computadores (Internet), criação da zona de comércio da América do Sul (Mercosul), globalização, etc.

Nesse imenso sistema, sujeito a tantas transformações, demandou-se das organizações saltos de produtividade em curto espaço de tempo.

As pequenas e micro empresas têm uma grande importância no cenário mundial. O relato da Organização Internacional do Trabalho afirma que essas empresas emergem nas economias industrializadas e nos países em desenvolvimento como motores do crescimento de emprego devido às maiores flexibilidade e agilidade e às menores necessidades de capital, gerando novos postos de trabalho (KASSAI, apud MOTTA, 2000:6).

As grandes corporações tentam reduzir seus níveis, procurando dividir a empresa em unidades menores, a fim de alcançarem agilidade. “As pequenas empresas terão mais chances de sucesso por serem mais ágeis que as grandes para se mover no mercado e fazer inovações”. (Pereira Jr. & Gonçalves. 1995, p. 2 e 3). O setor das pequenas e micro empresas vem ocupando um papel cada vez mais importante no Brasil. “Quanto maior a economia mundial, mais poderosa são os seus protagonistas menores”, “palavras de um consultor norte-americano, John Naisbitt”. (Pereira Jr. & Gonçalves, 1995, p. 19).

Pesquisa do SEBRAE (2006: 5) registra expansão nas atividades das micro e pequenas empresas, que vêm atender novas demandas, associadas à modernização da sociedade e à sofisticação do consumidor, tais como: o comércio especializado em alimentos, livrarias e revistarias, o comércio e os serviços na área

de informática, o serviço de transporte, as atividades recreativas, entre outros, no mercado brasileiro. Segundo a pesquisa, entre 2000 e 2004, o total de estabelecimentos de micro e pequenas empresas se expandiu em 22,1%, taxa de crescimento superior à das médias e grandes empresas (19,5%). Foram os estabelecimentos de serviços os que apresentaram a maior taxa de expansão (28%), ao passo que os de comércio se expandiram em 21,5% e os da indústria 12,9%.

Segundo dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2000 a 2004, no Brasil foram criados 924 mil novos estabelecimentos, sendo 99% (910 mil) de micro e pequeno portes. A expansão maior foi do setor de serviços (28%). Havia 5.110.285 estabelecimentos, desse total, 98% MPEs 5.028.318 e 2% 81.967 de médias e grandes empresas (Figura 1).

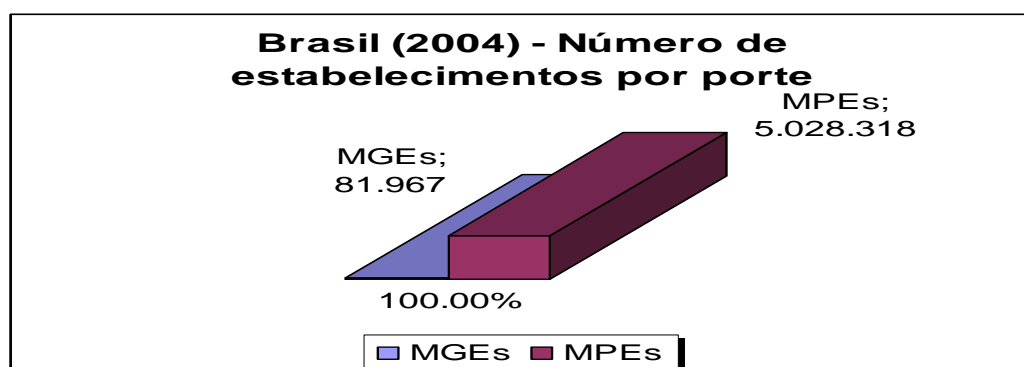


FIGURA – 1 – Brasil (2004) – Número de Estabelecimentos por Porte  
Fonte RAIS/MTE (2004) gráfico elaborado pelo autor a partir do programa Excel.

As regiões que apresentaram maiores taxas de expansão no número de micro e pequenas empresas entre 2000 e 2004, foram às regiões Norte (expansão de 29,1%), Centro- Oeste (acrécimo de 27,2%) e Nordeste (acrécimo de 24,9%). A base de comparação mais modesta e à desconcentração regional da atividade produtiva, (Segundo o IBGE, em 2000 a região Sudeste respondia por 57,8% do Produto Interno Bruto brasileiro, e em 2003, essa participação era de 55,2%, indicando aumento de participação das outras regiões no PIB nacional), ajuda a explicar as taxas de expansão das MPE's no mercado brasileiro.

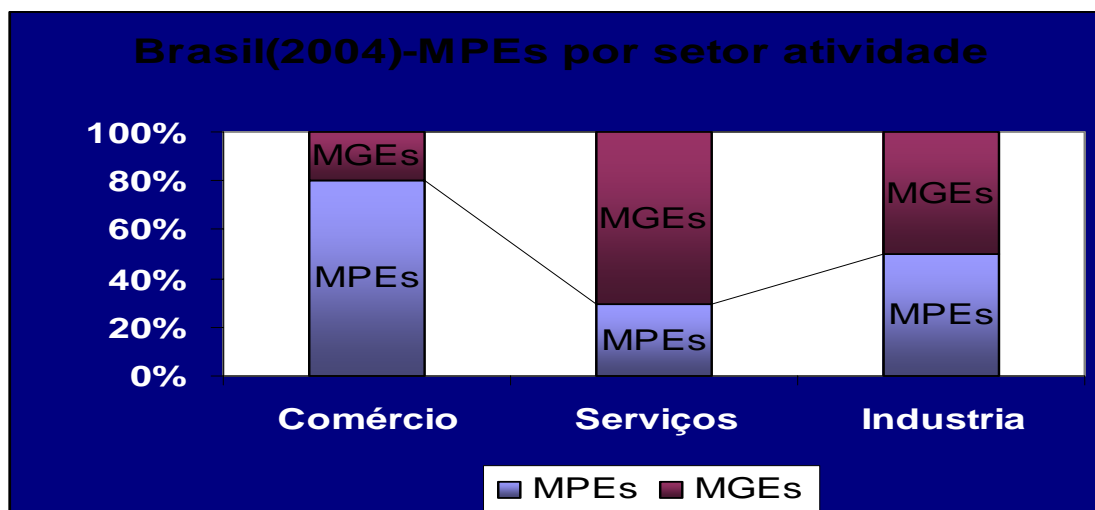


FIGURA – 2 – Brasil (2004) – MPEs por Setor Atividade

Fonte: RAIS- MTE (2004). Gráfico elaborado pelo autor a partir do programa Excel.

Cerca de 56% das MPEs encontra-se no comércio, 30% em serviços e 14% na indústria. Com respeito às médias e grandes empresas, as proporções estabelecidas, são: 14% no comércio, 72% nos serviços e 14% na indústria (Figura 2).

O número elevado de estabelecimento de serviços, no grupo das médias e grandes empresas, é influenciado pelos serviços do sistema bancário brasileiro, que opera com grande número de filiais. Embora a exclusão desse segmento de atividade, se realizada, o setor ainda assim, continuaria respondendo pela maior parte dos estabelecimentos das MGEs.

No entanto, segundo Souza (1995), o setor das micro e pequenas empresas apresenta um índice de mortalidade de 80% nos primeiros anos de vida. (DADOS do SEBRAE Nacionais). Pesquisa feita pelo SEBRAE – SP, com as micro e pequenas empresas paulistas apresentaram números parecidos com os nacionais, onde 31% das empresas não chegam a concluir o primeiro ano de atividade, 37% não atingem o final do segundo ano, 49% encerram suas atividades antes do terceiro ano, 53% não ultrapassam o quarto ano e 60% fecham antes de concluir o quinto ano de atividade (Figura 3).

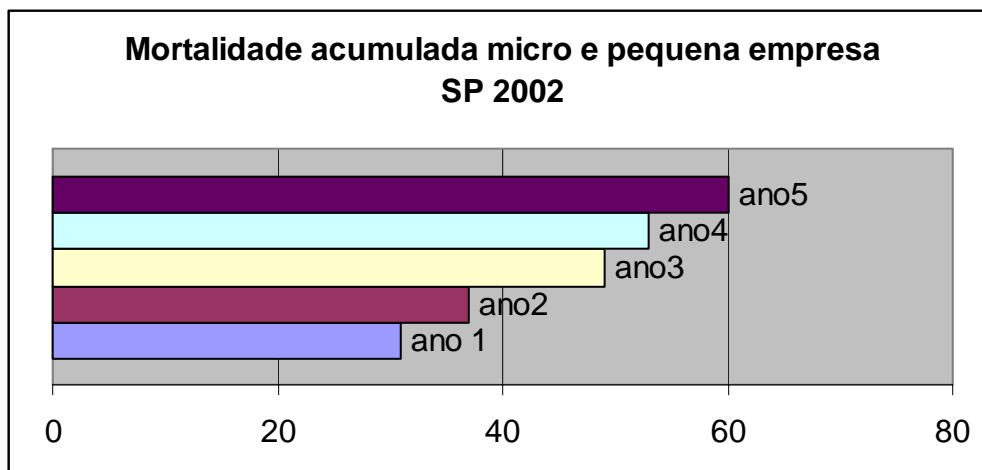


FIGURA – 3 – Mortalidade Acumulada Micro e Pequena Empresa – SP 2002  
 Fonte: SEBRAE-SP - gráfico elaborado pelo autor a partir do programa Excel.

Assim, é incontestável a necessidade de criação de instrumentos capazes de diminuir os índices de mortalidade das micro e pequenas empresas. Afinal, apesar de grande número de fracassos, constituem um dos pilares da economia mundial.

O objetivo do presente trabalho consiste em analisar, através de uma pesquisa de campo, realizada com as micro e pequenas empresas instaladas no município de Floriano-PI, as causas de sucesso e insucesso das mesmas, no período de 2003 a 2006. A pesquisa de campo que teve como público – alvo dirigente e funcionários de micro e pequenas empresas instaladas no município de Floriano-PI, com aplicação de entrevistas e questionários.

O período (2003-2006) e o município de Floriano foram escolhidos como objetos de estudo em decorrência do fato de que a região deixou de ser estimulada como Pólo de Desenvolvimento Integrado, pelo Banco do Nordeste do Brasil S/A, a partir do ano de 2003.

Este trabalho é estruturado da forma descrita a seguir. No capítulo 2 são apresentados alguns conceitos básicos sobre micro e pequenas empresas, importância sócio-econômica, dados estatísticos e a análise de diversos autores sobre os fatores determinantes para o sucesso ou insucesso das micro e pequenas empresas. O capítulo 3 destina-se a apresentar a pesquisa de campo, descrição do

município de Floriano-PI, como foram feitos a seleção das variáveis, a construção do questionário e o núcleo da abordagem estatística. No capítulo 4 são apresentadas as metodologias aplicadas a essa pesquisa. O capítulo 5 destina-se à análise dos fatores de sucesso e insucesso das micro e pequenas empresas, utilizando análise de regressão. Finalmente, no capítulo 6, estão reunidas as conclusões finais sobre o trabalho e as sugestões sobre futuros trabalhos relacionados ao tema.

## 2. ALGUNS CONCEITOS IMPORTANTES

### 2.1 EMPRESAS

Na definição de Troster (1999: 20), “A empresa é a unidade de produção básica. Contrata o trabalho e compra fatores com o fim de fazer e vender bens e serviços”.

Outra definição é apresentada por Demac (1990, p. 13):

Empresa é um lugar onde se cria riqueza e que permite pôr em operação recursos intelectuais, humanos, materiais e financeiros para extrair, produzir, transformar ou distribuir bens e serviços, de acordo com objetivos fixados por uma administração. De maneira geral, estes objetivos se relacionam, em maior ou menor grau, com a ambição de ganho e com o benefício social.

#### 2.1.1 TIPOS DE EMPRESAS

Existem diversos tipos de empresas, em diferentes setores da economia, e também existem diversos critérios para classificá-las. Chiavenato (1995) sugere, quanto ao ramo de atividade, três tipos de categorias:

1. Empresas Industriais: produção de bens de consumo, ou de produção através da transformação de matéria- prima em produtos acabados.
2. Empresas Comerciais: venda de mercadorias direta ao consumidor (varejista), ou compram do produtor e vendem para o varejista (atacadista).
3. Empresas de Prestação de Serviços: são as que oferecem trabalhos especializados como médicos, lazer, transporte etc.

Azevedo (1992) sugere a seguinte classificação:



- Empresas Extrativas: aquelas que se dedicam à extração dos recursos naturais.
- Empresas Agropecuárias: as que se dedicam ao cultivo de vegetais e criação animal.
- Empresas Industriais: aquelas que realizam a transformação e o beneficiamento dos materiais.
- Empresas de Serviços: são as que atendem a determinadas necessidades humanas, como estética, transporte, etc.
- Empresas Financeiras: aquelas dedicadas à intermediação de negócios financeiros.
- Empresas Comerciais: são aquelas que se dedicam à compra e venda de mercadorias.

Quanto à estrutura financeira, Ross (1995: 32) destaca três formas básicas de organização para as empresas:

1. Firma Individual – onde o proprietário tem responsabilidade ilimitada por dívidas e obrigações e o patrimônio da empresa se confunde com seu patrimônio pessoal.
2. Sociedades por Quotas – se caracterizam por ter seu capital dividido em quotas e se dividem em outras duas categorias:
  - Sociedade Geral: nela os sócios são os responsáveis por todas as dívidas e compartilham os lucros e prejuízos entre si;
  - Sociedades Limitadas: nelas a responsabilidade está representada pela quantidade de dinheiro que cada sócio contribui, e a

participação nos lucros ou nos prejuízos é limitada a esta participação.

3. Sociedade por Ações – se caracteriza por ter seu capital social dividido em ações, possui vida ilimitada, pois as ações podem ser facilmente transferidas. O nível de responsabilidade varia de acordo com o montante de dinheiro investido em ações.

Troster (1999: 21) classifica as empresas segundo sua natureza jurídica em:

1. Individual: empresas que pertencem a um único proprietário e é por ele dirigida;
2. Social: a propriedade é de dois ou mais indivíduos e se divide em:
  - Limitadas: o capital social deve estar totalmente desembolsado em um movimento de constituir a sociedade. O capital está dividido em partes iguais, chamadas cotas. Nestas empresas, os sócios não respondem com seu patrimônio pessoal, somente com o capital aplicado;
  - Sociedades Anônimas ou S.A.: O capital social está dividido entre os acionistas. A responsabilidade dos sócios se limita ao capital aplicado. Podem ter ações negociadas na bolsa;
  - Cooperativas: as sociedades cooperativas são associações criadas para satisfazer as necessidades comuns dos associados que compartilham de iguais riscos e benefícios.

Para se classificar as empresas quanto ao seu tamanho, os critérios variam muito, porém pode-se dizer que as empresas classificam-se, quanto ao seu tamanho, em quatro setores:

- Micro empresas
- Pequenas empresas
- Médias empresas
- Grandes empresas

## 2.2 PEQUENAS E MICRO EMPRESAS

A definição de pequena e micro empresa, que é um setor tão social e economicamente importante, mas que apresenta, segundo Souza (1995), índices de mortalidade de 80% nos dois primeiros anos de vida, é vital para o entendimento dos critérios adotados nesse trabalho.

Existem várias maneiras de definir as pequenas e micro empresas, seja de acordo com o número de empregados, seja de acordo com o faturamento anual. Isso dificulta os estudos comparativos elaborados em países diferentes ou por instituições diferentes, confundindo empresários, leitores e pesquisadores.

Conforme Filion apud Motta (2000:67), os EUA foram o primeiro país a definir a pequena empresa, definição oficial dada pelo “Selective Service Act”, de 1948.

Para Lezana (1995) empresas de pequena dimensão, apresentam as seguintes características gerais:

- Proprietário e Administração Interdependentes: é a comum situação em que empresa e empresário se confundem. O empresário geralmente utiliza sua própria conta para fazer as movimentações da empresa. Às vezes, possuem o mesmo endereço, não havendo distinção clara entre os assuntos pessoais e os assuntos administrativos.

- Não Domina o Setor onde Opera: a empresa ocupa um nicho de mercado, como serviços especializados, onde as grandes empresas não conseguem atuar eficazmente.
- Estrutura Organizacional Simples: nessas empresas não há grande preocupação com níveis hierárquicos definidos, e geralmente há apenas dois níveis: patrão e empregados.

Convém ressaltar que a própria expressão pequena e micro empresa diferencia duas entidades: a empresa micro da que é pequena.

Os critérios geralmente utilizados para classificação são quantitativos, qualitativos ou uma combinação de ambos (DIESTE, 1997:29).

- Quantitativo: é de ordem econômica e/ou contábil e determina o porte da empresa através de indicadores como: número de funcionários, valor de faturamento, valor de imobilizados, patrimônio líquido, lucro, etc.
- Qualitativo: como sendo de ordem gerencial e social e apesar de ser mais complexo, apresenta uma visão mais real do porte da organização. Os indicadores neste caso são dificuldade na obtenção financeira, participação e domínio do mercado em termos concorrenciais, produtos comercializados, nível tecnológico, organização e administração, etc.

O ideal seria a combinação de ambos os aspectos, porém o critério utilizado nesse estudo será o quantitativo, devido a várias vantagens, conforme salienta o autor:

- Permite a rápida determinação do porte da empresa;
- É fácil de ser coletado;
- Possibilita análises comparativas e;

- É de uso nos setores institucionais públicos e privados.

A utilização do critério do número de empregados, pela maioria dos países, decorre de que a informação é mais acessível, mais facilmente revelada e controlada pela maioria das empresas em seu aspecto quantitativo (FILLION, 1994:92).

**TABELA – 1 – Classificação do Porte de Empresas**

<b>Número de empregados</b>	<b>Tipo de empresa</b>
1 – 3	Auto- empregado
4 – 50	Pequena
51 - 200	Média
201 – 500	Grande
501 +	Muito Grande

Fonte: Filion, (1994: 92)

Chiavenato (1995:8) apresenta uma classificação de acordo com o setor em que a empresa se situa, conforme tabela 2.

**TABELA – 2 – Classificação de Empresas segundo Número de Empregados**

<b>Classificação das Empresas</b>	<b>Indústrias</b>	<b>Comércio ou Serviços</b>
Micro Empresa	Até 20	Até 10
Pequena Empresa	De 21 a 99	De 11 a 49
Média Empresa	De 100 a 499	De 50 a 99
Grande Empresa	De 500 ou mais	De 100 ou mais

Fonte: Chiavenato, (1995: 8)

A classificação apresentada por Chér (1996: 22) possui os seguintes aspectos:

**TABELA – 3 – Classificação do Porte de Empresas**

<b>Número de Empregados</b>	<b>Tipo de Empresa</b>
Até 50	Micros e Pequenas empresas
De 50 a 250	Médias empresas
Acima de 250	Grandes empresas

Fonte: Elaborado pelo autor.

A classificação do governo federal é de acordo com a Lei Complementar número 123, de 14 de dezembro de 2006:

Art. 3º - Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou do Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I – no caso de microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais);

II – no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

§ 1º Considera-se receita bruta, para fins do disposto no caput deste artigo, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

O IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) utiliza o mesmo critério utilizado pelo SEBRAE, ou seja, números de pessoas ocupadas no setor em que está sendo realizada a pesquisa.

**TABELA – 4 – Classificação de Empresas segundo Número de Empregados**

<b>Classificação das Empresas</b>	<b>Indústrias</b>	<b>Comércio ou Serviços</b>
Micro Empresa	Até 19	Até 09
Pequena Empresa	De 20 a 99	De 10 a 49
Média Empresa	De 100 a 499	De 50 a 99
Grande Empresa	De 500 ou mais	De 100 ou mais

Fonte: SEBRAE, (2002: 21)

Este trabalho utilizou o critério quantitativo descrito por Dieste que é de ordem econômica e/ou contábil e determina o porte da empresa através de indicadores como: número de funcionários, valor do faturamento bruto anual, imobilizado, etc., devido à facilidade na obtenção dos dados, e o indicador utilizado foi o número de funcionários combinado com o setor de atividades e receita bruta anual. O trabalho está utilizando o mesmo critério adotado pelo SEBRAE, IBGE, MTE e também pela maioria dos autores que escrevem sobre o assunto. A adoção desse critério e indicador facilita a comparação com outros estudos e a obtenção desta informação nas empresas que são objeto de estudo neste trabalho.

TABELA – 5 – Classificação das Micro e Pequenas Empresas utilizada neste Trabalho

<b>Classificação das Empresas</b>	<b>Indústrias</b>	<b>Comércio ou Serviços</b>	<b>Faturamento anual</b>
Microempresas	Até 19 funcionários	Até 09 funcionários	Até R\$240.000,00
Pequena Empresa	De 20 a 99	De 10 a 49	Até R\$2.400.000,00

Fonte: Elaboração do autor

### 3. REVISÃO DE LITERATURA

Nos Estados Unidos da América, de acordo com Logenecker (1997), a participação da pequena empresa no total de empregados é de 35%, com base no critério de cem empregados, e perfazendo um total de 50,1% quando analisamos o critério de até quinhentos empregados.

Segundo Deakins (1996), apenas 7% das exportações dos Estados Unidos da América são feitas por empresas com 500 ou mais empregados. Além disso, apenas 10% do PIB (Produto Interno Bruto) são representados pelas quinhentas maiores empresas do país.

No Brasil, os números estatísticos reafirmam a importância econômica das pequenas e micro empresas. De acordo com o SEBRAE, 1998 (Serviço de Apoio às Pequenas Empresas), apresentado na Tabela 5, dentre as 3,6 milhões de empresas brasileiras existentes em 1998, 98,8% eram micro e pequenas empresas.

TABELA – 6 – Distribuição das Empresas Industriais, Comerciais e de Serviços por Porte Setor Brasil - 1998

Setor Brasil - 1998									
Setor	Composição	MPE		Média Empresa		Grande Empresa		Total	
	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Indústria	14,4	505.991	98,2	7.826	1,5	1.601	0,3	515.418	100
Comércio	50,4	1.801.159	99,6	4.279	0,2	2.764	0,2	1.808.202	100
Serviço	35,3	1.241.782	98,1	9.634	0,8	13.885	1,1	1.265.301	100
Total	100	3.548.932	98,8	21.739	0,6	18.250	0,5	3.588.921	100

Fonte: SEBRAE 1998

Segundo o MTE (Ministério do Trabalho e Emprego), no Brasil a configuração com relação à mão-de-obra é:

TABELA – 7 – Distribuição de Empregos gerados por porte de Empresas Brasil - 2004

Região	2004	Micro	Pequena	Média	Grande
	Total	19 empregados	20 a 99	100 a 499	500 +
Brasil	2.626.176	2.432.898	156.906	29.915	6.457
Norte	89.035	80.447	6.615	1.599	374
Nordeste	358.814	329.815	22.615	4.937	1.447
Sudeste	1.365.728	1.261.276	85.675	15.691	3.086



	<b>2004</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequena</b>	<b>Média</b>	<b>Grande</b>
<b>Região</b>	<b>Total</b>	<b>19 empregados</b>	<b>20 a 99</b>	<b>100 a 499</b>	<b>500 +</b>
Sul	580.679	543.881	30.141	5.617	1.040
Centro-Oeste	231.920	217.479	11.860	2.071	510

Fonte: Anuário RAIS M.T.E.

A presença predominante de empresas de menor porte é resultado da tendência de crescente participação das micro e pequenas firmas no total de estabelecimentos e no emprego ao longo dos últimos anos. Os dados da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS, relativos ao setor formalizado da economia, confirmam esse comportamento.

Nas economias capitalistas, estas empresas têm um papel relevante no que se refere à geração de emprego e de renda e possuem uma série de vantagens, dentre as quais a sua maior capacidade de flexibilidade e agilidade para se adaptarem às mudanças (CÂNDIDO E ABREU, 2001).

De acordo com Souza (1995:25), várias são as contribuições sociais e econômicas das empresas de pequena dimensão:

- Estímulo à livre iniciativa e à capacidade empreendedora;
- Contribuição para a descentralização das atividades econômicas, em especial na função de complementação às grandes empresas;
- Contribuição para geração de novos empregos e absorção de mão-de-obra, seja pelo crescimento das empresas já existentes ou pelo surgimento de novas;
- Potencial de assimilação, adaptação, introdução e, algumas vezes, geração de novas tecnologias de produto e de processo;
- Relação Capital/Trabalho mais harmoniosa;
- Efeito amortecedor dos impactos do desemprego;

- Efeito amortecedor das conseqüências das flutuações na atividade econômica;
- Manutenção de certo nível de atividade econômica em determinadas regiões.

Loucks (1988) cita outros fatores relacionados à importância das empresas de pequena dimensão;

- Maior intensidade de trabalho em relação às grandes empresas.
- Melhor aproveitamento dos talentos e energias individuais.
- Relação maior entre empregos oferecidos e capitais investidos.
- Indivíduos tornam-se mais independentes.
- Exploração e satisfação de mercados não atrativos para as grandes empresas.

Já de forma abrangente, Batalha e Demori (1990: 19 -24) apresentam uma série de considerações que retratam a importância deste segmento para a economia, que tem sido mostrado através de:

- Absorção da mão-de-obra;
- Desenvolvimento de profissionais em atividades diferentes;
- Investimento de capital;
- Complementação para as grandes empresas, onde o nicho de mercado não é atraente para os grandes empreendimentos;

- Ambiente de trabalho potencialmente mais produtivo e agradável, pois os contatos com níveis superiores são mais diretos e freqüentes;
- Participação no PIB – Produto Interno Bruto;
- Participação na massa salarial;
- Diversificação das exportações;
- Equalização do fluxo migratório em direção aos superpopulosos centros urbanos;
- A grande quantidade de empresas que totalizam o segmento.

### **3.1 O EMPREENDEDOR**

As maiorias das empresas nascem porque um empreendedor descobre uma oportunidade, concebe o projeto e o põe em prática (NUENO, 1995: 17).

O empreendedor é caracterizado como um indivíduo que possui altos níveis de energia e altos graus de perseverança e imaginação que, combinados com a disposição para correr riscos moderados, o capacitam a transformar o que freqüentemente começa como uma idéia simples e mal definida em algo concreto (CELSO, 2003).

Zimmerer & Scarborough (1998, p. 3) apresentam a seguinte definição sobre empreendedor:

Um empreendedor é aquele que cria um negócio em face do risco e incerteza para o propósito de obter lucro e crescimento pela identificação de oportunidades e obtenção de recursos necessários para investir neles.

Schumpeter (1950) define a função empreendedora como uma forma de reformar ou revolucionar o modelo de produção, pela utilização de uma invenção ou de uma possibilidade tecnológica não experimentada para a produção de um novo

artigo ou de um velho por vias novas; pela descoberta de uma nova fonte de suprimento de materiais, por um novo campo para produtos ou pela reorganização industrial.

### **3.1.1 CONCEITO DE EMPREENDEDOR**

A tradução vem da palavra “entrepreneur”, que provém da língua francesa, que é exatamente a mesma palavra que se utiliza na língua inglesa e foi introduzida na literatura econômica por Richard Cantillon em 1755 (NUENO 1995:35).

Segundo alguns autores, as pessoas costumam confundir empresário com empreendedor, e esse é um dos motivos porque elas fracassam em seus empreendimentos. (CELSO, 2003:33).

Empreendedor é o que cria o equilíbrio num ambiente de caos e turbulência, é o que consegue encontrar uma posição clara e positiva, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente (KIRZNER apud DORNELAS, 2001:37).

Mas a definição mais comum na literatura contempla o fundador de um novo negócio, ou o indivíduo que inicia um negócio em algum lugar onde não havia nenhum similar (GARTNER apud LIMA, 2001:43).

O empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-o para detectar oportunidades de negócio (FILION, 1991).

Existe, no mundo dos negócios, a preocupação em estudar e entender empreendedor, tornando, o mesmo, objeto de estudo comum entre os pesquisadores, que tentam, traçar um perfil ou características que consigam demonstrar uma diferença entre os empreendedores que alcançam sucesso, daqueles que obtêm o insucesso em seus empreendimentos.

### 3.1.2 CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES

As características do empreendedor segundo Zimmerer & Scarborough (1998):

1. Desejo de Responsabilidade: empreendedores preferem estar no controle dos recursos, administrando-os pessoalmente, sentem uma responsabilidade pessoal, com os resultados dos negócios aos quais estão relacionados.
2. Preferência pelo Risco Moderado: empreendedores só assumem riscos calculados, ou seja, só se comprometem em tentar alcançar objetivos que eles consideram reais e possíveis, geralmente em áreas em que possui conhecimento técnico ou experiência anterior, o que aumenta a probabilidade de sucesso.
3. Confiança: empreendedores são muito confiantes em seu sucesso. Eles são otimistas.
4. Desejo de Renovação: empreendedores desejam aprender continuamente, e sempre buscam por novos desafios.
5. Grande Nível de Energia: empreendedores são mais ativos do que as pessoas comuns. Essa energia pode ser fundamental para conseguir manter a empresa aberta, devido às longas horas de trabalho duro e as dificuldades constantes.
6. Orientação para o Futuro: empreendedores procuram constantemente por oportunidades. Eles não se preocupam com o que aconteceu ontem, e sim como o que acontecerá amanhã.
7. Organização: empreendedores sabem como organizar sua empresa, colocando as pessoas certas nos lugares certos, minimizando os desperdícios.

8. Desejo por Realização: o empreendedor possui uma amplitude muito maior do que a maioria das pessoas para o termo realização. O que os empreendedores buscam não é apenas dinheiro, riqueza. Eles buscam a harmonia consigo mesmo, obtendo a satisfação de suas necessidades.

As Características do empreendedor segundo Rebouças (1991), para o autor, os principais aspectos, a serem considerados para que o executivo da empresa possa ser considerado um empreendedor, são:

1. Administração das Turbulências: o empreendedor deve assegurar a sobrevivência da empresa. Portanto, deve estar preparado para enfrentar todas as dificuldades, garantindo a solidez e força estrutural e adaptando-se às mudanças repentinas. Além disso, deve ser capaz de visualizar e aproveitar as oportunidades.
2. Inovação: os empreendedores devem estar sempre voltados ao processo de inovação que requer fatores básicos, como senso de oportunidade, agressividade, comprometimento, disposição, iniciativa.
3. Adequado Processo de Tomada de Decisões e Estabelecimento de Prioridades: o empreendedor procura evitar o desperdício de tempo em decisões improdutivas ou irrelevantes, e define cuidadosamente a situação problema, buscando os fatos e coletando informações.
4. Capacidade Administrativa: é fundamental que o empreendedor possua habilidades administrativas e esteja sempre pronto a aumentar seu nível de informação. Isto faz com que aumente, também, o nível de profissionalismo dentro da empresa.
5. Autocontrole e Controle Gerencial: o empreendedor deve ser capaz de liderar sua equipe, evitando a arrogância. Para isso, deve ser organizado o suficiente para delegar responsabilidades corretamente e

utilizar os devidos instrumentos para controle gerencial, ou seja, cronogramas, orçamentos, gráficos, relatórios, etc.

6. Atitude Interativa: o empreendedor deve possuir a capacidade de adaptar-se rapidamente às mudanças, interagindo com o ambiente e com as pessoas.

Segundo Gerber (1996:30), cada pessoa, ao iniciar um negócio, tem dentro de si três pessoas distintas: o empreendedor, o gerente e o técnico, o pequeno empresário começa conhecer as situações difíceis quando inicia o conflito entre as três personalidades que carrega dentro de si, pois o empreendedor sempre tenta uma idéia brilhante, já o gerente sempre está pensando na organização ou no planejamento das idéias; o técnico é o que põe as mãos à obra, ou seja, o executor.

Assim, equilibrar virtudes e limitações é tão importante quanto ter tais virtudes e limitações.

### **3.2. CAUSAS DO SUCESSO OU DO INSUCESSO DAS PEQUENAS E MICRO EMPRESAS**

Os índices de mortalidade das pequenas e micro empresas, como já foi mencionado, são altíssimos e interfere na economia de todo o país.

Nesse aspecto, é importante que o empreendedor esteja atento aos fatos que estejam acontecendo em seu ambiente, a fim de que o mesmo possa tomar ações antecipadas com o intuito de prevenir problemas, pois existe uma tendência muito forte em enfatizarmos motivos alheios às nossas atitudes ou omissões, sem, contudo relacionarmos ao que fazemos ou deixamos de fazer (CHÉR, 1996: 37).

A importância das pequenas e micro empresas é inegável, como já explicitado em páginas anteriores.

Segundo Timmons (1985), os estatísticos e pesquisadores possuem dados e respostas imediatas para a explicação do sucesso, mas não possuem

estudos precisos para os fracassos, o que dificulta a possibilidade de prever os problemas. “O fracasso é um órfão.”

Para preencher esta lacuna e reverter os altos índices de insucesso, pesquisadores dos mais diversos países procuram levantar dados e tirar conclusões que modifiquem este quadro.

Segundo Schumpeter (1950), um certo nível de insucessos fazem parte da “criatividade auto-destrutiva”, um processo dinâmico da inovação e renovação econômica.

No Brasil, pesquisa feita pelo SEBRAE, 2004 (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), elaborada a partir do rastreamento de uma amostra de 1.700 empresas abertas entre 1997 e 2001, na Unidade Federativa de São Paulo, aponta diversos fatores que, à medida que se acumulam, elevam as chances do insucesso do negócio, como resultado, verificou-se que 31% das empresas paulistas recém-abertas fecham antes de concluir o primeiro ano de atividade, 49% não ultrapassam o terceiro ano e 60% não chegam ao final do quinto ano. Os principais fatores que afetam a mortalidade, segundo a pesquisa, estão descritos na tabela a seguir:

TABELA – 8 – Resumo dos Fatores Determinantes (principais causas) da Mortalidade de Empresas

ITENS	PRINCIPAIS PROBLEMAS
1- Planejamento prévio	Deficiências no planejamento prévio à abertura
2- Gestão empresarial	Deficiências na gestão do negócio(finanças/custos/fluxo de caixa, aperfeiçoamento de produto, divulgação, vendas/comercialização,falta de busca por assessoria técnica/profissional)
3- Políticas de apoio as MPE's	Insuficiência de políticas de apoio (peso dos impostos, encargos trabalhistas, burocracia, crédito, política de compras governamentais)
4- Conjuntura econômica	Consumo deprimido e concorrência muito forte
5- Problemas “pessoais”	Problemas de saúde, criminalidade e sucessão familiar.

Fonte: SEBRAE - SP (2004 : 49)

Segundo Pearson (1992) são sete as principais causas de sucesso ou insucesso das pequenas e micro empresas, os quais ele chama de sete pecados capitais:



1. Inconstante qualidade do produto;
2. Lentidão de resposta ao mercado;
3. Falta de produtos inovadores e competitivos;
4. Estrutura de custos não competitiva;
5. Insuficiente entrega dos funcionários ao trabalho;
6. Serviço ao cliente com insuficiente capacidade de resposta;
7. Ineficiente apropriação de recursos.

Para Rebouças (1991) os principais fatores, que ele considera como passos iniciais para o sucesso do empreendimento são:

1. Estudo do Mercado para definir o mercado e os clientes;
2. Localização (aspectos regionais e infra-estruturais);
3. Equipamentos;
4. Mão-de-obra treinada;
5. Capital de giro;
6. Equipe de vendas;
7. Sistemas de qualidade;
8. Controle de Custos;
9. Fontes de crédito a longo prazo;
10. Preparo gerencial.

Chiavenato (1995) destaca 4 (quatro) áreas para obtenção do sucesso:

1. Equipe: pessoal devidamente preparado (contratado, integrado, treinado) para desenvolver as tarefas efetivamente, dentro de um ambiente com um alto nível de comunicação;
2. Produção: local adequado para instalações, arranjo físico racionalmente estudado, máquinas e equipamentos necessários, nível adequado de estoques de matéria-prima e produtos acabados;
3. Vendas: local e instalações adequados para a exposição dos produtos, com pessoal devidamente treinado;

4. Finanças: disponibilidade de recursos para adquirir ou alugar o local e as máquinas e recursos produtivos, ter um nível adequado de estoques, possuir dinheiro em caixa e dinheiro para ser utilizado como capital de giro.

### **3.3 FATORES DE SUCESSO E INSUCESSO DE PEQUENAS E MICRO EMPRESAS**

Como foi visto em páginas anteriores, os estudos de alguns autores relacionados ao tema das pequenas e micro empresas, podemos perceber que as opiniões, de uma maneira geral, convergem entre si e resume-se em alguns conceitos, os quais serão chamados **variáveis**. Termos como carga tributária, recursos humanos, capital repetem-se de forma contundente.

#### **3.3.1 RAMO DE ATIVIDADE**

Empreendedores de sucesso entram no ramo de atividade escolhido antes de entrarem efetivamente no ramo. Antes de investirem suas economias na abertura de seus próprios negócios, envolvem-se no ramo, freqüentam associações que reúnem empresários do setor pretendido, mantêm contato com pessoas que já se encontram em atividade no ramo, para sentirem e verificarem as ameaças ou oportunidades que enfrentam (CHÉR, 2002:51).

#### **3.3.2 LOCALIZAÇÃO**

Chér (2002: 184) escreve que “a localização da empresa é um aspecto importante para o êxito do negócio”. E relaciona algumas das facilidades importantes ao empreendimento:

- Proximidade com o mercado consumidor: fator de vantagem competitiva para o empreendimento frente à concorrência;
- Proximidade com o mercado fornecedor: relação direta com o custo de materiais pela viabilidade de operações e logística;

- Logística de comércio exterior; caso o empreendimento dependa de importações e ou exportações este fator pode ser preponderante;
- Infra-estrutura de telecomunicações: fator importante que permite o tráfego ágil de dados de voz;
- Segurança: importante fator nos dias de hoje para poder manter a integridade física de seus funcionários, fornecedores, clientes e até mesmo das instalações patrimoniais;
- Qualidade da mão de obra: item também relacionado diretamente com o custo, quanto mais técnico e especializado for o produto ou serviço ofertado pela sua empresa, maior será a qualificação requerida para seu quadro profissional, portanto a localização neste aspecto se torna estratégica.

O empreendedor deve procurar conhecer o mercado onde vai atuar guiando sua empresa para o mercado e não para o seu produto. Assim estará esboçando um perfil genérico do cliente. Esta tarefa constitui o objetivo central da análise da demanda, e, de acordo com Mello (1988), se divide em quatro tendências principais:

- Tendências Sociológicas: este estudo visa compreender o estilo de vida do consumidor, a alteração de hábitos alimentares, alteração de costumes, hábitos de compras, número de mulheres que trabalham fora, etc.
- Tendências Econômicas: esta tendência visa o estudo das influências econômicas, que interferem diretamente no poder de compra, distribuição de renda. Essas influências são a inflação, a estabilização da moeda, globalização, crises internacionais, a estrutura da economia da região e de seus setores primário, secundário e terciário, etc.

- Tendências Comerciais: os dois principais integrantes desse estudo são os sistemas de distribuição do produto e comercialização. Para isso, o empreendedor deve definir se trabalhará com vendedores fixos, representantes, ou venda direta. Mas o principal fator a ser considerado é a localização do negócio.
- Tendências Demográficas: as características demográficas informam o tamanho do mercado, nível de escolaridade, idade média, número de habitantes por residência, número de crianças por residência, etc. Esses dados podem ser obtidos junto a institutos de pesquisa ou organizações governamentais.

Segundo De Mori (1998), são cinco os fatores que influenciam a demanda dos produtos em um mercado:

1. Tamanho do mercado: cada região suporta uma determinada quantidade de consumidores.
2. Renda do consumidor: os produtos oferecidos devem condizer com as possibilidades de compra do consumidor.
3. Preferência do consumidor: os gostos dos clientes devem ser atendidos e a propaganda torna-se um excelente meio de comunicação.
4. Expectativa sobre a oferta: é a expectativa dos consumidores com relação a que produtos serão ofertados pelos empresários no mercado.
5. Preço dos produtos substitutos: são os produtos similares entre as empresas com preços mais acessíveis e que podem substituir plenamente os mais caros.

Applegate (1992) sugere que seja feita uma análise para a escolha da localização a partir das possíveis necessidades, dependendo do tipo de negócio, como quantidade de funcionários, área de recepção, espaço para estacionamento, proximidade dos clientes ou dos fornecedores.

A finalidade é descobrir um nicho de mercado, um mercado suficientemente grande para ser rentável e suficientemente pequeno para protegê-lo de outras empresas, adequado aos seus recursos, interesses e habilidades (BANGS, 1999: 35).

Bangs (1999: 42) escreve que “localização e imagem estão intimamente interligados, o local errado poderá alavancar ou destruir o negócio”.

A localização para os pequenos e micro empreendimentos, passa por um fator crítico para o empreendedor que é a falta de recursos financeiros, geralmente o local escolhido para abrigar a empresa é o que demanda menos capital para aquisição, e o empreendimento é feito no fundo de casa, ou em algum pequeno imóvel próprio ou de terceiros.

A existência de bancos próximos, que ofereçam fontes de financiamento, de preferência, fontes especiais para pequenas e micro empresas, constitui um importante suporte para os pequenos empreendimentos

### **3.3.3 A FALTA DE RECURSOS FINANCEIROS**

Segundo Chér (2002: 188): “Além da dificuldade em relação ao acesso às poucas linhas de financiamento disponíveis, para esse segmento, são antigos obstáculos à iniciativa empreendedora no Brasil”.

No Brasil, as micro e pequenas empresas representam 70 da força de trabalho, 21% do PIB nacional e 98% do total de estabelecimentos em 1994 (Domingos, 1995). No país, entre 1995 e 2000 a diferença de contratações e demissões nas MPE's foi de mais de um milhão e quatrocentos mil, enquanto nas grandes empresas foi de 29.652 novos postos de trabalho. Em 2000, existia

2.161.783 MPE's representando 93% dos empregadores, absorvendo 26% dos trabalhadores formais.

Embora, as pequenas e micro empresas, sejam responsáveis por 30% do Produto Interno Bruto e 60% dos empregos no país, elas recebem apenas 10% do crédito concedidos pelos bancos oficiais e privados (GERANEGÓCIOS, 2002).

O empreendedor utiliza seus próprios recursos, para iniciar o negócio, vendendo seus bens, como carro, apartamento, terreno, verba indenizatória como FGTS, ou então recorre a parentes ou amigos próximos.

As maiores dificuldades são as instituições financeiras que geralmente evitam conceder créditos para os pequenos empresários devido à grande exposição ao risco, pois o pequeno empresário normalmente não oferece segurança suficiente ou adequada, tendo em vista sua deficiência financeira aliada a sua desorganização em termos de gastos elevados, causados geralmente pela administração desorientada dos negócios (CHÉR, 1990: 25). Mas também ocorrem fatores em que as pequenas e micro empresas não apresentam conhecimentos para obtenção dos recursos financeiros (CHÉR, 1990: 27):

- Desconhecimento total ou parcial de sistemáticas de operações de créditos e financiamentos;
- Incapacidade técnica, econômica e financeira para elaboração de projetos para pedidos de financiamentos junto às instituições;
- Desorganizações administrativas, sendo impossível apresentar documentos e demonstrativos que comprovem liquidez;
- Falta de garantias para lastrear a dívida e receio ao endividamento.

Segundo Nueno (1991: 37), “muitas novas empresas nascem familiares, e a família é uma das fontes de financiamentos mais freqüentes para as novas empresas”. Quando não é possível conseguir o dinheiro de fontes tão próximas, a

saída é recorrer a financiamentos em bancos, ou abrir um negócio no sistema de sociedade, onde cada sócio tem sua parcela de lucros ou prejuízos dependendo do sistema de sociedade.

“Finanças é tudo aquilo que se traduz, em números e revela o desempenho de um empreendimento”. (De Mori, 1998, p.142).

O micro e pequeno empresário são levados a procurar o crédito e financiamento quando ocorre uma das três situações (GERANEGÓCIOS, 2002):

- **Capital para Investimento:** quando ele precisa de recursos para iniciar ou melhorar o negócio. Como exemplo, melhorar as instalações, incorporar novas tecnologias, processos, aquisições de equipamentos, imóveis, etc.;
- **Capital de Giro:** quando necessita de recursos para suprir as defasagens de caixa da empresa, objetivando atender as necessidades operacionais, como compra de matéria-prima, pagamento de impostos e salários;
- **Investimento Misto:** nesse caso ele precisa de capital para suprir as necessidades de capital para investimento e capital de giro.

O micro e pequeno empresário podem contar no Brasil com diversas opções de empréstimos, financiamentos, e aporte de recursos externos conforme demonstrados no anexo (A).

Em um ranking internacional de endividamento das empresas preparado pelo Banco Mundial, o Brasil aparece em 38º lugar, bem longe de países como Estados Unidos e Japão.

TABELA – 9 – Países que mais oferecem Créditos

<b>País</b>	<b>Proporção dos empréstimos no PIB (%)</b>	<b>Posição no ranking</b>
Japão	293	1
África do Sul	157	3
Bélgica	151	5
Malásia	138	6
Tailândia	136	7
EUA	134	8
Egito	83	24
Chile	62	31
Zimbabwe	51	35
Brasil	46	38

Fonte: PEGN: 2002 – extraído do Banco Mundial (World Development indicators), 1999.

A escassez de crédito para as micro e pequenas empresas pode ser atribuída a dois fenômenos: o medo das empresas de assumir dívida, por causa das elevadas taxas de juros do mercado brasileiro, e a pura e simples impossibilidade de convencer um banco a emprestar dinheiro a elas. (CELSO 2000: 45).

Segundo Alberto (2005: 112), a mudança a ser introduzida com a Basiléia II, que irá aperfeiçoar o gerenciamento de risco nos grandes bancos levando-os a uma redução no nível de risco do sistema, e o esforço contínuo do Brasil de fortalecer as instituições-responsáveis por garantir o cumprimento dos contratos, por regular o sistema e por manter a estabilidade macroeconômica – para reduzir os aspectos institucionais negativos (elevada razão dívida/PIB e elevar retornos nos títulos públicos federais) podem levar a um ambiente propício de aumento da competição, da oferta de crédito e na redução do custo para os tomadores de recursos, cujos efeitos benéficos se propagarão sobre toda a economia.

Applegate (1992) acredita que a melhor fonte de financiamento é a que vem de parente ou amigos próximos, mas que de preferência sejam pessoas habilitadas a enfrentar riscos financeiros com investimentos. Quando isso não é possível e a aproximação aos bancos é inevitável, ela sugere a elaboração de um plano de ação empresarial consistente, que deve abordar os seguintes tópicos:

- Delineamento do propósito do plano
- Apresentação da visão geral da empresa



- Análise mercadológica detalhada
- Pesquisa e desenvolvimento do produto
- Marketing e vendas
- Dados financeiros
- Estrutura organizacional e o quadro de funcionários.

### **3.3.4 RECURSOS HUMANOS**

Gonçalves (1996) acredita que quem melhor conhece a tarefa é quem a executa. Assim, o funcionário deve sentir-se a vontade para sugestões e incentivado a participar dos processos decisórios. É a chamada “autonomia dirigida”.

Como a empresa utilizará os trabalhadores da região em que esta localizada, é importante verificar qual o tipo de mão-de-obra disponível, ou seja, qual o perfil econômico da região. De preferência, esta deve ser bem ativa e diversificada, com empresas de diversos setores e portes, o que indicará que a mão-de-obra também deve ser bastante diversificada, e de qualidade.

“Não importa que tipo de negócio você iniciou, você precisa aprender a gerenciar as pessoas”. (Zimmerer, 1998, p. 29).

Para Gonçalves (1996), o gerente deve aprender a administrar o principal instrumento da gerência, segundo ele, o tempo, concentrando-se nas prioridades e não nas atividades corriqueiras, que podem ser delegadas.

“A liderança é um tipo de influência pessoal, por meio da qual o empreendedor influencia o comportamento dos subordinados para direcioná-los rumo ao objetivo que pretendem alcançar.” (Chiavenato, 1995, p. 71).

Para que os funcionários possam desempenhar suas funções como desejado, é importante que eles se sintam satisfeitos com as condições de trabalho. Segundo McGregor (1980), o ser humano só vai conseguir um crescimento e dedicação profissional se suas necessidades fisiológicas forem satisfeitas. Os salários devem ser adequados e os encargos trabalhistas e tributos, atualizados.

### **3.3.5 CARGA TRIBUTÁRIA**

Os documentos necessários para regulamentação, os impostos e taxas a pagar, por serem relevantes e constituírem-se num pesado encargo para a empresa, além do impacto no capital de giro, devem ser cuidadosamente avaliados e considerados para um controle eficaz na gestão econômico-financeira (BERNARDI, 2003: 279).

Para Chér (1990: 24) “do ponto de vista tributário, um problema que recai sobre as micro e pequena empresa - é a questão do degrau tributário”, a diferença quando se passa de microempresa para pequena empresa, é muito relevante, há um sério descompasso entre faturamento e a tributação quando do desenquadramento.

A legislação da microempresa, Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, criou a simplificação tributária. A terceirização dessas atividades relacionadas com tributos é inclusive aconselhada para empreendedores que não possuem a habilidade e experiência para tanto (JUNIOR, 2002).

### **3.3.6 A FALTA DE EXPERIÊNCIA DOS EMPREENDEDORES**

A falta de experiência no ramo pode levar o empreendedor ao fracasso. Para Chér (1990:2) “a vivência anterior, através de uma experiência de, pelo menos, dois anos, é um pré-requisito para se abrir uma empresa”.

Para Bangs (1999: 15) existem sete fatores que podem diminuir os riscos da fase inicial do empreendimento, são eles:

1. Obter experiência no tipo de negócio que se deseja iniciar seja através de participação de grupos de trabalhos ou de outra maneira, o importante é que sempre esteja buscando aprender;

2. Sempre planejar o amanhã, a ação deverá sempre estar combinada com a previsão e o planejamento, pois com certeza isto será uma boa apólice de seguro;
3. Ter sempre o apoio da família, mesmo com dedicação exclusiva ao tempo de trabalho; no negócio o apoio emocional da família é muito importante nesta hora;
4. Persistência é muito importante, pois as coisas poderão ficar difíceis, e o empreendedor deverá ter muita energia para agüentar o cansaço, principalmente nos primeiros anos de atividades;
5. Usar sempre fatos já acontecidos para se tirar daí experiências é sempre um bom caminho, nunca agir sem pensar, usar sempre palpites e fatos que podem corroborar um bom êxito;
6. Fazer exatamente o que gosta, usando para isto suas forças de interesses para sustentar o seu entusiasmo;
7. Não ser orgulhoso: se o negócio não estiver dando certo apesar de todas as tentativas, não tenha medo de abandoná-lo e partir para um novo rumo.

À medida que a empresa cresce, sua tarefa gerencial se torna mais complexa, exigindo métodos de controle mais sofisticados e eficazes (LONGENECKER, 1997: 417).

A capacidade de aprender, mais rápido que o concorrente, está se tornando a única vantagem competitiva sustentável do mercado (SENGE apud GAJ, 2002: 177).

## 4. DESCRIÇÃO DA PESQUISA DE CAMPO

### 4.1 INTRODUÇÃO SOBRE FLORIANO

A cidade de Floriano está localizada na Microrregião do Sul do Piauí, na área conhecida como Chapada Norte, à margem do rio Parnaíba e possui um terço de sua área de serrarias.

- Data de elevação à cidade: 08/07/1897
- Distância da capital: 253 km por via terrestre
- Distância do litoral via rio Parnaíba: 900 km.
- Área: 3.676 Km<sup>2</sup>
- Longitude: 43°00'43"Oeste
- Latitude: 6°46'24"Sul
- Altitude: 113m acima do nível do mar
- População: 55.243 hab.
- Zona rural correspondente a 14,5%
- População masculina: 25.947 hab.
- População feminina: 29.229 hab.
- Limitrofes: ao norte, com Amarante e Estado do Maranhão; ao Sul, com Itaueira e Flores do Piauí; a leste com Nazaré do Piauí e São Jose do Peixe; a oeste com Jerumenha e Estado do Maranhão.
- Clima: Tropical e Semi-árido
- Temperatura media anual: 27° C.

Na tabela 9, com base em dados do Ministério da Fazenda do Brasil, convém observar que o crescimento do PIB de Floriano vem acompanhando o crescimento ocorrido no Piauí e na Região Nordeste, tendo proporcionalmente, uma evolução percentual superior ao crescimento nacional.

TABELA – 10 – PIB Floriano a preços correntes e percapita

	Produto Interno Bruto							
	2001		2002		2003		2004	
	A preços correntes (1 000 R\$)	Per capita (R\$)	A preços correntes (1 000 R\$)	Per capita (R\$)	A preços correntes (1 000 R\$)	Per capita (R\$)	A preços correntes (1 000 R\$)	Per capita (R\$)
<i>Floriano</i>	93 306	1 692	108 180	1 950	129 168	2 314	159 670	2 842
Piauí	5 574 648	1 930	6 165 848	2 113	7 325 106	2 485	8 611 415	2 892
Nordeste	157 301 960	3 233	181 932 855	3 695	214 597 849	4 306	248 445 303	4 927
<i>Brasil</i>	1 198 736 188	6 896	1 346 027 826	7 631	1 556 181 873	8 694	1 766 621 054	9 729

Elaboração pelo Autor a partir do programa Excel.

Fonte original: IBGE, Diretoria de Pesquisa Coordenação de Contas Nacionais, 2006

Dados consolidados sobre as MPEs conseguidos junto ao Ministério do Trabalho e Emprego.

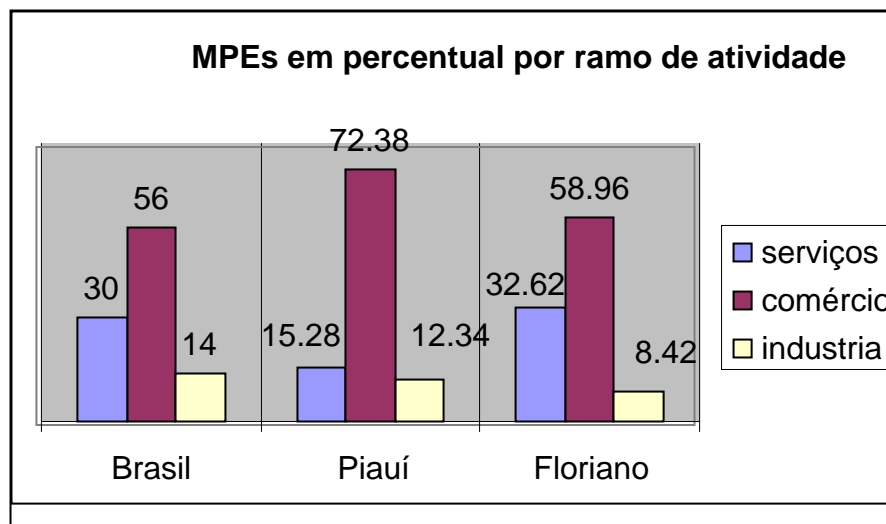


FIGURA – 4 – MPEs em Percentual por Ramo de Atividade

Fonte: RAIS – MTE ano 2004 - Elaboração pelo autor a partir do programa Excel.

A figura quatro mostra que a distribuição das MPE's por setor de atividade em Floriano, segue guardada as devidas proporções, o mesmo formato do Brasil.

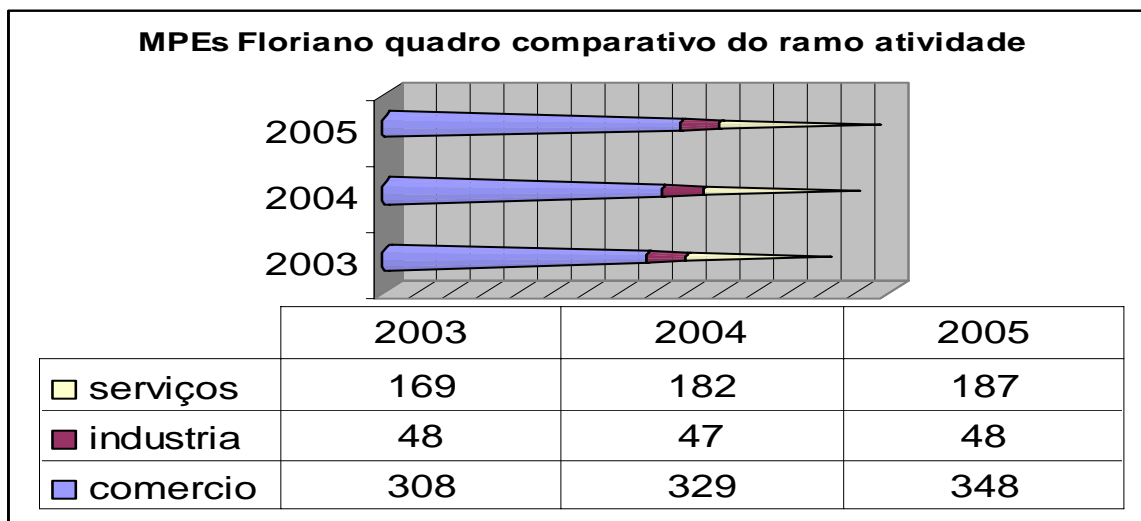


FIGURA – 5 – MPEs Floriano Quadro Comparativo do Ramo Atividade  
 Fonte: RAIS - MTE - Elaboração pelo autor a partir do programa Excel.

Na figura 5 fica percebida a distribuição gradual do crescimento das MPE's por setor de atividades, na economia de Floriano.

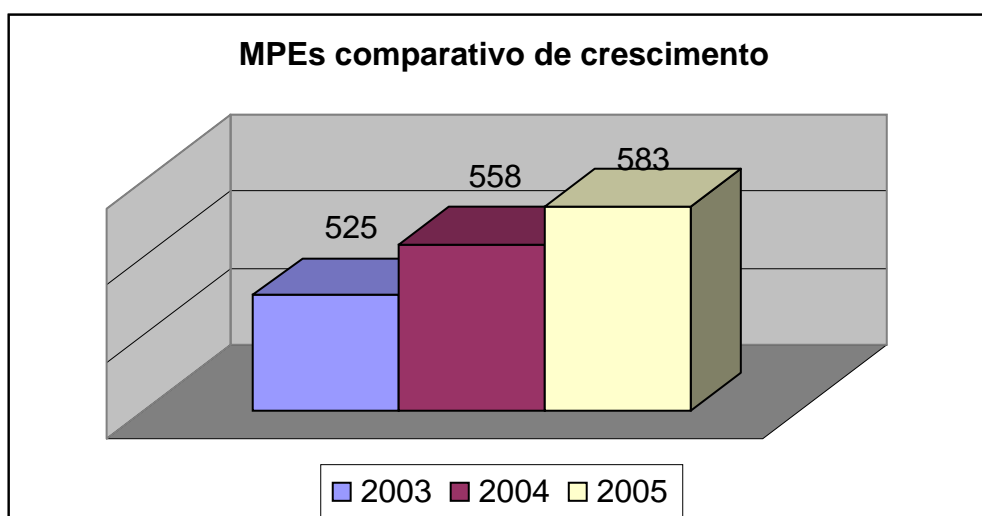


FIGURA – 6 – MPEs Comparativo de Crescimento  
 Fonte: RAIS – Ministério do Trabalho e Emprego - Elaboração pelo autor a partir do programa Excel.

A figura 6 mostra que, apesar do índice de mortalidade elevado, as MPE's vêm crescendo na economia de Floriano, gerando emprego e renda.

## **4.2 AMOSTRA E CRITÉRIOS DE SELEÇÃO**

O contato com a realidade pesquisada provocou adequações do projeto em relação à população-alvo. A amostra passou a ser de 33 pequenas e micro empresas, ao invés de 40, tendo em vista rejeição de preenchimento dos questionários, com o total de entrevistas válidas atingimos uma amostra de 9,09 % da população total de 363 micro e pequenas empresas.

Para a análise, neste trabalho, o procedimento deu-se a partir das variáveis destacadas dos fatores considerados no capítulo 2.5., apresentando como resultante a elaboração do questionário em uma linguagem direta e objetiva, simplificando a compreensão. Não são apresentadas como únicas variáveis possíveis e, portanto, outros trabalhos podem ser feitos utilizando a mesma linha de pesquisa sem, necessariamente, utilizar as mesmas doze variáveis aqui selecionadas:

1. Acesso ao crédito
2. Optante pelo Simples (Super simples)
3. Encargos trabalhistas
4. Inovação tecnológica
5. Escolaridade dos funcionários
6. Experiência empresarial
7. Consultoria
8. Firma individual-sociedade
9. Quantidade de funcionários
10. Ramo de atividade
11. Escolaridade do proprietário
12. Escolaridade dos familiares

## **4.3 CONSIDERAÇÕES SOBRE O QUESTIONÁRIO: (APÊNDICE 1)**

Cada questão estabelece uma proximidade com a realidade, com 12 perguntas referentes a cada variável, e uma questão aberta sobre os fatos que contribuíram para a atual situação em que se encontra a empresa.

#### 4.4 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS DA PESQUISA

A fonte é de coleta de dados primários, que foram coletados através de entrevista e preenchimento de questionário. Segundo Lakatos, (1994:107), é o roteiro de perguntas enunciada pelo entrevistador e preenchida por ele com as respostas do pesquisado. Utilizando o cadastro da Junta Comercial do Estado do Piauí, regional de Floriano, foram selecionadas, aleatoriamente 40 empresas, obtendo-se a resposta e entrevista de 33 questionários.

O trabalho da pesquisa de campo foi realizado nas micro e pequenas empresas, sediadas na cidade de Floriano-PI, de janeiro a março de 2007, baseado nas empresas abertas e fechadas no período de 2003 a 2006.

No quadro a seguir está representado, em percentual, os índices apresentados na pesquisa, indicando a taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas no município de Floriano-PI. (Figura 7)

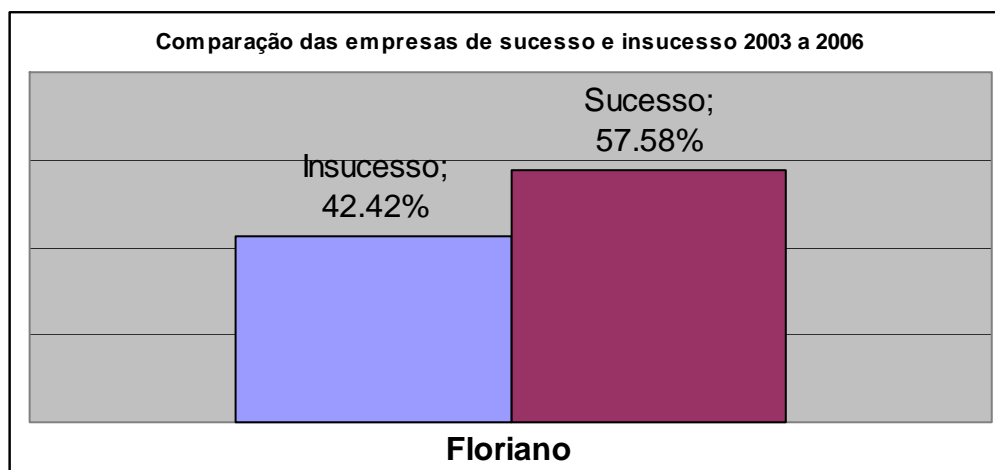


FIGURA – 7 – Comparação das Empresas de Sucesso e Insucesso 2003 a 2006  
Fonte: Elaboração pelo autor a partir do programa Excel.

Do total das empresas de insucesso da amostra (42.42%), 92,86% encontra-se nos setores do comércio e serviços e 7,14% no setor industrial, seguindo proporcionalmente os mesmos parâmetros de pesquisas nacionais. (Figura 8).



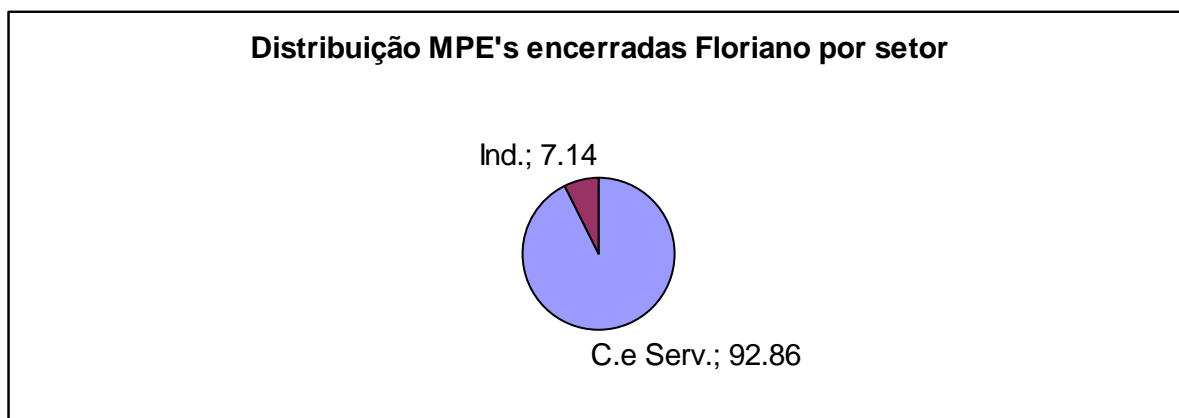


FIGURA – 8 – Distribuição MPEs Encerradas Floriano por Setor  
 Fonte: Elaboração pelo autor a partir do programa Excel.

TABELA – 11 – Com a formatação em percentual, das informações coletadas na pesquisa - Estatísticas descritivas da amostra

Variável		Média (total da amostra)	Média (apenas empresas classificados como sucesso)	Média (apenas empresas classificados como fracasso)
Y dependente	Empresa está ou não em funcionamento	.5758		
X1 explicativa	Acesso ao crédito	.5758	.7895	.2857143
X2 explicativa	Optante pelo simples	.3333	.3684	.2857143
X3 explicativa	Encargos trabalhistas	2291.515	2860	1520
X4 explicativa	Inovação tecnológica	.6061	.7368	.4285714
X5 explicativa	Escolaridade funcionários	8.4242	9.895	6.428571
X6 explicativa	Experiência empresarial	6.4848	7.2895	5.392857
X7 explicativa	Consultoria	.1212	.1580	.0714286
X8 explicativa	Firma sociedade	.3333	.3684	.2857143
X9 explicativa	Quantidade de funcionários	6	7.4737	4
X10 explicativa	Ramo de atividade	.8484	.7895	.9285714
X11 explicativa	Escolaridade proprietário	13.5151	14.1053	12.71429
X12 explicativa	Escolaridade familiares	12.0606	12.5263	11.42857

Fonte: Elaboração pelo autor a partir do Stata 8.0

A pesquisa de campo, envolvida nesse estudo, apresenta, de acordo com o quadro acima, as seguintes informações:

- No grupo das empresas com êxito 78,95% tiveram acesso ao crédito, enquanto das que apresentaram insucesso apenas 28,57% conseguiram;

- O acesso ao programa simples, que exerce influência na carga tributária, foi opção de escolha por 36,84% no grupo das empresas de sucesso, enquanto no outro grupo o índice foi de 28,57%;
- As empresas de sucesso recolheram, em média, R\$ 2.860,00 de encargos trabalhistas no grupo das empresas que não obtiveram êxito, o valor foi de R\$ 1.520,00;
- Em média 73,68 do grupo de empresas que obtiveram sucesso, optaram por alguma inovação tecnológica, enquanto no outro grupo apenas 42,86% adotaram esse procedimento;
- Nas empresas de sucesso os funcionários apresentaram uma média de 9 anos e 10 meses de estudo, enquanto que no grupo das empresas de insucesso a média foi de 6 anos e 5 meses de estudo;
- Os empresários das empresas do grupo de sucesso possuem em média 7 anos e 3 meses de experiência no ramo de atividade que exerce, enquanto nas que fracassaram eles têm em média 5 anos e 4 meses de experiência;
- Das empresas do grupo que obteve sucesso 15,79% contrataram empresa de consultoria, enquanto no outro grupo o índice foi de 7,14%;
- Quanto à formação do quadro societário, observa-se que 36,84% das empresas que obtiveram êxito, se registraram como empresa de sociedade, enquanto no outro grupo, 28,57% disseram estar nessa característica;
- As empresas de sucesso empregaram em média 7 funcionários, no outro grupo o índice foi em média 4 funcionários;

- No grupo das empresas de sucesso 78,94% se encontram nos ramos de comércio e serviços, enquanto no outro grupo esse índice é de 92,85%;
- Os proprietários das empresas de sucesso possuem em média 14 anos e um mês de estudo, no outro grupo a média de estudo é de 12 anos e 8 meses;
- Os familiares dos proprietários das empresas de sucesso apresentam um índice de 12 anos e 6 meses de estudo, enquanto no grupo das empresas de insucesso é de 11 anos e 5 meses.

## 5. METODOLOGIA

Para Trivinões (1990: 109):

“A pesquisa de campo tem o ambiente natural como fonte direta dos dados e o pesquisador como instrumento-chave [...] “Os estudos exploratórios permitem ao investigador aumentar sua experiência em torno de determinado problema, bem como aprofundar seu estudo nos limites de uma realidade específica”

A pesquisa de campo é a realizada no local onde ocorre ou ocorreu o fenômeno e disponha de elementos para explicá-lo (VEGARA, 2000:47)

Segundo Noether (1983), a estatística trata de idéias e métodos que visam a aperfeiçoar a obtenção de conclusões a partir de informações numéricas, na presença da incerteza.

A inferência estatística se propõe a tirar conclusões úteis a respeito de um conjunto, denominado população, com base num subconjunto de dados disponíveis usualmente chamados de amostra. Para análise dos dados esse trabalho utiliza três modelos econométricos: Modelo de Probabilidade Linear (MPL), Logit e Probit

### 5.1 MODELO DE PROBABILIDADE LINEAR

Esse modelo se baseia na relação linear entre a variável dependente (binária) e variáveis independentes ou explicativas, que podem ser binárias ou não. Assim, escreve-se a seguinte equação:

$$P(Y_i = 1 / X_i) = X_i \beta \quad (1)$$

Note que  $Y_i$  representa a variável binária (0 ou 1). O símbolo  $X$  representa um vetor  $1 \times K$  que contém  $K$  variáveis explicativas e uma constante. Por sua vez,  $\beta$  é um vetor  $K \times 1$ , que represente conjunto de parâmetros que medem os efeitos marginais, isto é, o impacto da variação dos fatores  $X$ 's explicativos na

probabilidade da variável binária assumir o valor 1. A equação acima pode ser reescrita na forma de uma regressão linear (ver equação abaixo (2)).

$$Y_i = X_i\beta + \varepsilon_i \quad (2)$$

Onde  $\varepsilon_i$  representa o erro da regressão e fatores não observados que também determinam a probabilidade da variável binária assumir o valor 1. Este modelo pode ser estimado através de técnicas tradicionais de regressão linear, como o MQO. O MPL possui, no entanto, alguns problemas conceituais: (1) probabilidades podem ser menores que zero ou maiores que um e o (2) efeito parcial de qualquer variável explicativa (aparecendo na forma em nível) é constante. Portanto, os modelos Logit e Probit, estatisticamente mais consistentes, também serão utilizados (ver descrição a seguir).

## 5.2 MODELOS LOGIT E PROBIT

Os modelos Logit e Probit, partem da seguinte relação não linear entre os parâmetros e variável dependente binária. A idéia consiste em utilizar uma função F,

$$\text{prob}(y_i = 1/x) = F(X_i\beta) \quad (3)$$

Onde F é uma função que transforma  $X\beta$  em um número entre 0 e 1. E isto é possível, utilizando-se de uma função de distribuição, assim, teremos a garantia de que:

$$\begin{aligned} \lim_{X\beta \rightarrow +\infty} \text{prob}(Y = 1) &= 1 \\ \lim_{X\beta \rightarrow -\infty} \text{prob}(Y = 1) &= 0 \end{aligned} \quad (4)$$

Observe que  $X\beta$  varia de  $-\infty$  a  $+\infty$ , a  $\text{prob}(y_i = 1)$  varia entre 0 e 1 e não se relaciona linearmente com  $X\beta$ . Para verificar os efeitos marginais dos parâmetros na probabilidade, nota-se que a derivada da probabilidade em relação a  $X$  varia com o nível de  $X$  e com as outras variáveis do modelo.

$$(5) \quad \frac{\partial P(Y_i = 1 / X_i)}{\partial X_k} = g(X\beta) \cdot \beta_k \quad \text{onde} \quad (6) \quad g(z) \equiv \frac{dF}{dz}(z)$$

Conforme Wooldridge (1997, p. 457), como  $F(X\beta)$  é uma função estritamente crescente então  $g(z) > 0$  para todo  $Z$ . Deste modo, o sinal dos efeitos é dado pelo sinal de  $\beta_k$ .

Observe pela equação acima que para medir a variação na probabilidade de sucesso decorrente da variação unitária de uma variável independente  $X_k$ , devemos definir um ponto na curva de probabilidade para calcular  $g(X\beta)$ . Usualmente calcula-se o efeito marginal na média das variáveis que constituem  $X$ .

A equação do logit é bastante simples e envolve o cálculo da seguinte razão:

$$F_{Logit}(X_i\beta) = \frac{\exp X_i\beta}{1 + \exp(X_i\beta)} \quad (7)$$

Por sua vez, escolhendo a distribuição normal padrão para  $F$  obtemos o Modelo Probit:

$$F_{Probit}(X_i\beta) = \int_{-\infty}^{X_i\beta} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{z^2}{2}\right) dz \quad (8)$$

### 5.3 ESTIMAÇÃO DOS MODELOS PROBIT E LOGIT

Assumindo  $N$  independente e identicamente distribuídas observações e seguindo o modelo  $prob(y_i = 1) = F(X_i\beta)$  podemos estimar os parâmetros pelo método de máxima verossimilhança. A probabilidade de  $y_i$  dado  $x_i$  pode ser escrita, segundo WOOLDRIDGE (1997, p.460), como:

$$f(y_i / X_i; \beta) = [F(X_i \beta)]^{y_i} [1 - F(X_i \beta)]^{1-y_i} , \quad y=0, 1 \quad (9)$$

A função logarítmica da verossimilhança para a observação  $i$  é uma função de  $k \times 1$  vetores de parâmetros conforme abaixo:

$$l_i(\beta) = y_i \log[F(X_i \beta)] + (1 - y_i) \log[1 - F(X_i \beta)] \quad (10)$$

Como usual, a função de verossimilhança para amostra de tamanho  $N$  é dada por:

$$L(\beta) = \sum_{i=1}^N l_i(\beta) = \sum_{i=1}^N \{y_i \log[F(X_i \beta)] + (1 - y_i) \log[1 - F(X_i \beta)]\} \quad (11)$$

O vetor  $\hat{\beta}$  que maximiza a função acima é o estimador de máxima verossimilhança. Se  $F(X_i \beta)$  é função distribuição acumulada da normal padronizada, então  $\hat{\beta}$  é um estimador *PROBIT*; se  $F(X_i \beta)$  é função distribuição acumulada Logística, então  $\hat{\beta}$  é um estimador *LOGIT*. Pela teoria da máxima verossimilhança sabemos que  $\hat{\beta}$  é um estimador consistente e assintoticamente normal.

Uma característica do modelo *PROBIT* e *LOGIT* é que as funções de verossimilhança são globalmente côncavas. Assim, qualquer programa computacional de otimização não tem de se preocupar com a discriminação entre um máximo local e um máximo global quando está à procura dos valores dos parâmetros que maximizem a função log-verossimilhança JOHNSTON (2001, p.453)

## 5.4 TESTES DE HIPÓTESE

Para interpretação e análise dos resultados, este trabalho realizará teste de hipóteses, conforme descrição abaixo:

$H_0$  : A variável  $X_j$  não exerce influência na variável resposta  $Y$

$H_1$  : A variável  $X_j$  exerce influência na variável resposta  $Y$ .

O tamanho da amostra foi definido pela pesquisa realizada. Nesse trabalho  $N = 33$ . O nível de significância adotado foi o nível convencionalmente utilizado, ou seja, 5%. Portanto, neste trabalho  $\alpha = 0.05$ . Definida a região de rejeição, utilizaremos um teste bilateral. Assim, a região de rejeição terá a seguinte forma:

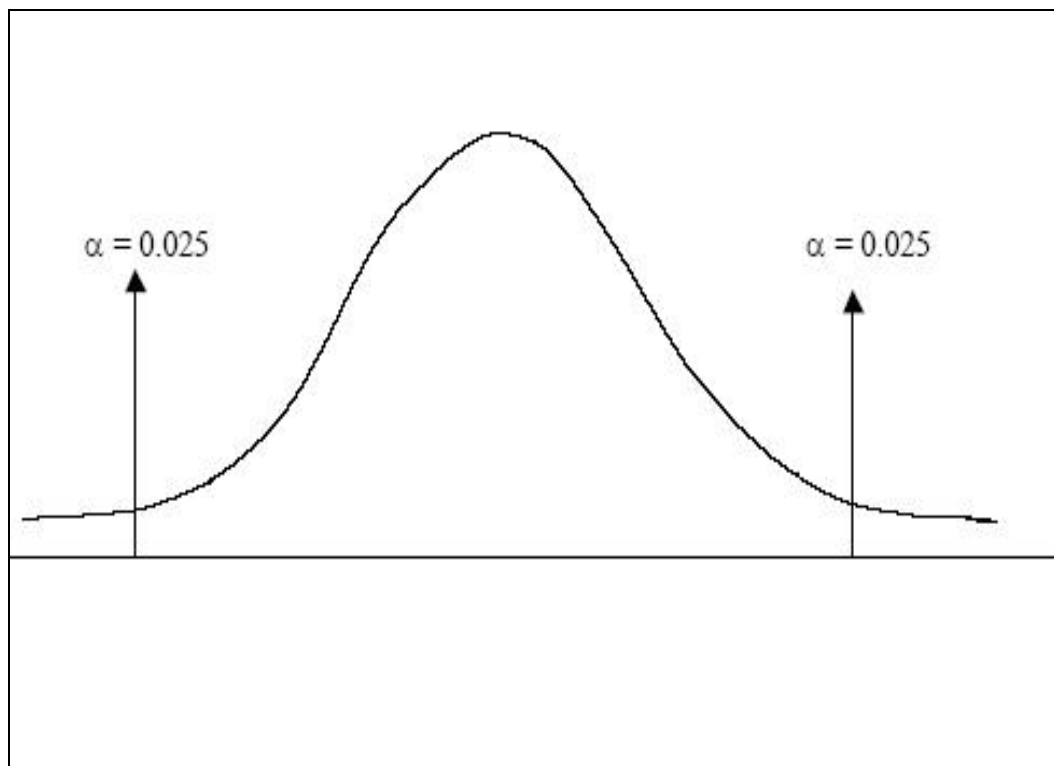


Figura 9 – Região de rejeição

Os testes foram realizados com o auxílio dos *softwares* **Excel** da Microsoft e o **Stata da Stata Corporation**. A seleção das variáveis para modelo de regressão final foi realizada a partir de método stepwise através de sucessivas regressões.

Após encontrar esse modelo, o próximo passo é definir quais as variáveis que, individualmente, exercem poder de explicação sobre a variável Y. Agora o critério de decisão se centrará no cálculo da estatística t de student, referente ao desempenho de cada variável selecionada. O valor P de cada variável determinará, ao nível de significância máximo de 5%, se a respectiva variável exerce ou não influência na condição de sucesso ou insucesso da empresa.



## 6. RESULTADOS

No modelo final de Probabilidade Linear, após aplicação do método stepwise, restaram apenas as variáveis Acesso ao crédito (X1), Quantidade de funcionários (X9), Encargos trabalhistas (X3), Inovação tecnológica (X4) e a constante. Rejeita a hipótese nula  $H^0$ , de que nenhuma das quatro variáveis exerce influência sobre a variável Y. Resultado baseia-se na estatística  $F = 3,41$ , com graus de liberdade 4 e 28, que corresponde a um valor P de 0,0216, portanto, inferior ao nível de significância de 5%.

TABELA – 12 – Resultado MPL

Y	Coeficiente.	Desvio Padrão	T	p >  t
X 1	.4170	.1644	2.54	0.017
X 9	-.4358	.4696	- 0.93	0.361
X 3	.0012	.0012	0.93	0.358
X4	.2651	.1650	1.61	0.119
Cons	.1399	.1461	0.96	0.346
Número de obs	33		R-2 =	0.3275
F ( 4, 28) =	3.41		R2 ajustado =	0.2314
Prob > F =	0.0216			

Fonte: Resultados obtidos pelo autor através do programa Stata 8.0

Analisando os dados da tabela 12 acima, o mesmo evidencia que os coeficientes das variáveis (X9),(X3),(X4), além do termo constante, não apresentam indícios estatísticos suficientes de que são diferentes de zero, haja vista que, o valor P, associado às variáveis, é superior ao nível de significância de 5%.

Isso indica que, estatisticamente, a única variável que apresentou influência sobre a condição de sucesso e insucesso das micro e pequenas empresas no município de Floriano-PI foi o acesso ao crédito com um coeficiente de 0.4167 e valor P de 0.017. Assim sendo, seria aproximado dizer que o modelo ajustado prevê que a variável **acesso ao crédito** melhora em 41,70% a probabilidade da obtenção de sucesso as micro e pequenas empresas na cidade de Floriano-PI.

Após aplicar o método stepwise para o modelo LOGIT restaram as variáveis Acesso ao crédito (X1) e Inovação tecnológica (X4). A regressão final apresentou os resultados expostos na tabela 13.

TABELA – 13 – Resultado Modelo Logit Estimates

Y	Coeficiente	Desvio Padrão	Z	p>   z
X 1	2.1873	.8496	2.57	0.010
X 4	1.2305	.8598	1.43	0.152
Cons	-1.6137	.8213	- 1.96	0.049
Número de obs. =	33		R2 =	0.2402
F (2 ) =	10.80			
Prob > F =	0.0045			

Fonte: Resultados obtidos pelo autor através do programa Stata 8.0

A modelagem com as variáveis Acesso ao crédito(X1), Inovação tecnológica (X4), rejeita a hipótese nula  $H^0$ , de que nenhuma das duas variáveis exerce influência sobre a variável Y. Resultado se baseia no índice da estatística  $F = 10.80$  com grau de liberdade 2, que corresponde a um valor p de 0,0045, portanto, inferior ao nível de significância de 5%.

Analisando os dados da tabela 13, os mesmos evidenciam que os coeficientes da variável Inovação tecnológica (X4) não apresenta indícios estatísticos suficientes de ser diferente de zero, haja vista que, o valor P, associado às variáveis, é superior ao nível de significância de 5%.

Isso indica que, além da constante, a única variável que economicamente, em termos estatísticos, apresentou influencia sobre a condição de sucesso e insucesso das micro e pequenas empresas no município de Floriano-PI foi o acesso ao crédito com um coeficiente de 2.1873 e valor P de 0.010. No entanto, ao contrário do MPLr, não é possível calcular os efeitos marginais diretamente pelo coeficiente da variável de interesse, em relação a qual o efeito marginal está sendo calculado. Conforme descrito na metodologia (equação 5), o efeito marginal em relação a variável  $X_k$  é dado por  $g(\bar{X}\hat{\beta})\hat{\beta}_k$ . O calculo do efeito marginal para o modelo LOGIT (Tabela 15) indica que o acesso ao crédito aumenta em 49,34% a probabilidade de sucesso.

Os mesmos dados foram analisados através da regressão PROBIT, cujos resultados podem ser vistos na tabela 14.

TABELA – 14 – Resultado Modelo Probit Estimates

Y	Coeficiente	Desvio Padrão	Z	p>   z
X 1	1.319	.4943	2.67	0.008
X 4	.7234	.5010	1.44	0.149
Cons	-9699	.4699	-2.06	0.039
Número de obs. =	33		R2. =	0.2400
F (2 ) =	10.80			
Prob > F =	0.0045			

Fonte: Resultados obtidos pelo autor através do programa Stata 8.0

A modelagem com as variáveis Acesso ao crédito (X1), Inovação tecnológica (X4), além do termo constante, rejeita a hipótese nula  $H^0$ , de que nenhuma das duas variáveis exerce influência sobre a variável Y. Resultado baseado no índice da estatística  $F = 10.80$ , com graus de liberdade 2, que corresponde a um valor P de 0,0045, portanto, inferior ao nível de significância de 5%.

Analizando os dados do quadro acima, o mesmo evidencia que os coeficientes das variáveis Inovação tecnológica (X4) não apresenta indícios estatísticos suficientes de ser diferente de zero, haja vista que, o valor P, associado às variáveis, é superior ao nível de significância de 5%.

A única variável que apresentou influencia sobre a condição de sucesso e insucesso das micro e pequenas empresas no município de Floriano-PI foi o acesso ao crédito com um coeficiente de 1.3194 e valor P de 0.008. O efeito marginal do acesso ao crédito também é semelhante ao encontrado nos modelos anteriores. De fato, o modelo PROBIT indica que o acesso ao crédito aumenta em 48,71% a probabilidade de sucesso (Tabela 15).

TABELA – 15 – Efeito Marginal do Acesso ao Crédito

	MPL	LOGIT	PROBIT
Efeito Marginal	.4169	.4934	.4871
Desvio Padrão	.1643	.1610	.1598
Valor-P	0.017	0.002	0.002

Fonte: Resultado obtido pelo autor através do programa stata 8.0

## 7. CONCLUSÃO

A análise dos fatores de sucesso e insucesso de pequenas e micro empresa, no teste estatístico, neste trabalho, permitiu verificar a qualificação do fator **acesso ao crédito**, como influenciador no desempenho das micro e pequenas empresas da cidade de Floriano-PI, satisfazendo o objetivo central do mesmo. Este resultado se mostrou robusto à aplicação de diferentes modelos econométricos (MPL, LOGIT e PROBIT), que apresentaram resultados qualitativamente e quantitativamente semelhantes.

A criação de dispositivos que façam com que micro e pequenas empresas obtenham créditos com juros acessíveis, para todas as fases de vida da mesma, inclusive a inicial, superando obstáculos como falta de avalistas e outras garantias, é passo importante para determinar no sucesso dos empreendimentos.

O trabalho, no entanto, apresenta limitações com relação à amostra pesquisada. Os dados referem-se apenas ao município de Floriano, e o curto espaço de tempo não permitiu o alargamento do espaço amostral.

### 7.1 SUGESTÕES PARA FUTUROS TRABALHOS

Poderia ser feito um acompanhamento das empresas, com entrevistas periódicas, o que resultaria em um número de dados bastante específicos, suficientes para analisar o impacto dos fatores de sucesso e insucesso ao longo do ciclo de vida das micro e pequenas empresas.

Em um futuro trabalho seria possível coletar dados mais amplos seguindo a mesma linha deste trabalho, abrangendo todos os municípios do estado do Piauí e até mesmo outros estados e regiões.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRANCHES, Sérgio Henrique; LIMA, Brasil Jr.. **Crise e mudança: A nova cara do Brasil**. (OIT) Organização Internacional do Trabalho, 1994.

ALBERTO, Luiz Dávila de Araújo. **Risco e competição bancária no Brasil**. Dissertação de Mestrado, Fortaleza – Ceará – Universidade Federal do Ceará 2005.

ALBUQUERQUE, Francisco. **Desenvolvimento Econômico Local e Distribuição do Progresso Técnico**, Fortaleza, Banco do Nordeste, 1998.

APPLEGATE, Jane. **101 Segredos de Sucesso para a Pequena Empresa**. São Paulo: editora Best Seller, 1992.

AZEVEDO, João Humberto de. **Como Iniciar uma Empresa de Sucesso**. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora Ltda., 1992.

ARAÚJO, Antônio de Pádua. **Motivação e satisfação no trabalho**: Dissertação – São Paulo: USP, 1985.

BANGS Jr.; DAVID, H. **Guia prático como abrir seu próprio negócio**. São Paulo: Nobel, 1999.

BATALHA, M. O.; DEMORI, F. **A pequena e média indústria em Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC, 1990.

BERNARDI, Antônio Luiz. **Manual de empreendedorismo e gestão**. São Paulo: Atlas, 2003.

BERNHOEFT, Renato. **Boas idéias: a força da pequena empresa**. São Paulo: 20002. Opinião disponível em [redeglobo5.com/pegn/Pegntv/matéria.asp?id=92](http://redeglobo5.com/pegn/Pegntv/matéria.asp?id=92) acessado em 12. Jan. 2007.

BATISTA, Silvana. **Seminário Técnico sobre a Inserção do Nordeste no Programa Especial de Exportação**. Guia do Facilitador, Projeto Capacitação, 1999.

BIRLEY, S. & WESTHEAD, P. **A Comparason of New Firms in “Assisted” and “non” Assisted Areas in Great Britain**, Entrepreneurship and Regional Development. USA, v.4,n,p. 299-238,1992.

CÂNDIDO, G. A; ABREU, A. F. **Aglomerados industriais de pequenas e médias empresas como mecanismo para promoção de desenvolvimento regional**. [http:// read.adm.rfrgs.br/readl8artigo/artigoe.htm](http://read.adm.rfrgs.br/readl8artigo/artigoe.htm). Acessado em 09 Jan. 2007.

CELSO. F. M. **Sobrevivência e Mortalidade das Pequenas e Médias Empresas da Cidade de São José dos Campos**. Dissertação de Mestrado, São Paulo Universidade de São Paulo, 2000.

CHÉR, Rogério. **A Gerência das pequenas e médias empresas: o que saber para administrá-las**. 2ª ed. São Paulo: Maltese, 1990.

CHIAVENATO, Idalberto. **Vamos Abrir um Novo Negócio?**. São Paulo: Makron Books do Brasil Editora Ltda., 1995.

DEGEN, Jean Ronald. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DEMAC. **Programa de Impacto a la Comunidad – Conviertase em Empreendedor**. Monterrey, N.L. 1990.

DE MORI, Flavio. **Empreender: Identificando, Avaliando e Planejando um Novo Negócio**. Florianópolis: Escola de Novos Empreendedores, 1998.

DEAKINS, David. **Entrepreneurship and small firms**. London: McGraw-Hill Publishing Company, 1996.

DIESTE, Juan Francisco, **Relações de trabalho nas pequenas e médias empresas**. São Paulo, LTR, 1997.

DORNELAS, J.C. Assis. **Empreendedorismo trans formando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DUARTE, B. M. Ana; SILVA, P. M. Denise. **Manual das microempresas e das empresas de pequeno porte**. São Paulo: LTR, 2001.

FILION, L. J. **The natures of small business and its implications for managerial activities.** Small business, Marketing and Society Conference, USSR, 1991.

FREIRE, Paulo, Educação como prática da liberdade. 18<sup>a</sup> ed. Rio Janeiro, Paz e Terra, 1983;

GAJ, Luis. **O estrategista.** São Paulo: Makron Books, 2002.

GERANEGOCIO. **O que você precisa saber para realizar uma operação de crédito.** Disponível em: <http://www.Geranegocios.com.Br/html/geral/p6.html>. Acessado em 05 de março 2007.

GERBER, Michel E. **O mito do empreendedor revisitado.** São Paulo: Saraiva, 1996.

GONÇALVES, David. **Indústria: Os Primeiros Passos Para o Sucesso.** Curitiba: HD Livros Editora, 1996.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. (2004). **Censo de empresas.** <http://www.ibge.org>.

JOHNSTON, J. D. *Métodos Econométricos*, São Paulo: McGraw-Hill, 4. ed. 2001.

JUNIOR, T. A; MARANHÃO, F. **A importância estratégica dos tributos.** Valor Econômico, Artigo, 20 Maio 2002.

LAKATOS, Maria Eva; Marconi A. de Marina. **Metodologia do trabalho científico.** 4<sup>a</sup> ed. São Paulo: Atlas, 1992.

LIMA, F.T. A; Afonso. **Meta – modelo de diagnóstico para pequenas empresas.** Tese de Doutorado, Florianópolis. Santa Catarina: Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

LONGENECKER, Justin G; Moore, Carlos W; Petty, J.William. **Administração de pequenas empresas.** São Paulo: Makron Books, 1997.

LEZANA, Álvaro G. Rojas. **Desarrollo Regional e Través Del Estímulo a las Empresas de Pequena Dimensión.** Uma Propuesta para el Diseño y Puesta em

**Práctica de Programas de Promoción.** Tese de Doutorado, Universidad Politécnica de Madrid, 1995.

LOUCKS, K. **Training Entrepreneurs for Small Business Creation: Lessons from Experience.** Genebra: ILO Publications, 1988.

MCGREGOR, Douglas. **O lado Humano da Empresa.** São Paulo: editora Martins Fontes, 1980.

MELLO, Sylvio Guilherme. **Metodologia para o Desenvolvimento de Produtos por Empresários em Potencial.** Dissertação de Mestrado. Florianópolis: UFSC, 1988.

MOTTA, F.G. **Fatores condicionantes na adoção de métodos e custeio em pequenas empresas.** Dissertação de Mestrado, São Paulo: Universidade de São Paulo, 2000.

NAISBIT, J. **Paradoxo global:** quanto maior a economia mundial, mais poderosos são os seus protagonistas menores. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

NOETHER, Gottfried E. **Introdução à Estatística – Uma Abordagem Não Paramétrica.** Rio de Janeiro: Editora Guanabara Dois, 2ª edição. 1983.

NUENO, Pedro **Emprediendo el arte de crear empresas y sus artistas.** Madrid: Deusto S.A. 1995.

PALMEIRA, Mirian. **Empreendedorismo como opção profissional.** New Orleans – USA: BALAS – Business Association of Latin American Studies, 1999.

PEARSON, A.E. **La Redención de La Empresa y Los Siete Pecados Capiales.** Harvard Deusto Business Review, 52,Dic., 84-97, 1992.

PEGN. **Campeão mundial de encargos trabalhistas.** Disponível em: <http://redeglobo5.globo.com/home> pegn/noticia.asp?id=3091. Acessado em 09 março 2007.

PEREIRA JR., Paulo Jorge C. & GONÇALVES, Paulo Roberto S. **A Empresa Enxuta.** Rio de Janeiro: Editora Campus, 1995.



REBOUÇAS, Djalma de Pinho de Oliveira. **Estratégia Empresarial – Uma Abordagem Empreendedora**. São Paulo: Editora Atlas, segunda edição, 1991.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD Randolph W.; Jaffe Feffrey F. **Administração financeira**. São Paulo Atlas, 1995.

SILVA, Marinalva da, **Desenvolvimento sustentável Local: A contribuição do Agente de Desenvolvimento do Banco do Nordeste no Estado do Ceará**. Dissertação de Mestrado, Porto Alegre – RS, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1999.

SCHUMPETER, J. **Capitalism, socialism and democracy**. New York: Harper and Row, 1950.

SEBRAE – NACIONAL. (1998) . **Informações empresariais classificação de empresas**. <http://www.sebrae.org.br>. Acessado em 12 março de 2007.

\_\_\_\_\_. (1999). **Estudo da mortalidade das empresas paulistas**. <http://www.sebraes.org.br>. Acessado em 12 Janeiro 2007.

\_\_\_\_\_. (2006) **Onde estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. [http:// www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br). Acessado em 13 de março de 2007.

SOUZA, Maria Carolina de Azevedo F. de. **Pequenas e Médias Empresas na Reestruturação Industrial**. Brasília: edição SEBRAE, 1995.

TACHIZAWA, Takeshy; FARIA, M.S. **Criação de novos negócios gestão de micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro: FGV, 2002.

TIMMONS, Jeffry A.; SMOLLEN, Leonard e.; DINGEE, Alexander L.M.Jr. **New Venture Creation: A Guide to Entrepreneurship**. Illinois: editora Irwin, 1985.

TRIVIÑOS, Augusto. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: A pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1990.

TROSTER, Luis Roberto; MOCHON, Francisco. **Introdução à economia**. São Paulo: Makron Books, 1999.

VEGARA, Constant Sylvia. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3ª ed., São Paulo: Atlas, 2000.

WOOLDRIDGE, Jeffrey M., **Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data**. Cambridge: The Mit Press, 1997.

YONEMOTO, W.H. **Os fatores externos e internos e a sua relação com o êxito ou fracasso das empresas de pequena dimensão**. Dissertação de Mestrado, Florianópolis – SC, Universidade de Santa Catarina, 1999.

ZIMMERER, Thomas W.; SCARBOROUGH, Norman M. **Essentials os Entrepreneurship and Small Business Management**. New Jersey: Prentice Hall Inc., second Edition, 1998

## APÊNDICES

### APÊNDICE A - Modelo do questionário utilizado na pesquisa:

Razão Social: \_\_\_\_\_

Nome de Fantasia: \_\_\_\_\_

CNPJ: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_ Nº \_\_\_\_\_

Bairro: \_\_\_\_\_ CEP \_\_\_\_\_

Cidade: \_\_\_\_\_ UF \_\_\_\_\_

Tempo de Funcionamento: \_\_\_\_\_

Porte: \_\_\_\_\_

Ramo de atividade: \_\_\_\_\_

A empresa tinha ou tem acesso ao sistema financeiro (Crédito)?

\_\_\_\_\_

Capital Social: \_\_\_\_\_

Como é ou era a formação do capital?

\_\_\_\_\_

Impostos/Encargos trabalhistas:

\_\_\_\_\_

Qual o nível de tecnologia que era ou é utilizado?

\_\_\_\_\_

Existe/Existia administração profissional contratada/consultoria?

\_\_\_\_\_

## DADOS DO PROPRIETÁRIO/RESPONSÁVEL/FUNCIONÁRIOS

Nome: \_\_\_\_\_

Apelido: \_\_\_\_\_ Função: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ Celular: \_\_\_\_\_

Escolaridade Proprietário/Responsável: \_\_\_\_\_

Escolaridade dos Familiares: \_\_\_\_\_

Escolaridade dos Funcionários: \_\_\_\_\_

Quantidade de Funcionários: \_\_\_\_\_

## SITUAÇÃO DA EMPRESA

FUNCIONANDO ( )

NÃO FUNCIONANDO ( )

## APÊNDICE B - FATOS QUE CONTRIBUÍRAM PARA A SITUAÇÃO:

## Variáveis removidas MPL

$P = 0.88510.9186 \geq 0.4000$	Remove X 85
$P = 0.7860206 \geq 0.4000$	Remove X 710
$P = 0.7473140 \geq 0.4000$	Remove X 511
$P = 0.71306546 \geq 0.4000$	Remove X 27
$P = 0.68185216 \geq 0.4000$	Remove X 122
$P = 0.51844440 \geq 0.4000$	Remove X 106
$P = 0.48965191 \geq 0.4000$	Remove X 69
$P = 0.42737955 \geq 0.4000$	Remove X 113

## Variáveis removidas Logit estimates

$P = 0.8764 \geq 0.4000$	Remove X 6
$P = 0.7454 \geq 0.4000$	Remove X 13
$P = 0.7104 \geq 0.4000$	Remove X 10
$P = 0.6513 \geq 0.4000$	Remove X 2

$P = 0.6702 \geq 0.4000$	Remove X 8
$P = 0.6594 \geq 0.4000$	Remove X 12
$P = 0.4549 \geq 0.4000$	Remove X 3
$P = 0.5909 \geq 0.4000$	Remove X 7
$P = 0.5199 \geq 0.4000$	Remove X11

Variáveis removidas - Modelo Probit estimares

$P = 0.8845 \geq 0.4000$	Remove X 6
$P = 0.7772 \geq 0.4000$	Remove X 13
$P = 0.6725 \geq 0.4000$	Remove X 2
$P = 0.7146 \geq 0.4000$	Remove X 8
$P = 0.7465 \geq 0.4000$	Remove X 12
$P = 0.6682 \geq 0.4000$	Remove X 10
$P = 0.4106 \geq 0.4000$	Remove X 3
$P = 0.5316 \geq 0.4000$	Remove X 7
$P = 0.4999 \geq 0.4000$	Remove X11

## ANEXO

### ANEXO A - Principais fontes de obtenção de recursos financeiros:

- **Aquisição de Bens de longa duração:** Projetos de investimento para implantação, ampliação e modernização de empreendimentos produtivos da indústria, agroindústria, aquicultura e pesca industrial, desenvolvimento tecnológico, meio ambiente, turismo, comércio e serviços na região Nordeste do Brasil;
- **Desconto de Duplicatas:** Operação realizada por um banco que recebe por um preço menor as duplicatas de uma empresa emitida contra seus clientes;
- **Desconto de Cheques:** Operações realizadas pelas instituições financeiras que recebem por um preço menor os cheques pré-datado recebidos pela empresa dos seus clientes ou de terceiros;
- **Adiantamento sobre contrato de câmbio:** Suportes financeiros à exportação, financiando a aquisição de insumos, matérias-primas e outros recursos para produção da mercadoria para embarque; e antecipação, total ou parcial, da realização financeira da exportação efetuada;
- **Capital de Giro:** Trata-se de uma linha de crédito oferecida pelos bancos para que as empresas possam suprir suas deficiências de caixa no dia- a dia;
- **Capital de Giro associado a investimento:** Esta modalidade é de suprir as necessidades com investimento e capital de giro associado, como a compra de matéria prima para operar o equipamento adquirido;

- **Financiamento à importação:** Para cobertura de eventuais déficits de caixa, mediante o alargamento dos prazos de pagamento de suas compras ao exterior com a finalidade de financiar ou re-financiar o pagamento dos seus compromissos no exterior para com fornecedores de mercadorias ou prestadores de serviços.