



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

**MARIA VALDIVA BARBOSA MOURA**

**CENÁRIOS DE PREVISÃO PARA A ROTATIVIDADE DAS MPEs NO MERCADO:  
UM ESTUDO DE CASO**

**FORTALEZA  
2008**

**MARIA VALDIVA BARBOSA MOURA**

**CENÁRIOS DE PREVISÃO PARA A ROTATIVIDADE DAS MPEs NO MERCADO:  
UM ESTUDO DE CASO**

Dissertação de Mestrado apresentada ao curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Ceará – CAEN/UFC, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Economia, Categoria Profissional.

Orientação: Prof. Dr. Ronaldo de Albuquerque e Arraes.

**FORTALEZA  
2008**

M884c Moura, Maria Valdiva Barbosa

Cenários de previsão para a rotatividade das MPEs no mercado: um estudo de caso/Maria Valdiva Barbosa Moura,2008.

57f. il.

Orientador: Prof. Dr. Ronaldo de Albuquerque e Arraes.

Dissertação (Mestrado Profissional) – Universidade Federal do Ceará, Curso de Pós-graduação em economia, CAEN, Fortaleza, 2008.

1. Empreendimento 2. Previsão de Insucesso I. Título

CDD – 658.42

**MARIA VALDIVA BARBOSA MOURA**

**CENÁRIOS DE PREVISÃO PARA A ROTATIVIDADE DAS MPEs NO MERCADO:  
UM ESTUDO DE CASO**

Dissertação aprovada pelo Curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Ceará – CAEN/UFC como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Economia, categoria profissional.

Aprovada em: 14 de Março de 2008

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Ronaldo de Albuquerque e Arraes (Orientador)

Universidade Federal do Ceará

---

Prof. João Mário Santos de França (Membro)

Universidade Federal do Ceará

---

Prof<sup>a</sup>. Sandra Maria dos Santos (Membro)

Universidade Federal do Ceará

Dedico este trabalho aos meus filhos Tiago e João Paulo, aos meus pais Francisco e Rosa e ao meu irmão Anchieta que sempre compreenderam e me apoiaram a minha luta incansável pela busca do conhecimento, ao meu companheiro e parceiro Valmir que junto comigo vivenciou todos estes momentos.

## AGRADECIMENTOS

A **Deus** por ter me concedido a força, a graça e a sabedoria para vencer todas as dificuldades vividas durante esta caminhada, permitindo-me a oportunidade de ampliar meus conhecimentos.

Ao professor **Dr. Ronaldo Arraes**, pela orientação, pelos desafios que foram propostos durante a realização do mestrado e pelos ensinamentos inestimáveis de forma humana e profissional.

A meus pais, **Rosa e Francisco**, pela educação, pelos valores e exemplos que souberam me proporcionar e que hoje estão presentes na minha vida.

Aos meus irmãos **José de Anchieta, Luis, Maria Gorette, Joaquim, Rosa Gardênia e Carmem** pela nossa unidade, em especial meu irmão José de Anchieta que tão jovem assumiu a responsabilidade para dar a seus irmãos uma educação de qualidade.

A meu esposo **Valmir** pela paciência e compreensão que junto comigo enfrentou durante esta empreitada.

Aos meus filhos **Tiago e João Paulo**, que entenderam a minha busca pelo conhecimento, abrindo mão muitas vezes do convívio familiar.

A **Francisca** que cuidou muito bem dos meus filhos na minha ausência, sei que sem a sua ajuda seria muito difícil poder estudar.

A **Prefeitura Municipal de Picos** – Secretaria Municipal de Finanças, na pessoa do Secretário Enevaldo Fontes Ibiapino, pela valiosa colaboração fornecendo os meios para a viabilização desta pesquisa.

A **JUCEPI** – Junta Comercial do Estado do Piauí e ao **SEBRAE** – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa, pelo apoio e incentivo para que esta pesquisa fosse desenvolvida.

As **Empresas da área de Contabilidade** de Picos/PI, pela presteza e dedicação ao fornecerem informações básica para a condução deste trabalho.

A **empresa ASCONTA** – Assessoria Contábil e a Universidade Estadual do Piauí – UESPI, por proporcionarem as condições necessárias para a realização deste Mestrado.

**Aos gestores** das Micro e Pequenas Empresas do Município de Picos/PI, que se dispôs a participar da pesquisa.

**Aos alunos do Curso de Administração** do 2º e 4º/2007 blocos da Universidade Estadual do Piauí – UESPI, pela colaboração na pesquisa de campo.

**Aos meus colegas do Mestrado** da turma “B” que foram companheiros de todas as horas e que nos momentos difíceis estiveram sempre presentes colaborando.

**Aos meus estimados professores** que de maneira dedicada souberam repassar seus valiosos conhecimentos.

A minha companheira **Zilania** a quem muito devo pela conquista do meu objetivo.

A equipe **Rosana, Chico Napoleão e Silvinha** pela luta incansável que tiveram para trazer o mestrado, proporcionando uma oportunidade para o aperfeiçoamento dos profissionais do nosso Estado/PI.

## RESUMO

Este estudo pretende apresentar o perfil do empreendedor e quantificar os fatores determinantes da mortalidade das micro e pequenas empresas (MPEs), cuja taxa média anual brasileira é acima de 50%. Além desse foco a pesquisa procura resgatar o histórico das ações empreendedoras e das políticas de incentivo ao empreendedorismo de pequeno porte, no Brasil e em outros países. Uma vez que esse segmento é de real importância para o país, haja vista contribuir sobremaneira para geração de emprego e renda com participação de 20% no PIB nacional, e conseqüentemente na redução da desigualdade social, um trabalho que se propõe a analisar as causas da elevada taxa de mortalidade se identifica como relevante. Para atingir o objetivo foi desenvolvida uma pesquisa de campo, através de uma amostra representativa junto aos sócios principais ou proprietários de empresas ativas e extintas constituídas no período de 2001 a 2005 na cidade de Picos/PI. Foram coletadas informações sobre as características das empresas como também sobre os perfis dos sócios e, uma vez tabulados foram confrontados com os dados consolidados de uma pesquisa do SEBRAE/2005 para a cidade de São Paulo, as quais mostraram conformidade, exceto quanto a variável nível de escolaridade. Através de um modelo de escolha binária foram construídos vários cenários de previsão, variando de situações extremamente otimistas às pessimistas quanto às características das empresas e perfis dos sócios, de onde foram estimadas probabilidades para uma empresa representativa vir a ser extinta. A justeza do modelo se deu de forma estatisticamente satisfatória, vez que as previsões dos cenários pessimistas e otimistas revelaram probabilidades de 99% e 1%, respectivamente, para ocorrência de insucesso de uma empresa implantada.

Palavras-chaves: MPEs, Previsão de Insucesso, Empreendedorismo, Picos-PI.

## **ABSTRACT**

This study aims to identify the entrepreneur's profile and to quantify the decisive factors of the mortality of the Micro and Small Enterprises (MSE), whose Brazilian average annual rate is about 50%. Besides this focus, the research makes a historical analysis of the enterprising actions and of the incentive politics to the entrepreneurship of small firms in Brazil and in other countries. Since that segment is of real importance to the country, as long as it contributes greatly for job offerings and income increase with 20% of national GDP, and consequently to reduce the social inequality, a work that intends to identify the causes of the rotation of extinction of those companies identifies itself as relevant. To reach the objective, a field research was developed, through a representative sample, at the main associates or proprietors of active and extinct companies which were constituted in the period from 2001 to 2005 in the city of Picos/PI. They were collected information on the characteristics of the companies, as well as on the associates' profiles and, once tabulated, they were confronted with a consolidated research of SEBRAE/2005 accomplished in the city of São Paulo. From this comparison, just the ratio of entrepreneur's education in the extinct and active firms showed disparity. Based upon binary choice model, forecast scenarios were built up, varying situations of extremely optimists to the pessimists as for the characteristics of the enterprises and the associates' profiles, which resulted in probabilities for a representative one come to be out of business. The model fitness was statistically satisfactory, as forecasts of the pessimistic and optimistic scenarios revealed probabilities of 99% and 1%, respectively, for a MSE be extinct. Alternative scenarios were performed by interchanging enterprises' characteristics and associates' profiles.

**Key-Words:** Mortality of MSE, Forecasts of Scenarios, Entrepreneurship, Picos-PI.

## LISTA DE QUADROS

1	Fatores Psico-Sociais, Ambientais e Econômicos da Atitude Empreendedora de Sucesso.	31
2	Variáveis utilizadas no modelo	37

## LISTA DE TABELAS

1	Taxa de Mortalidades por Região e Brasil.....	2
2	Empresas Constituídas e Extintas no Estado do Piauí e do Brasil, em Número Absoluto – 2000 a 2006 .....	11
3	Características das Empresas Ativas e Extintas, Picos/PI e SP.....	40
4	Perfil do proprietário da empresa – Picos, SP .....	42
5	Resultado das Equações Estimadas – Micro e Pequenas Empresas, Picos/PI .....	45
6	Matriz de Correlação entre as Variáveis .....	46
7	Cenários sobre a Probabilidade de Ocorrência de Sucesso .....	48

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>2 SUPORTE TEÓRICO</b>	<b>5</b>
2.1 Cenários das MPEs .....	5
2.2 O Papel dos Pequenos Negócios.....	7
2.3 Fragilidade dos Pequenos Empreendimentos .....	10
2.4 Incentivos para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte .....	12
2.4.1 Políticas governamentais .....	12
2.4.2 Ambiente favorável às MPEs do Brasil .....	14
2.4.3 Crédito .....	20
2.5 Empreendedorismo e o Perfil Empreendedor .....	24
2.5.1 Empreendedorismo .....	25
2.5.2 O perfil empreendedor .....	28
<b>3 METODOLOGIA .....</b>	<b>33</b>
3.1 Definição da Amostra .....	33
3.2 Modelo Econométrico. ....	36
<b>4 ANÁLISE DOS RESULTADOS.....</b>	<b>40</b>
4.1 Descrição das Empresas Ativas e Extintas, Picos/PI e SP .....	40
4.2 Descrição do Perfil do Proprietário da Empresa, Picos/PI e SP .....	41
4.3 Resultados das Equações Estimadas .....	44
<b>5. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES.....</b>	<b>50</b>
<b>6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>53</b>
<b>ANEXO.....</b>	<b>57</b>

# **CENÁRIOS DE PREVISÃO PARA A ROTATIVIDADE DAS MPEs NO MERCADO: UM ESTUDO DE CASO**

## **1. INTRODUÇÃO**

Há consenso na sociedade brasileira que o maior objetivo do país seja a redução da pobreza. Para que isso aconteça na velocidade e intensidade necessária é preciso, não apenas crescer bem mais do que fomos capazes de fazê-lo no passado recente, mas, também trilhar, de forma decidida e sustentável, um caminho inédito em nossa história, qual seja, o da diminuição da desigualdade.

É exatamente na expansão do contingente de pequenos negócios que reside uma alternativa factível para a melhoria na qualidade de vida da população, através da redução da desigualdade e geração de riqueza. São nestas atividades que um contingente significativo de indivíduos sobrevivendo na informalidade encontra alternativas de gerar tal riqueza de forma transparente para o país.

O campo do empreendedorismo e da abertura de novos negócios tem crescido consideravelmente nos últimos anos no Brasil, onde atualmente existem 4,6 milhões de empresas. Das quais, 99% são micro e pequenas empresas (MPEs). Os pequenos negócios formais e informais, respondem por mais de dois terços das ocupações do setor privado de acordo com dados do IBGE – 2005, conforme mostra Tachizawa (2006). Com isso, cerca de 500 mil novas empresas são criadas anualmente e com elas surgem aproximadamente 1,5 milhões de empregos, ou seja, sob a ótica do desenvolvimento econômico e social, os pequenos negócios produzem a maioria dos empregos formais e informais existentes no país. Por exemplo, no período de 1995 a 2000, cerca de 96% dos novos empregos foram criados por MPEs com até cem empregados (BNDES, 2002) conforme informou SEBRAE-SP/2005. Se a grande maioria dessas iniciativas tivesse condições de prosperar, ou ainda, se os pequenos tomadores de empréstimos, mesmo subsidiados, tivessem condições de gerenciar seus pequenos negócios e permanecessem no sistema, não levaria muito tempo para o problema do desemprego seja praticamente solucionado, é o que afirma o Presidente do Conselho Deliberativo do SEBRAE-SP, Paulo Skaf.

Embora as MPEs contribuam sobremaneira para o desenvolvimento econômico e social do país, há de se ressaltar o grave problema das altas taxas de mortalidade desses empreendimentos a nível mundial, principalmente nos seus primeiros anos de existência. Nos estados da Europa, por exemplo, 46% dos pequenos negócios, em média, encerram suas atividades com menos de cinco anos de atividade (SEBRAE, 2005). Por ser o Brasil um dos países com a maior taxa de mortalidade de empresa, a pesquisa feita pelo Sebrae (2005), consolidou as seguintes taxas por regiões do país, conforme mostra a tabela a baixo.

Tabela 1- Taxa de Mortalidades por Região e Brasil, (2000 – 2002), (%).

ANOS	REGIÕES					BRASIL
	SUDESTE	SUL	NORDESTE	NORTE	CENTRO OESTE	
<b>2002</b>	48,9	52,9	46,7	47,5	49,4	49,4
<b>2001</b>	56,7	60,1	46,7	47,5	49,4	56,4
<b>2000</b>	61,1	58,9	62,7	53,4	53,9	59,9

Fonte: SEBRAE - 2005

Como se pode observar, embora haja um declínio das taxas ao longo do período 2000 – 2002, essas se mantêm em níveis elevados. O fechamento prematuro de empresas causa prejuízos para a sociedade, pois elimina postos de trabalho, interrompe o fluxo de produção, há perda de recursos investidos e, no plano pessoal, há frustração das expectativas depositadas no sonho de ter o próprio negócio, foi o que constatou pesquisa realizada pelo SEBRAE-SP (2005).

Considerando a situação das altas taxas de mortalidade das Micro e Pequenas Empresa – MPEs, ou seja, as altas taxas de mortalidades, e justificada pelo seu elevado grau de importância para a sociedade brasileira, delimitou-se o problema a um estudo de caso, onde será focado o município de Picos/PI, no período de 2001 a 2005.

Faz-se necessário enaltecer que a maioria dos trabalhos que tratam com os pequenos negócios se concentra em avaliar o micro crédito, tanto do lado da oferta quanto da demanda. À exceção de dados consolidados do SEBRAE acerca de sobrevivência das microempresas, raros são os trabalhos, caso existam, dedicados a investigar essa questão a partir de dados primários. Nesse sentido, acredita-se que a contribuição desta pesquisa no preenchimento dessa lacuna enriqueça e forneça subsídios mais precisos para nortear políticas para o setor.

Assim surgem as seguintes questões a serem respondidas nesta pesquisa:

Q1. Quais os fatores que indicam a chance de ocorrer o sucesso ou insucesso das MPEs ?

Q2. Qual perfil do empreendedor das MPEs diante de cenários alternativos de gestão?

Por isso, é de fundamental importância obter informações que levem a identificar as causas das elevadas taxas de mortalidade das empresas, visando a atuação coordenada e efetiva dos órgãos públicos e privados em prol da permanência das micro e pequenas empresas em atividade, evitando o seu encerramento precoce e buscar conhecer o perfil do empreendedor a fim de determinar o sucesso do empreendimento.

Para tentar contornar este problema, os incentivos aos pequenos negócios estão sendo ampliados em muitos outros países, porque são experiências que estão trazendo resultados positivos para a população que tem uma baixa renda, como demonstra a experiência do economista bengalês Mohamed Yunus, 65 anos, banqueiro de Bangladesh, detentor do Prêmio Nobel da Paz de 2006, que procurou facilitar o crédito para as pessoas pobres, através do seu banco, o Grameen Bank.

No Brasil apesar de existir um aparato legal e administrativo-gerencial destinado a dar tratamento especial às micro e pequenas empresas, e dos esforços do Governo em promover uma política de apoio e fomento a essas unidades produtivas, restam imensos desafios a serem superados para que esse segmento empresarial se fortaleça e assuma um papel mais relevante na economia nacional. Além do fortalecimento e aperfeiçoamento das ações em curso, cabe buscar caminhos de integração dos órgãos governamentais de apoio ao segmento e coordenação de ação em conjunto com estados e municípios e com a sociedade organizada.

Tendo em vista a problematização que envolve as MPEs tal como apresentado anteriormente, é decorrente do objetivo geral da pesquisa identificar o perfil do empreendedor e os fatores condicionantes na criação e mortalidade das micro e pequenas empresas, a partir de um estudo de caso na cidade de Picos/PI no período compreendido entre 2001 a 2005.

Com base no objetivo geral, torna-se de extrema relevância o estabelecimento dos seguintes objetivos específicos:

a) A partir de resultados a nível nacional fornecidos por uma pesquisa feita pelo SEBRAE (2005), buscar-se-á reforçar ou contrapor certos fatores considerados determinantes para o fechamentos dessas empresas, tendo por base dados primários obtidos em pesquisa de campo;

b) Mostrar o efeito desses fatores sobre a probabilidade de extinção das micro e pequenas empresas, através de cenários econométricos;

c) Apresentar sugestões que contribua para minimizar a mortalidade de novos empreendimentos, ampliando sua expectativa de permanência no mercado;

Esta dissertação apresenta além desta introdução, quatro seções. A segunda trata da discussão teórica que norteia a investigação proposta pelo trabalho, relatando resultados relevantes obtidos da literatura. A terceira descreve a metodologia, onde são discutidos a base de dados e o modelo econométrico utilizado. A quarta analisa os resultados, seguidos pela seção que contempla as principais conclusões da dissertação.

## 2. SUPORTE TEÓRICO

### 2.1 Cenários das MPES

Para um melhor entendimento do amplo conceito de empreendedorismo, direcionar as políticas públicas, a fim de que sejam aplicadas de maneira eficiente e eficaz, é importante que se faça inicialmente, uma contextualização sobre o conceito de uma Micro, Pequena e Média Empresa – MPME. A diversificação do conceito varia conforme o país e, em alguns casos, dentro do próprio país, é o que afirma Puga (2002). O autor esclarece que, com a formação dos blocos econômicos, intensas formas de debate têm buscado um consenso sobre o tema, é o caso da União Européia, onde tais empresas são consideradas pequenas aquelas com até 250 empregados. Nas Américas, o critério mais comum, adotado pelos países do Nafta e pelo Brasil, delimitou-se o tamanho das Micro, Pequenas e Médias Empresas - MPMEs aquelas com até 500 empregados. Já na Ásia, enquanto Coreia do Sul e Japão utilizam conceito de até 300 empregados, o limite em Taiwan é de 200 empregados. A utilização de critérios mais restritos para as dimensões dessas empresas nos setores de comércio e serviços também prevalece como senso comum.

Ainda segundo Puga (2000), empresas costumam ser classificadas de acordo com a receita bruta anual, como é o caso do Brasil e União Européia. Coreia do Sul, Japão e Taiwan, por outro lado, se baseiam no volume de capital realizado. Cabe ressaltar, todavia, que alguns órgãos nacionais de apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas - MPMEs estabelecem definições próprias. Como exemplo disto, cite-se o caso da SBA (Small Business Administration) dos Estados Unidos, que classifica as firmas de acordo com a atividade econômica de forma detalhada, respeitando o grau de competição da indústria, o tamanho médio das empresas e as barreiras à entrada.

Conforme Leone (1991), é possível compreender as pequenas empresas através do porte que elas se destacam das outras categorias empresariais. A autora comenta que, dependendo do tamanho, as empresas revelam comportamentos

econômicos e sociais diferentes e, conseqüentemente, apresentam problemas diferentes estratégias, e também recursos diferentes para solucioná-los.

Para estabelecer um padrão de tamanho para caracterizar pequenas empresas é algo obviamente complexo e, por vezes arbitrário, pois instituições, associações e pesquisadores adotam conceitos diferentes a depender dos propósitos. Além do mais, é de se considerar que alguns critérios podem ser aplicáveis a todas as áreas, ao passo que outros são relevantes apenas para alguns tipos de negócios, conforme afirma Terence (2002).

Ainda segundo Terence (2002), os critérios utilizados para definir o tamanho de uma empresa geralmente são de ordem qualitativa ou quantitativa. Os primeiros, embora sejam mais difíceis de definir, pois implicam fatores de mensuração complexa, mostram com maior veracidade a natureza da empresa, pois leva em conta na sua definição, aspectos administrativos, como por exemplo: estrutura da organização, tecnologia empregada, tipos de máquinas e ferramentas, utilização de técnicas de administração, nível de especialização da mão-de-obra, relacionamento entre administrador e empregados. Os quantitativos são geralmente contábil e/ou de ordem econômica, e definidos basicamente como faturamento anual, número de funcionários, capital social, volume de salários, produtividade, patrimônio líquido, lucro, participação no mercado, entre outros.

De acordo com o SEBRAE (2004), o conceito varia de acordo com a região, o porte econômico financeiro, o ramo de atividade e a forma jurídica. Este órgão adota o critério estabelecido pelo IBGE (2003, p.17), que classifica as empresas segundo o número de funcionários combinado com o setor de atuação da empresa, conforme expressa:

Não há unanimidade sobre a delimitação do segmento das micro e pequenas empresas. Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para a sua definição tanto por parte da legislação específica, como por parte de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos. A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos regulamentação, crédito, estudos, etc.).

Atualmente a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (Lei Complementar 123, sancionada em 14 de Dezembro de 2006), define como microempresa aquela com receita bruta anual até a R\$ 480.000,00, e empresa de pequeno porte a aquela com receita bruta anual de no mínimo a R\$ 480.000,00 e no máximo a R\$ 3.600.000,00. Para fins deste trabalho foi adotado o critério de classificação de microempresa e empresa de pequeno porte as que se enquadravam dentro da nova lei.

Discutida sua dimensão, cabe destacar a importância que os pequenos negócios possuem, tanto a nível nacional como a nível municipal.

## **2.2 O Papel dos Pequenos Negócios**

Desde o início da revolução industrial até o fim dos anos 1970, as grandes empresas eram destacadas como principal componente da economia. Já as pequenas empresas eram vistas como unidades que produziam em uma escala ineficiente, tendo como consequência uma baixa produtividade e que se refletiam nos reduzidos salários para os seus trabalhadores. A partir do início dos anos 1980 e, mais recentemente, com o avanço das empresas do setor de informática, a visão no mundo a respeito da importância das MPMEs (micro, pequenas e médias empresas) começou a mudar, com o surgimento de evidências empíricas, haja vista que em diversos países a *performance* das pequenas empresas estava superando a das grandes firmas, de acordo com Puga (2002).

Birch (1981) argumenta que as principais fornecedoras de novos empregos para os americanos não são as grandes firmas, independente do setor de produção, mas sim as pequenas. Neste sentido, Acs (1999) cita o exemplo da indústria siderúrgica americana na década de 1970, onde o emprego nas novas empresas que ingressaram na forma de mini-usinas se expandiu, ao passo que nas grandes empresas houve o fechamento de estabelecimentos e a consequente redução de empregos.

A importância das MPMEs parece estar ligado à chamada “mudança no paradigma tecnológico”, que prioriza as inovações. Assim, Audretsch (1999) indica que as novas e pequenas empresas atuam como agentes de mudanças, apenas não replicam puramente o comportamento das grandes. Em diversos setores, as pequenas empresas têm gerado um volume maior de informações do que as grandes e têm se mostrado

bastante flexíveis para se adaptarem às mudanças tecnológicas. Paralelamente, as experiências da Terceira Itália e do Vale do Silício nos EUA passaram a apontar para a existência de ganhos de competitividade através de redes de cooperação entre empresas localizadas em determinada região.

Essa mudança na visão do papel das MPMEs tem alterado a maneira como os governos têm conduzido as suas políticas industriais. Audretsch (1999) informa que, no período pós-guerra, a preocupação dos governos era evitar que as grandes firmas abusassem dos seus poderes de mercado. Porém, nos anos 1990, os governos passaram a estimular a criação de um ambiente favorável ao sucesso e à viabilidade das novas e pequenas empresas.

Puga (2000), esclarece que a maneira como cada país implementa suas políticas de apoio às MPMEs varia de acordo com os diferentes enfoques dados aos papéis dessas empresas e em função das condições econômicas enfrentadas. Por exemplo, nos Estados Unidos é enfocada a importância dessas empresas para assegurar o livre mercado. Na Itália, devido o desempenho econômico de forma significativa entre o Norte e o Sul do País, o incentivo às MPMEs é considerado importante para diminuir as desigualdades regionais. Em Taiwan, tais empresas são vistas principalmente como estruturas capazes de responder rapidamente a mudança na demanda mundial, criando inovações. Enquanto nos Estados Unidos busca-se garantir o acesso ao crédito a todas as empresas que apresentem projetos rentáveis, na Itália são incentivadas as regiões menos desenvolvidas do país e promovida criação de empresas em tais regiões. Em Taiwan, os esforços sobressaem para transferir tecnologia para as MPMEs e o apoio à criação de parque científicos.

As primeiras iniciativas para incrementar o empreendedorismo no Brasil apresentaram seus primeiros resultados na década de 1990. A criação de programas e eventos, a existência de instituições de apoio, o crescimento substancial das incubadoras – que de acordo com a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores - ANPROTEC (2001), em 1990 eram sete, em 2000 já existiam cento e trinta e cinco.

Hoje, as MPMEs representam segmentos importantes de inclusão econômica e social em todo o mundo e, muito fortemente, no Brasil. O setor tem se destacado na participação do acesso às oportunidades de emprego e desenvolvimento econômico do país. Grande parte dos postos de trabalho e das oportunidades de geração de renda são

gerados pelas micro e pequenas empresas e tornam-se o principal sustentáculo da livre iniciativa e da democracia no Brasil.

O segmento se destaca pela facilidade de adequação às mudanças econômicas e políticas e às realidades regionais, exerce também um importante papel nos avanços tecnológicos alcançados pelo país, ao motivar o empreendedorismo e a promoção do desenvolvimento local sustentável. Essa característica é percebida quando é identificada e explorada as oportunidades e vocações locais, quando se mobiliza as pequenas poupanças e capital social, aumentando o risco do exercício e da competição em torno de suas atividades.

Por meio do fortalecimento do setor, cresce o potencial de contribuição na agenda nacional, como meio de combate à pobreza pela geração de trabalho, emprego e melhor distribuição de renda, principalmente nos municípios brasileiros.

Segundo o SEBRAE, os pequenos negócios vêm contribuindo decisivamente para diminuir o desemprego, um dos maiores problemas enfrentados pelos brasileiros. De 1996 a 2001, as micro e pequenas empresas aumentaram de 50,5% para 56% sua participação no total de empregos formais existentes no país, foi o que informou a pesquisa elaborada pelo SEBRAE (2005). Nesse mesmo período, a participação do setor entre as empresas registradas passou de 98,9% para 99,2%. Os pequenos negócios também são responsáveis por 100% dos empregos existentes fora do setor público, em municípios que não contam com grandes indústrias. Absorvem ainda pessoas que não tiveram acesso a programas de qualificação profissional, dando oportunidades aos desfavorecidos.

A nova Lei Geral do Simples facilita a abertura e o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, tornando ainda mais fácil para prefeitos e demais lideranças empresariais e comunitárias incentivarem a criação, a legalização e a manutenção desses empreendimentos, promovendo maior distribuição de renda e importantes melhorias na qualidade de vida da população.

Também é missão da nova Lei Geral ajudar a resolver o problema da informalidade. Cerca de 40 milhões de brasileiros trabalham em um difícil mercado que lhes dá renda, porém não permite seu acesso às políticas e garantias sociais para com desenvolvimento pessoal e profissional. São os chamados trabalhadores informais, que, além de não pagarem impostos, estão nessa condição pelos mais variados motivos: falta de condições de se legalizarem, desconhecimento das leis e desinteresse.

Trabalhar essas questões chega a ser um desafio para os administradores, pois os trabalhadores informais são importantes, principalmente na prestação de serviços à comunidade. Proibi-los de trabalhar não solucionaria o problema, uma vez que iria aumentar o número de desocupados, a concentração de renda e a violência.

A Lei Geral se propõe, desde que devidamente regulamentada pela União, Estados e Municípios, a contribuir decisivamente para que a formalidade volte a ser um bom negócio, incorporando vantagens com relação a financiamentos, prioridade nas licitações, formações de consórcios, além da tranquilidade com relação a fiscalizações e cumprimento de burocracia mais racional.

É importante se refletir sobre a contribuição dos pequenos negócios nos municípios em relação aos grandes empreendimentos, uma grande indústria pode significar boa arrecadação de impostos e geração de muitos empregos. Mas, caso ela entre em decadência por falta de investimentos, se torne ultrapassada tecnicamente ou simplesmente se transfira para outro local, as perdas globais serão significativas.

Por outro lado, os impactos do fechamento de um pequeno negócio são menores para a economia, uma vez que a relação de dependência também é menor, acrescenta-se a isso o fato de que os pequenos negócios, além de gerar mais empregos e distribuir renda, são cativos do município. Na sua grande maioria, são geridos por pessoas do próprio local, que ali vão manter seus investimentos. Uma vez que cerca de 70% das cidades brasileira têm até 20 mil habitantes, suas economias são, com poucas exceções, baseadas na atividade das micro e pequenas empresas.

### **2.3 Fragilidade dos Pequenos Empreendimentos**

Se em duas décadas, de 1985 a 2005, foram abertas quase nove milhões de empresas, segundos dados do Departamento Nacional de Registro de Comércio- DNRC, é importante analisar um preocupante indicativo: neste período dos 20 anos, 1.465.501 empreendimentos deram baixa nas Juntas Comerciais brasileiras, sendo que na maioria (60,8%) era de firmas individuais. Este número parece pequeno se comparado com o montante de empresas constituídas no mesmo período.

Porém, esses dados não refletem a realidade, uma vez que ainda é pequeno o número de empresas que, ao fecharem as portas, formalizam suas baixas nas Juntas

Comerciais. A maior parte dos negócios frustrados simplesmente desaparece do mercado, desta forma as estatísticas deixam de ser alimentadas.

No estado do Piauí de acordo com os dados fornecidos pelo Departamento Nacional do Registro do Comércio - DNRC e pela Junta Comercial do Estado do Piauí – JUCEPI, é possível visualizar entre o período de 2000 a 2006, o número das empresas constituídas e extintas no Estado, como também no Brasil, conforme a Tabela 2.

Tabela 2 – Empresas Constituídas e Extintas no Estado do Piauí e do Brasil, em Número Absoluto – 2000 a 2006

<b>Empresas</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Ativas</b>							
Piauí	3.216	3.562	2.886	3.193	3.014	3.934	3.124
Brasil	460.602	490.911	445.151	472.213	460.980	490.542	467.046
<b>Extintas</b>							
Piauí	825	552	748	465	640	817	873
Brasil	99.966	82.084	136.733	122.814	132.483	119.526	119.446

Fonte: Juntas Comerciais

Entre as dificuldades enfrentadas pelos pequenos, uma delas é cultural, pois traz a imagem distorcida do que significa ser empresário, um preconceito que sempre exclui o pequeno negócio desta classificação. A globalização da economia e a terceirização, começa a mudar esse quadro. A concessão de crédito para este segmento, salvo pequenas iniciativas, ainda é enquadrada como de alto risco, o que limita drasticamente o potencial de criatividade e de expansão destes empresários.

Segundo o estudo “Perspectivas das PMEs na América Latina”, realizado pela Visa Internacional, Região América Latina e Caribe e a *The Nielsen Company*, aponta que existe uma lacuna entre as necessidade financeiras das pequenas e médias empresas (PMEs) no Brasil e os produtos empresariais a que têm acesso. O desejo de crescer está presente em nove de cada dez empresas entrevistadas no Brasil. Porém, existem muitos entraves a serem vencidos para que ocorra a desejada expansão, entre eles facilitar o acesso ao crédito.

Outra fragilidade que afeta os pequenos reside no padrão de qualidade, que nem sempre é aperfeiçoado. O preço por esta fragilidade é muito alto, especialmente em

setores muito competitivos, onde é comum assistir o fracasso de novos empreendimentos, principalmente por falta da qualificação técnica.

Políticas governamentais, escassez de dinheiro do cliente e do próprio empreendedor e o acesso à infra-estrutura física, ou seja, a dificuldade de se escolher um ponto comercial, são fatores limitantes ao empreendedorismo.

Ainda se observa que muitos negócios novos entram em decadência, devido, em muitos casos, o empreendedor querer controlar pessoalmente cada aspecto do negócio, é o que adverte Bateman (1998). Esse desejo do empreendedor cria um clima em que administradores e trabalhadores dependem demasiadamente das decisões do empreendedor. Quando isso acontece, muitas oportunidades são perdidas e tanto os empregados como a organização deixam de se desenvolver. Quando a organização cresce, a atitude do empreendedor de exercer o controle pessoal torna-se ineficiente. As vantagens competitivas da empresa podem ser perdidas e a empresa pode falir.

Parte dos empreendedores justificando ocupação, frequentemente falham ao utilizar sistemas de planejamento e controle. Acreditam que o planejamento rouba tempo da atividade e que talvez achem mais agradável vender, produzir e comprar. Infelizmente, muitos empreendedores vão à falência porque não antecipam problemas previsíveis, como limitação de fluxo de caixa e perdas de consumidores importantes. Esses empreendedores aprendem muito tarde que a prevenção é o melhor remédio.

Pelos resultados das pesquisas apresentadas sobre o assunto conclui-se, que as causas da alta mortalidade das empresas no Brasil estão fortemente relacionadas, em primeiro lugar, as falhas gerenciais. Estas por sua vez podem estar associadas à falta de planejamento na abertura do negócio, levando o empresário a não avaliar de forma correta, previamente, dados importantes para o sucesso do empreendimento.

Diante desta realidade promissora é salutar que o caminho para gerar emprego e renda e conseqüentemente diminuir a desigualdade social é lutar pela sobrevivência das MPEs no país, mas é importante que se conheça a parte legal do que seja uma MPEs.

## **2.4 Incentivos para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte**

### **2.4.1 Políticas governamentais**

Com base nos dados, Puga (2002) analisa que em todos os países, as Micro, Pequenas e Médias Empresas - MPMEs respondiam, em meados dos anos 1990, por mais de 98% do número de empresas industriais. Em Portugal e na Itália a participação dessas empresas no emprego era maior, sendo na Alemanha menor. Com a possível exceção do México, o Brasil era o que apresentava menor importância das MPMEs no total de receitas da indústria, apenas 28,9%. Essa participação era maior na Grécia e na Itália.

Estudo realizado mostra qual os objetivos das políticas de apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas - MPMEs, foi o que apresentou Puga (2002), analisando o caso da Espanha, Japão e México. Desta forma, o autor procurou evidenciar quais as políticas que merecem uma atenção especial, no que tange à realidade brasileira.

Na Espanha, segundo o estudo de Puga (2002), mostrou que o país vivia uma situação macroeconômica, em meados dos anos 1990, que em muitas situações se assemelha aos problemas vividos pelo Brasil: taxas de juros e déficit público elevados, inflação em alguns pontos percentuais acima do nível europeu, baixo crescimento do PIB e preocupação com o desemprego. Mesmo que, com relação ao desemprego, as taxas na Espanha (acima de 22%) fossem bastante superiores às existentes no Brasil (abaixo de 8%), os problemas de distribuição de renda são alarmantes neste segundo país. Desta forma, não por acaso, o apoio as Micro, Pequenas e Médias Empresas - MPMEs tem sido visto da mesma forma nos dois países, ou seja, como um importante mecanismo de geração de emprego e renda.

Sabendo da importância do segmento a política de incentivo na Espanha se destaca pela busca de instrumentos inovadores, aqui cabe destacar o programa de empréstimos participativos, sendo uma mistura de participação no capital social da empresa e de financiamento de longo prazo. Mesmo não admitindo a participação de terceiros na gestão da empresa, as exigibilidades estão subordinadas a quaisquer outros créditos, permitindo um aumento da capacidade de endividamento. De forma legal, os empréstimos têm o mesmo tratamento das ações. Vale ressaltar a criação dos fundos de securitização de ativos, com objetivo de dar liquidez aos empréstimos concedidos às MPMEs. Quanto às garantias dos empréstimos dos bancos, o governo espanhol adota um sistema de garantias solidárias,

No Japão, Puga (2002) revela que o apoio às MPMEs tem sido enxergado como uma maneira de recuperação e renovação da economia do país que, desde o final dos anos 1980, vem apresentando um número de fechamento de empresas superior ao de aberturas. Como base nessa realidade, a atual política do governo japonês para o segmento está voltada para a criação de empresas e para a promoção de inovações.

O incentivo no Japão às MPMEs se dá através dos bancos públicos especializados nesse segmento, esses estabelecem, diferenciação nos programas de apoio às novas empresas, isentando-as da exigência de garantias físicas. É surpreendente a experiência japonesa, no tamanho da penetração do crédito, das 4,84 milhões de empresas do país um terço obteve financiamento. Ainda cabe destacar a participação direta do governo no incentivo às cooperativas através do banco Shoko Chukin, controlado conjuntamente pelo setor público e por cooperativas. O governo federal japonês garante os riscos assumidos pelas instituições públicas locais.

Quanto a política mexicana de incentivo às Micro, Pequenas e Médias Empresas - MPMEs, comenta Puga (2002) que ela está relacionada à própria maneira como tem ocorrido a participação do país ao acordo do Nafta – Tratado Norte-Americano de Livre Comércio e ao forte ingresso de firmas estrangeiras. A intensificação do apoio ao segmento após a crise de 1994 veio como resposta à baixa geração de valor agregado nacional nas exportações. Os atuais programas estão direcionados principalmente para integrar as MPMEs às grandes empresas, dentro de uma estratégia de substituição de importações.

Como apoio ao segmento o México se destaca com o programa de desenvolvimento de provedores, o diferencial desse instrumento, é a rapidez como o crédito é concedido, os recursos são disponibilizados via Internet no mesmo dia da solicitação.

#### **2.4.2 Ambiente favorável às MPEs do Brasil**

Segundo o SEBRAE (Lei Geral da Micro e Pequena Empresa – Guia das Lideranças e Gestores) informa que no País, cerca de 40 milhões de pessoas trabalham na informalidade e 44 milhões dependem de assistência governamental para sair da faixa de extrema pobreza. Falta renda a essa grande parcela da população que, não tendo

emprego formal, público ou privado, também não dispõe de condições para montar o próprio negócio. É justamente aí que entra a importância do incentivo às micro e pequenas empresas que são grandes geradoras de trabalho no país. Como já foi mencionado anteriormente, estudos indicaram que 96% dos empregos criados entre 1995 e 2000 são provenientes de pequenas empresas.

O Brasil continuava, em 2005, sendo considerado entre as nações onde mais se criam negócios. O país se situa na sétima colocação entre os participantes do *Global Entrepreneurship Monitor- GEM*, organização que mede as taxas de empreendedorismo mundial. Nesse período registrou uma taxa de empreendedores iniciais de 11,3%. Com uma taxa de 10,1%, o Brasil ocupa a 5ª posição neste ranking considerado os empreendedores estabelecidos, o que sugere um crescimento dessa taxa desde 2002. Vale lembrar que a maioria desses negócios no Brasil é consideravelmente madura – aproximadamente 60% deles possuíam entre 10 e 15 anos, em 2005.

Heleno(2007), aponta que em pesquisa recente realizada em 2006 pelo *Global Entrepreneurship Monitor – GEM*, apresentou opiniões de especialistas e de empresários brasileiros sobre os principais fatores de inibição e estímulo da atividade empreendedora no País. Quanto aos fatores que inibem o empreendedorismo no Brasil, 70% das citações feitas pelos especialistas ouvidos pelo GEM, encontram-se em três condições: políticas governamentais, elevada tributação e o excesso de burocracia; apoio financeiro, a dificuldades de acesso a crédito e políticas de juros altos; e educação e treinamento, por não explorar o tema do empreendedorismo no ensino formal.

Quanto às condições favoráveis para se praticar atividades empreendedoras no Brasil a pesquisa revelou que em torno de 60% das opiniões dadas pelos especialistas consideram quatro fatores: clima econômico, especialmente o problema do desemprego; programas governamentais na esfera municipal, estadual e federal que oferecem programas de apoio ao empreendedorismo; normas culturais e sociais, a sociedade brasileira tem uma postura positiva em relação ao empreendedorismo; capacidade empreendedora, o brasileiro é bastante motivado, embora não tenha o domínio de técnicas gerenciais, foi o que evidenciou Heleno (2007).

No que diz respeito aos avanços obtidos pelos pequenos negócios brasileiros no campo das políticas públicas, a realidade enfrentada pelo segmento é crítica. Isso porque não existe uma relação equilibrada entre a micro e a pequena empresa e as grandes empresas, o que se reflete na competitividade do setor. A situação atinge, principalmente, aquelas empresas que estão diretamente expostas à competição desleal e

predatória das empresas que operam na informalidade, sendo que a maioria não tem fluxo econômico suficiente para suportar o peso da carga tributária e o custo burocrático da formalização. Assim, é de suma importância que seja desenvolvida uma ampla e ativa política pública de incentivo a esses pequenos negócios, as quais são de fundamentais ao desenvolvimento econômico e social do Brasil.

Insistir em tratar essas empresas como fonte arrecadadora compromete a sua competitividade e termina por inibir seu papel de geração de emprego e renda.

Apoiar as micro e pequenas empresas é de fundamental importância para o fortalecimento da economia local, principalmente, pela geração de emprego e renda para toda a população, afirma Mai (2006, p.24), conforme expressa:

Os grandes e novos fenômenos sócio-econômicos denominados de abertura de mercados, de globalização, de terceirização e outros, fazem com que surja um grande número de micros e pequenas empresas. Presencia-se a todo o momento, empregados desligarem-se de grandes empresas e dedicarem-se a empreender o seu próprio negócio. Entretanto, a atuação desses novos empreendedores tem demonstrado dados estatísticos alarmantes, que apontam taxas altas de mortalidade das empresas até o segundo ano de atividade.

Diante da posição desfavorável das micro e pequenas empresas, a Constituição Federal assegura entre os princípios da ordem econômica, o “tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País” (art. 170, IX). Além disso, determina que “A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-la pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei” (art. 179).

Dentro do arcabouço jurídico, destaca-se, ainda, o Programa de Recuperação Fiscal (REFIS), instituído pela Lei nº. 9.964, de 10 de abril de 2000, que visa o refinanciamento de débitos tributários e contempla condições favorecidas para micro e pequenas empresas. Também importante foi a edição do Estatuto da Microempresa e da empresa de Pequeno Porte (Lei nº. 9.841, de 5.10.1999) – que

dispõe sobre o tratamento jurídico diferenciado previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal.

O estatuto previu a criação do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, que tem como objetivo assessorar na formulação de políticas, programas e ações voltados para esse segmento empresarial. Dele participam 48 órgãos do governo e 47 entidades de representação e de apoio às microempresas e empresas de pequeno porte, tendo como presidente o Ministro de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Amaro e Paiva (2002, p. 14) destacam organismos de apoio à MPes:

No campo administrativo-gerencial, destacam-se as atuações do SEBRAE e do BNDES no fomento às atividades das micro e pequenas empresas. O SEBRAE executa o planejamento, coordenação e orientação de programas técnicos, projetos e atividades de apoio às MPes. É composto por um órgão central de coordenação (o SEBRAE Nacional) e 27 agentes, dotados de autonomia administrativa e financeira, que atuam em todos os Estados da Federação, além de ter a Agência de Promoção de Exportações (APEX).

A partir da preocupação do Governo Federal com a excessiva mortalidade das pequenas empresas, conforme evidencia Amaro e Paiva (2002), foi criado em 1990 o Programa de Geração de Emprego e Renda – PROGER -, coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, que conta com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT. Também foi criado em 1999 o Programa Brasil Empreendedor. Partindo do diagnóstico que, para o sucesso empresarial, era preciso melhorar a capacitação gerencial, facilitar o acesso ao crédito e prestar assistência após sua concessão, o programa tem como eixo central a capacitação, crédito e assessoria empresarial. Na capacitação estão envolvidos o Ministério do Trabalho, por meio do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador), o SEBRAE e o Banco do Nordeste. Os agentes responsáveis pelo crédito, por seu turno, são o BNDES, o Banco da Amazônia, o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste e a Caixa Econômica Federal, foi o que apontou estudo realizado pelo IBGE (2001).

Do ponto de vista institucional, também foram registrados avanços no segmento das MPes, que passou a ver o associativismo como um elemento de fortalecimento e um eficiente canal de interlocução junto aos governos e instituições, formando um alicerce para o seu crescimento. Assim, este segmento passou a contar a partir de 1988 com entidades representativas como o Sindicato das Micro e Pequenas

Empresas da Indústria – SIMPI, Sindicato das Micro e Pequenas Empresas do Comércio – SIMPEC, ambos com representação em várias Unidades da Federação, a Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas da Indústria – ASSIMPI, e a Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas do Comércio – ASSIMPEC.

Essas entidades participam do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, promovem seminários e congressos para debate das questões pertinentes a esses segmentos empresariais e buscam uma maior integração com os governos federal, estaduais e municipais, no sentido de propor parcerias como alternativas para o fortalecimento e crescimento deste segmento, foi o que constatou o estudo realizado pelo IBGE em 2001.

Ainda segundo o IBGE (2001), vários resultados dessa parceria entre os SIMPI/SIMPEC e o poder público foram alcançados; entre estes, destacam-se os convênios firmados com as Juntas Comerciais, as Secretarias Estaduais de Fazenda e a Receita Federal para a abertura de empresa em 24 horas e a abertura de agências da Caixa Econômica Federal e do Banco do Brasil, dentro dos SIMPI/SIMPEC. Outra grande conquista foi a inclusão das micro e pequenas empresas em processo de licitação das compras dos governos estaduais, cuja participação ocorre com a interveniência dos sindicatos.

Apesar da existência de inúmeras limitações ao funcionamento dos pequenos negócios no Brasil, cabe ressaltar a atuação de uma política governamental voltada para o estímulo às empresas de menor porte. No âmbito legal, destaque-se a instituição do SIMPLES – Sistema Integrado de Imposto e Contribuição das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, instituído pela Lei nº 9.317, de 5 de Dezembro de 1996, e alterado pela lei nº. 10.034, 24 de outubro de 2000, passo fundamental na simplificação e desburocratização do regime tributário desse segmento, o SIMPLES estabelece tratamento diferenciado nos campos dos impostos e das contribuições. Lages e Falcão (2002), afirma que:

O tratamento diferenciado de micro e pequenas empresas (MPE), ou de uma forma mais ampla de empreendimentos de pequeno porte, tem sido objeto de políticas públicas e de ações afirmativas dos governos de inúmeros países. Esse tratamento diferenciado deriva sua legitimidade não apenas da constatação da importância socioeconômica desse segmento, mas também do reconhecimento de que o mesmo capacitem para uma inserção

competitiva em economias cada vez mais abertas e globalizadas. Trata-se, portanto, do reconhecimento de que esse segmento enquadra-se no desafio da superação das desigualdades sociais e econômicas de cada país.

Em outubro de 2003, durante a comemoração da Micro e Pequena Empresa, o Sistema Sebrae realizou em todos os estados seminários para analisar os entraves ao desenvolvimento do segmento. Na ocasião, foram apresentadas dificuldades e debatidas propostas para tornar mais simples as atividades e o cotidiano das micro e pequenas empresas, bem como estímulos para seu crescimento. A proposta da Lei Geral se consolidou a partir desse debate.

A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa – Lei Complementar 123/06, com a designação de Estatuto Nacional de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, foi sancionada em 14 de dezembro de 2006. Essa lei é traduzida como uma política de desenvolvimento sustentável que envolve União, Estados, Distrito Federal e Municípios. O objetivo da nova lei é buscar promover a competitividade, reduzir a informalidade e incentivar à inovação tecnológica, para trazer benefícios para toda a sociedade. Tendo menos burocracia e mais oportunidades, a Lei Geral vai apoiar o desenvolvimento local por meio de uma série de incentivos aos investidores de menor porte.

A nova Lei se propõe fortalecer às pequenas empresas a fim de que possam contribuir para resolver problemas que afetam o país, como: combatendo à pobreza pela geração de empregos e melhor distribuição da renda; reduzindo a informalidade na contratação de mão-de-obra; interiorizando o desenvolvimento pela promoção de iniciativas locais e dos arranjos produtivos; incrementando as atividades produtivas nacional, com conseqüente ampliação de oportunidades e da base de arrecadação de impostos; simplificando e desburocratizando a justiça fiscal, que, inclusive, são os grandes objetivos da proposta de Reforma Tributária.

A Lei Geral pretende alcançar as empresas de todas as regiões, pois as micro e pequenas empresas representam 99% do setor de produção nacional e estão espalhada em todo o país.

Através da nova lei foram unificados os impostos federais, estaduais e municipais. No lugar de várias guias de recolhimento, com várias datas e cálculos diferentes, haverá apenas um pagamento, com data e cálculo único de quitação. Assim, além de menos burocracia, haverá redução da carga tributária.

A nova lei se propõe a facilitar o registro e legalizar as empresas, pois serão necessários menos comprovantes e documentos. Os órgãos responsáveis pela emissão de licença, alvará e autorizações de funcionamento, envolvidos na abertura e no fechamento de empresas, realizarão vistorias, podendo imediatamente fornecer Alvará de Funcionamento Provisório dos estabelecimentos.

A Lei Geral diz que os pequenos negócios terão mais facilidades para participar das licitações e vender para o governo da seguinte forma: nas licitações públicas está previsto que as compras de bens e serviços de até R\$ 80 mil serão feitas preferencialmente de pequenos negócios; será permitida a sua subcontratação por empresa de maior porte; haverá a possibilidade de fornecimento parcial de grandes lotes, permitindo às empresas de pequeno porte participação em licitações em condições de igualdade com as de maior vulto.

Com isso, a administração pública poderá realizar suas compras em empresas da própria região. Isso beneficia a economia local e estimula o desenvolvimento e a formalização dos negócios.

A nova lei permitirá que a micro e pequenas empresas tenham suas exportações desoneradas de diversos tributos, a exemplo do que ocorre com as grandes empresas.

Na nova lei foi criado o Consórcio Simples, tipo de associação empresarial com o qual os pequenos negócios poderão juntar forças para competir e ganhar mercado, ou seja, poderão se associar, na busca de ganhos de escala, competitividade e acesso a novos mercados. Com maior poder de negociação, a micro e pequenas empresas poderão comprar e vender melhor, como se faz hoje por meio das centrais de negócios.

Outro incentivo fundamental para as MPEs é o acesso ao crédito assunto que se abordará no próximo item.

### **2.4.3 Crédito**

Quanto a importância do microcrédito há de se evidenciar, a experiência do economista bengalês Mohamed Yunus, 65 anos, banqueiro de Bangladesh, detentor do

Prêmio Nobel da Paz de 2006, que procurou facilitar o crédito para as pessoas pobres, através do seu banco o *Grameen Bank*

O interesse do economista pelo crédito iniciou em 1976, quando ele emprestou o equivalente a 26 dólares a 42 mulheres que faziam cadeiras de bambu, o que as ajudou a comprar mais matéria-prima, conforme retrata em seu livro *O Banqueiro dos Pobres* (1997).

“Erradicar a pobreza pode nos dar uma paz real” afirmou Muhammad Yunus (1997). É possível ajudar a população miserável do mundo. Esta foi a iniciativa de Mohamed Yunus, que procurou facilitar o crédito para as pessoas pobres, através do seu banco o *Grameen Bank* (Banco de Aldeia).

O banqueiro estudou Economia nos EUA, e começou a emprestar dinheiro de seu próprio bolso a pessoas pobres em Bangladesh que não tinham acesso a linhas de crédito convencionais. O sistema de empréstimos desenvolvido por Yunus foi de valores quase irrisórios ajudando milhões de miseráveis em Bangladesh que, de outra maneira, não teriam acesso a crédito no sistema bancário.

Este sistema fundamenta-se em dois princípios: em primeiro lugar, substituiu-se a desconfiança bancária típica (avalistas, contratos com letras pequenas, fiadores, garantias...) por confiança pura e simples. Em segundo lugar, ao fato de que a pressão social de um grupo de co-avalistas é mais eficaz que qualquer formalidade jurídica.

Na década de 80, contando com apoio governamental, Yunus criou o *Grameen Bank*. A reação das autoridades bengalesas ao sistema de Yunus (quando ele tornou-se visível) foi radical: chegando os burocratas a afirmar que: “não se pode emprestar dinheiro para pobres”. Vencendo toda pressão do sistema de crédito proprietário, Yunus insistiu apresentando os fatos: a taxa de inadimplência do sistema do Banco da Aldeia foi de 2%, era mais baixa do que a de qualquer outro banco em Bangladesh.

Desta forma, o Banco foi formalizado e passou a ter em dezembro de 2001 cerca de 13 mil funcionários em 1.175 agências e atuava em 40 mil aldeias. Até o final de 2001, concedeu mais de US\$ 3,5 bilhões de empréstimos, financiou a aquisição de 546 mil casas próprias e naquele ano contava 2,4 milhões de clientes, sendo 94,8% de mulheres. Hoje são mais de 6,5 milhões de pessoas que contam com empréstimos do banco, e a devolução chega a quase 99%. Esse resultado contrariou as previsões

pessimistas e a inadimplência é mínima. Cerca de 90% do banco pertence a bengalese, os quais pedem empréstimos, depositando e confiando no banco.

O *Banco Grameen* inovou ao priorizar as mulheres mais necessitadas na sociedade bengalesa. Sendo 96% dos empréstimos concedido às mulheres da zona rural do país, um dos mais pobres de mundo, com 146 milhões de habitantes.

Para uma sociedade islâmica ortodoxa, onde as mulheres se casam muito cedo, têm muitos filhos e sofrem com o analfabetismo e machismo, o microcrédito está provocando uma mudança gradual ao dar poder a elas.

Isso demonstra que é possível fornecer empréstimos e até planos de previdência e poupança com pouquíssima margem de lucro e, assim, modificar o padrão cultural e econômico de países pobres.

Esse sistema já foi copiado e adotado em mais de 50 países. Calcula-se que 100 milhões de pessoas, em todo o planeta, tenham sido beneficiadas por algum microcrédito.

Pinheiro e Moura (2001), aborda que no Brasil, o mercado de crédito às MPMEs, apresenta além das restrições de recursos, problemas de informações assimétricas que dificulta a concessão de financiamentos. Isso por parte das empresas, a carência de registros contábeis e de informações financeiras, sendo esta a maior nas MPMEs. Da parte dos bancos, os custos administrativos e de monitoramento das firmas por montante emprestado são maiores quanto menor é o valor dos créditos concedidos, desestimulando o apoio ao segmento. Estas barreiras ao crédito acabam dificultando uma avaliação apropriada da viabilidade dos investimentos e colocando um peso excessivo na exigência de garantias.

As dificuldades em se obter garantia para os empréstimos concedidos também são maiores nas MPMEs. Em muitas dessas empresas, a maior parte dos ativos é intangível, constituído pelo conhecimento tecnológico adquirido, sendo o ativo fixo relativamente baixo. Nesse sentido, o Japão tem um programa interessante de ser analisado, que é o de apoio a novas empresas com alto potencial de crescimento, em que a exigência de garantias físicas é substituída por *warrant bonds* emitidas pelas firmas.

No Brasil, a sociedade de garantia solidária está autorizada desde 5 de outubro de 1999, pela lei 9.841, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de pequeno porte. Tendo a forma de sociedade anônima, os sócios investidores colocam recursos à disposição dos sócios participantes. Os sócios investidores podem ser pessoas físicas ou jurídicas que farão aportes de capital na sociedade com o objetivo de auferir

rendimentos. Os sócios participantes têm que ser constituídos, exclusivamente, por microempresas e empresas de pequeno porte, não podendo o seu número ser inferior a 10, nenhuma delas pode ter mais de 10% do capital social Hentz (2000).

Segundo Puga (2002), constituir um sistema de garantias solidárias semelhante ao espanhol envolve, além das sociedades de garantia solidária, a existência de instituições que avalizem as garantias oferecidas por essa sociedade. Nesse caso, seria de interesse a utilização dos já existentes fundos de aval: FGPC (Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade) do BNDES; Fampe (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas) do Sebrae; e Funproger (Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda), criado no âmbito do Programa Brasil empreendedor e administrado pelo Banco do Brasil. O grande desafio, neste caso, estaria em coordenar esses fundos. O BNDES e o Sebrae, através de um acordo de cooperação, deu o primeiro passo nesse sentido, que prevê a utilização do FGPC e do Fampe no apoio a arranjos produtivos locais.

Cabe uma reflexão sobre a experiência do microcrédito no Brasil. Há uma ampla discussão por parte da sociedade brasileira quanto às taxas de juros praticadas no mercado financeiro nacional, sejam aquelas estipuladas pelas autoridades monetárias ou as do setor privado. O Brasil tem a maior taxa de juros real do mundo, praticamente o dobro da mais alta, foi o que afirmou Néri e Barboza, no seu artigo - Experimentando o microcrédito (2005). Além disso, o Brasil tem uma das menores relações crédito sobre o PIB – Produto Interno Bruto dos países em desenvolvimento.

Como já foi mencionado anteriormente, o crédito em si não gera oportunidades, mas viabiliza a realização de oportunidades de negócios já existentes, e sendo eficiente, apóia o crescimento da produtividade da economia, como evidencia a experiência do CrediAMIGO.

Conforme Néri e Barbosa (2005), o CrediAMIGO é uma experiência praticada no Brasil, através do Banco do Nordeste, sendo este o maior programa de crédito produtivo popular no Brasil. Hoje, o programa oferta sozinho mais microcrédito do que todos os outros programas nacionais juntos. Permite o acesso dos produtores pobres ao crédito, graças à metodologia de aval solidário, em que três a dez microempresários formam um grupo que se responsabiliza pelo pagamento integral do empréstimo. A falta de capacidade do empreendedor de baixa renda de oferecer garantias e colaterais físicos, que o impede de tomar crédito convencionalmente, é compensada por esse compromisso coletivo. Segundo o BNB, em 2004, a taxa de

inadimplência foi de 0,84%. Em 2004 foi emprestado R\$ 441 milhões em 508 mil empréstimos. A maior parte da clientela se concentra na área do comércio (92%). Outra característica dos clientes são que 66% deles têm menos de quatro anos de escolaridade, 585 possui renda familiar inferior a R\$ 1.000 e 61% são mulheres. Segundo pesquisa do próprio programa, em dezembro de 2004 a estimativa do mercado de microcrédito na área atendida era de 2,2 milhões de demandantes e o CrediAMIGO atendia 163 mil clientes.

O BNDES tem como uma de suas ações prioritárias a promoção do crescimento das micros, pequenas e médias empresas do país. Isso se dá por intermédio de condições especiais de financiamento. Segundo dados do BNDES, em 2001, os desembolsos para as micro e pequenas empresas alcançaram R\$ 4,2 milhões, que, somados aos R\$ 1,6 milhões para as médias empresas totalizam R\$ 5,8 milhões. Entre outros programas específicos desse órgão, cabe destacar o relevante papel do Programa de Crédito Popular (PCPP) (oferta de microcrédito), é o que afirma Néri e Barbosa (2005).

Segundo a Organização Internacional do Trabalho - OIT, em 2000, havia no Brasil em torno de 6 milhões de clientes prováveis de microcrédito com uma demanda de aproximadamente de R\$ 11 bilhões, porém nessa mesma época as instituições de microcrédito somente atendiam cerca de 115 mil clientes com uma carteira ativa de R\$ 85 milhões, é o que esclarece Néri e Barbosa (2005).

O relatório do Ministério do Desenvolvimento aponta que em 2000 foram realizadas 863.000 operações de crédito pelo BNDES, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil, envolvendo recursos da ordem de R\$ 15,5 bilhões para micro, pequenas e médias empresas. Em 2001, essas mesmas instituições financeiras efetuaram 1.223.529 operações de crédito, envolvendo R\$ 13,9 bilhões. Ao todo, foram realizadas 2,08 milhões de operações de crédito, com recursos da ordem de R\$ 29,4 bilhões. Ainda é pouco, mas não há como negar o avanço na oferta de financiamentos para firmas de menor porte.

E recentemente com a implantação da Lei Geral do Simples o crédito e a tecnologia, será mais fácil e barato conseguir financiamentos com prazos maiores de quitação, já que as microfinanças serão fortalecidas pelo microcrédito e pelo cooperativismo de crédito. Em relação à inovação tecnológica, está previsto que no mínimo 20% dos recursos públicos voltados para pesquisa, desenvolvimento e

capacitação tecnológica serão investidos em micro e pequenas empresas. Porém, para que isso aconteça, a articulação com as instituições locais é fundamental.

## **2.5 Empreendedorismo e o Perfil Empreendedor**

### **2.5.1 Empreendedorismo**

Tanto em grandes quanto em pequenas empresas, muitas oportunidades estão disponíveis para aqueles que desenvolvem uma importante habilidade: a capacidade empreendedora que leva a formar uma nova organização de valor, (HISRICH: 1994).

Empreendedores geram novas idéias e as transformam em empreendimentos, (TIMMONS, 1994), (BATEMAN, 1998). Porém, a capacidade empreendedora frequentemente é mal interpretada.

As micro e pequenas empresas possuem características que propiciam o potencial empreendedor. Elas têm grande importância para o país. Contribuem com grande volume de renda nacional e oferecem condições excepcionais à medida que conseguem gerar novos empregos, criar ou implementar inovações (SCHUMPETER, 1978). No Brasil, de acordo com dados do IBGE, os pequenos negócios representam 99% das empresas brasileiras, 56% dos postos de trabalho, 42% da massa salarial, 20% do PIB, 17% do fornecimento para o governo e 2% das exportações. Os números são impressionantes: as micros e pequenas empresas, em todo o Brasil, somavam 4,8 milhões de estabelecimentos que operam nos setores da indústria, comércio e serviços, de acordo com os últimos dados disponíveis, de 2002, do IBGE. Segundo o presidente do SEBRAE, Paulo Okamoto, somado ao universo de empresas registradas no país com os negócios informais este número eleva-se para 9,5 milhões, um número bastante expressivo.

Segundo os dados oferecidos pelo Departamento Nacional de Registro do Comércio – DNRC, o número de micro e pequenos negócios brasileiros registrados no período de 1985 a 2005 foram de 8.915.890 novas empresas.

Além do número expressivo apresentado, é importante analisar um outro dado: nas últimas décadas o segmento dos pequenos negócios foi o que cresceu de maneira mais consistente, demonstrando grande capacidade produtiva e agilidade.

Mesmo sendo disperso esses pequenos e microempreendedores têm força e possuem características importantes para se adaptarem num tempo de intensas mudanças, inicialmente porque eles não perdem tempo, instalam-se rapidamente e começam a faturar logo, resolvendo os problemas que aparecem da maneira mais ágil possível. Tem necessidade de faturamento imediato, na maioria das vezes o empresário/empreendedor abre seu pequeno negócio investindo um mínimo de capital e conseguindo colocar seus produtos ou serviços no mercado em tempo bem menor do que os grandes e megaempreendimentos. O resultado é que elas se tornam empresas bem mais flexíveis, com maior capacidade de se adaptarem, com maior facilidade, às circunstâncias. O que melhor pode ilustrar a força dos pequenos, no Brasil, é sua capacidade de superar as dificuldades.

A pesquisa do GEM, revela que os empreendedores iniciais mostram-se mais positivos do que os empreendedores estabelecidos e os não-empreendedores. Quanto a isso, interpreta a diretora técnica do SEBRAE-AL que o empreendedor brasileiro, de forma geral, reconhece boas oportunidade para empreender.

As pessoas se tornam empreendedores independentes por causa do desafio, do lucro potencial e da enorme satisfação que eles esperam encontrar pela frente (Bateman, 1998). As pessoas que iniciaram um negócio próprio estão buscando qualidade de vida melhor do que poderiam ter numa grande empresa. Buscam independência e quer se sentir parte da ação. Sentem-se muito satisfeito em construir algo, ver alcançar sucesso e observar o mercado apreciar suas idéias e seus produtos.

O momento é adequado para iniciar novos empreendimentos atualmente. Serwer (1994, p. 42-60) afirma que:

“Essa é uma ótima época para se iniciar um novo empreendimento (...) entramos numa era particularmente fértil para a capacidade empreendedora (...) ( essa é) uma era em que as organizações ágeis e muitas vezes menores terão melhor desempenho. Nesse novo ambiente, os empreendedores florescerão tanto quanto no tempo do início da era industrial”.

Fatores presentes no ambiente também desempenham papel importante na criação dos negócios, como é o caso do dinheiro. Quando aumenta o fornecimento de dinheiro e de empréstimos bancários aumenta, um número maior de pretendentes a empréstimos pode obter fundos. O resultado é um aumento na taxa de abertura de negócios, o inverso também é verdadeiro. Outros fatores como crescimento econômico real e um desempenho positivo do mercado de ações conduzem ao aumento do número de candidatos potenciais e de fonte de capital para abertura de novos negócios. Porém, a economia é uma faca de dois gumes: esses mesmos fatores têm efeito de longo prazo nas falências dos negócios (Altman, 1983). Sob boas condições, muitos aspirantes a empreendedores alcançam sucesso rapidamente. Porém os ciclos econômicos dizem que as condições favoráveis se modificarão. Para obter sucesso, os empreendedores têm de ter a visão e o talento para sobreviver quando o ambiente se torna hostil.

A viabilidade de uma idéia de negócio não é tanto função de setor em que a empresa está contida, mas sim das capacitações e dos desejos do empreendedor e da qualidade da oportunidade.

Segundo Bateman (1998), dentro das capacitações incluem a competência técnica, competência em negócios, os contatos que possam favorecer o negócio, capital, tempo e comprometimento. As pessoas tenderão a se comprometerem e alcançarão o sucesso se realmente amarem sua idéia e o trabalho para realizá-la. Devem também estar dispostos e disponíveis para entrar em ação. Aqueles que ficam esperando por uma idéia perfeita, ou preocupado com os riscos envolvidos, nunca agirão e por isso nunca terão sucesso como empreendedores.

Os empreendedores vêem oportunidades de muitas maneiras. É importante para os iniciantes estarem vigilantes, conversar com consumidores, com pessoas de negócios correlatos e com pessoal técnico; monitorar e avaliar constantemente os produtos no mercado; e pensar sobre as necessidades corrente que podem ser satisfeitas de modos e de que maneira os produtos atuais podem ser aperfeiçoados.

Segundo os autores Timons (1994) e Bateman (1998), as características comprometimento e determinação, liderança, obsessão por oportunidades, tolerância ao risco, ambigüidade e incerteza, criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação e motivação para a excelência, são características que devem estar presente nos empreendedores. Bateman, (1998, p.219) mostra que:

Um administrador que tem uma nova idéia para aproveitar uma oportunidade de mercado ou uma solução inovadora precisará de outros na organização que se engajem ou assumam um compromisso com ela. Em outras palavras, o administrador precisa construir uma rede informal de aliados que apoiem e auxiliem a implementar sua idéia.

Conforme pesquisas aplicadas sobre o tema empreendedorismo, constata que o povo brasileiro é uma nação empreendedora, para que esta vocação natural possa concretizar para mudar a realidade brasileira, necessita de aprimoramento técnico dos empreendedores para que seus negócios sobrevivam no mercado e alcance sucesso. Conhecer o perfil do empreendedor faz parte do aprimoramento técnico, pois são habilidades que podem ser desenvolvidas nos empreendedores, no próximo tópico tratará sobre o assunto.

### **2.5.2 O perfil empreendedor**

Dizem que empresários nascem, não se fazem, entretanto se tem a firme consciência de que eles podem ser desenvolvidos e que potencial empresarial é uma qualidade muito comum entre a população em geral.

O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos materiais. Sobre este assunto, são esclarecedoras as palavras de Schumpeter (1949 apud RBA - Ano XI, nº 34 Set/ 2001, p.41).

Segundo McClelland (1961) o empreendedor é alguém que controla uma produção não apenas para si, mas para os outros. O autor menciona que algumas pessoas, mesmo não tendo montado um negócio, têm perfil empreendedor, porque não temem em correr riscos, têm alta necessidade de realização social e motivação para gastarem energia no que executam. Para o autor a associação entre a necessidade de realização e o êxito das características comportamentais é de muita importância para o crescimento econômico das pessoas.

De acordo com Bateman (1998), a capacidade empreendedora é a ação de formar novas organizações. Empreendedor independente é considerado a pessoa que inicia uma nova organização. Geralmente esses negócios são fundados por pessoas

inovadoras que deixam a organização em que trabalhavam para iniciar empresas que produzem e vendem produtos semelhantes. São considerados empreendedores internos criadores de novos empreendimentos que trabalham dentro dos limites das empresas pelas quais são contratados.

Segundo Greatti (2003, p. 69-70) por volta de uns vinte anos incluindo os anos 80, a abordagem comportamentalista dominou o estudo do empreendedorismo, atraiu a atenção de outras ciências, crescendo e espalhando-se por quase todas as áreas de conhecimento. Conforme expressa:

[...] no estágio atual de conhecimento sobre o empreendedorismo, sabe-se que ajudar os empreendedores a identificar as características que devem ser aperfeiçoadas, é um fator muito importante para o desenvolvimento pessoal em busca do sucesso empresarial.

Um dos principais incentivadores da difusão do empreendedorismo no Brasil foi o SEBRAE através do projeto PNUD/BRA/00/32 – SEBRAE-EMPRETEC, firmado no âmbito do Acordo Básico de Assistência Técnica entre o Governo Brasileiro e a Organização das Nações Unidas, um dos melhores programas do de capacitação do mundo, e o “Jovem Empreendedor”, são alguns dos exemplos de ações executadas pelo SEBRAE na área. Por meio do programa 13 mil professores e 300 mil alunos aprenderam os princípios do empreendedorismo nos Seminários do Empretec.

O objetivo dos Seminários foi ensinar como identificar o potencial empreendedor; como desenvolver habilidades-chaves empreendedoras, desenvolver as características de comportamento do empreendedor e buscar identificar oportunidades e recursos.

Uma das mais importantes pesquisas das raízes psicológicas sobre o empreendedorismo foi exposta no início dos anos 60 por David McClelland, nela ele identificou dez características empreendedoras que serviram de base para os seminários do Empretec que foram trabalhadas conforme se apresentam abaixo:

1. Busca de oportunidade e iniciativa, onde esta, procura fazer as coisas antes de ser solicitado ou antes de forçado pelas circunstâncias; procura expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços; busca aproveitar as oportunidades fora do comum para começar um negócio obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência;

2. Correr riscos calculados, a qual procura avaliar as alternativas e calcula riscos deliberadamente; procura agir para reduzir os riscos ou controlar os resultados; se coloca em situações que implicam desafios ou riscos moderado.

3. Exigência de qualidade e eficiência encontra-se maneira de fazer as coisas melhor, mais rápidas, ou mais barato; age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência; desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho, atenda a padrões de qualidade previamente combinados;

4. Persistência, ter atitude diante de um obstáculo significativo; age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo; procura assumir responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos;

5. Comprometimento, faz-se necessário um sacrifício pessoal ou dedica um esforço extraordinário para completar uma tarefa; colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho; se esmera em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do lucro a curto prazo;

6. Busca de Informações, o empreendedor dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores ou concorrentes; investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço; consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial;

7. Estabelecimento de metas, estabelece-se metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal; define metas de longo prazo, clara e específica; estabelece objetivos de curto prazo, mensuráveis;

8. Planejamento e monitoramento sistemáticos, planeja-se dividindo tarefas de grande porte em pequenas com prazos definidos; constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais; mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões;

9. Persuasão e rede de contatos, utiliza-se estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros; utiliza pessoas-chaves como agentes para atingir seus próprios objetivos; age para desenvolver e manter relações comerciais;

10. Independência e autoconfiança, busca autonomia em relação a normas e controles de outros; mantém seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores; expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

Para Longenercker, Moore e Petty (1998, p. 9-11) são três as características básicas que identificam o espírito empreendedor, a saber: necessidade de realização, disposição para assumir riscos e autoconfiança.

Resumindo o empreendedor é aquele que identifica oportunidades, tem visão de futuro, tem coragem de assumir riscos, tem iniciativa e criatividade, sente paixão pelo que faz e aceita a possibilidade de fracasso. Essas são segundo especialistas da área, algumas das condições indispensáveis para ser um bom empreendedor.

As pesquisas evidenciam que os empreendedores de sucesso são pessoas livres, independentes que vêm os problemas inerentes a um novo negócio, mas acreditam nas suas habilidades pessoais para solucionar tais problemas.

Os autores Dutra e Previdelli (2003), sentiram dificuldades para uma descrição exata do perfil do empreendedor diante das diversas características ou estudar suas atitudes com base na literatura existente. Verificou-se que era possível separar estas características em fatores psicológicos e sociológicos, e fatores ambientais ou econômicos, determinantes das ações empreendedoras. Como resultado os autores elaboraram o quadro abaixo, na qual constam os principais fatores destacados na literatura.

Quadro 1 - Fatores Psico-Sociais, Ambientais e Econômicos da Atitude Empreendedora de Sucesso.

FATORES PSICO-SOCIAIS	FATORES AMBIENTAIS E ECONÔMICOS
Iniciativa e Independência	Capacidade de trabalhar grupos de apoio
Criatividade	Capacidade de buscar investidores
Persistência	Capacidade de superar obstáculos pela conjuntura econômica
Visão de longo prazo	Capacidade de trabalhar com escassez financeira
Autoconfiança e otimismo	Capacidade de superar obstáculos burocráticos do meio externo
Comprometimento	Capacidade para boa escolha da localização
Padrão de excelência	Maior utilização da tecnologia
Persuasão	Conhecimento do mercado e capacidade de utilizá-lo
Necessidade de realização	Construção de Rede de Informação e Capacidade de utilizá-la.

Fonte: Dutra (2002)

Existem algumas diferenças e similaridades entre o administrador e o empreendedor. O que fala Dornelas (apud RBA - Ano XI, nº 34 Set/ 2001, p.43). Ele revela que o empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que, juntas a características sociológicas e ambientais, permitem a criação de uma nova empresa. Ainda segundo Dornelas observa que “o empreendedor é um administrador, mas com diferenças consideráveis em relação aos gerentes ou executivos de organizações tradicionais, pois os empreendedores são mais visionários que os gerentes”.

Os fatores que diferencia o empreendedor de sucesso do administrador comum é o constante planejamento a partir de uma visão de futuro. O processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novos empreendimentos, porque é um processo de criação de algo novo, de valor, requer devoção e comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer, requer ousadia, necessita-se que assumam riscos calculados, que tomem decisões críticas e que não se desanime com as falhas e erros, Dornelas (2001).

### **3. METODOLOGIA**

#### **3.1. Definição da Amostra**

A presente pesquisa selecionou uma amostra dos cadastros empresariais da Confederação Nacional dos Municípios (CNM) um número de micro e pequenas empresas escolhidas aleatoriamente, foram constituídas e baixadas no período de 2001 a 2005. As empresas escolhidas foram dos setores comercial, industrial e de serviço, onde se aplicou um mesmo questionário tanto para as empresas ativas quanto para as extintas, com o intuito de compará-las e identificar os fatores que levam as empresas a obterem sucesso e/ou insucessos nos primeiros anos de sua existência. A amostra resultante é constituída de 129 empresas, sendo 82 ativas e 27 extintas, conforme detalhada a seguir.

Para o processo de amostragem e especificação do tamanho da amostra, três fatores foram determinantes: a) dificuldade de acesso a informações sobre as empresas para a implementação dos questionários; b) resistência por parte dos empresários em responder o questionário; c) limitação orçamentária de recursos próprios para aplicação dos questionários; d) tamanho do erro amostral aceitável.

Para identificar a população de empresas ativas a ser estudada, optou-se pela relação das micro e pequenas empresas da cidade de Picos/PI, fornecida pela Confederação Nacional dos Municípios – CNM, que tinha como objetivo pesquisar e avaliar as empresas optantes do Simples Federal, cujo cadastro constava 1.497 empresas desse segmento. Entretanto, foram selecionadas 382 micro e pequenas empresas constituídas no período de 2001 a 2005 que se enquadram, conforme segue:

- a) Possuir o registro no Cadastro de Empresas da Junta Comercial do Estado do Piauí;
- b) Estiver enquadrada como atividade comercial, serviço ou indústria conforme a Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE;
- c) Possuir o CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica junto a Receita Federal;

- d) Estar sujeita ao regime jurídico das entidades empresariais, excluindo-se, portanto, órgãos da Administração Pública Direta e Instituições Privadas sem fins lucrativos;

Assim, das 382 micro e pequenas empresas constituídas no período de 2001 a 2005, foi retirada uma amostra de 100 empresas ativas, escolhidas aleatoriamente, sendo que apenas 82 destas se dispuseram a fornecer as informações necessárias<sup>1</sup>. Para identificar o endereço só foi possível mediante consulta ao site da Receita Federal, uma vez que a relação fornecida pelo CNM – Cadastro Nacional dos Municípios forneceu apenas a Razão Social e o número do CNPJ.

A indisponibilidade de informação por parte dos órgãos oficiais se constituiu em um entrave a ser transposto para a consecução desta pesquisa. Inicialmente se buscou estas informações junto ao IBGE, à Secretaria da Fazenda do Estado do Piauí, à Junta Comercial do Estado do Piauí e à Secretaria Municipal de Finanças de Picos (PI), sem sucesso, pois, esses órgãos não dispunham das informações reais requeridas, uma vez que nem todas as empresas que fecham dão baixas, portanto os referidos órgãos não dispõem de tais informações.

Em virtude da falta de informações sobre as micro e pequenas empresas extintas, junto aos órgãos competentes, a solução se deu através de pesquisa junto aos profissionais da área de contabilidade fixados na cidade de Picos. Inicialmente fez-se contato com o Conselho Regional de Contabilidade do Estado do Piauí – CRC/PI na tentativa de sensibilizar os profissionais contábeis em colaborar com a pesquisa. Porém, o Conselho não se sentiu confortável em autorizar estes profissionais a fornecer tais informações, alegando questão ética. Em virtude do empecilho, e como era a única alternativa viável, fez-se contato individualmente com cada responsável de escritório de contabilidade da cidade. Na oportunidade os profissionais ficaram sensibilizados devido à relevância da pesquisa e, mantido o sigilo e não identificação da microempresa até consulta ao ex-proprietário para permitir a identificação, a questão da ética ficou preservada e resolveram colaborar fornecendo as informações necessárias. Durante o mês de novembro/07, foram visitados 17 (dezesete) escritórios de

---

<sup>1</sup> De acordo com Oliveira e Gracio (2005), o tama

no amostral ( $n$ ) seria obtido a partir da seguinte equação:  $n = N.n_0 / (N + n_0)$ , onde  $n_0 = 1/\varepsilon^2$ , e  $\varepsilon$  define o erro amostral. Portanto, o tamanho amostral  $n = 82$  é obtido com erro amostral de  $\varepsilon = 9,7\%$ .

contabilidade, na oportunidade apresentou-se o cadastro das empresas abertas de 2001 a 2005, para que fosse identificada apenas se determinada empresa estaria fechada ou não no respectivo período. Devido à contribuição dada pelos profissionais da área de contabilidade, foi possível chegar a uma população de 88 empresas extintas no período de 2001 a 2005, onde se extraiu uma amostra de 40 empresas, sendo que somente 27 ex-proprietários aceitaram responder à entrevista.

Uma vez identificada à população e extraída a amostra base da pesquisa, iniciou-se o processo de coleta de dados.

Para testar o instrumento de coleta de dados foram feitas 3 (três) entrevistas com proprietários de empresas ativas e 3 (três) com ex-proprietários de empresas extintas, com o objetivo de validarem os instrumentos de pesquisa, no que diz respeito a sua aplicabilidade, utilidade e eficácia na coleta de informações.

Validado o instrumento de coleta de dados, o formulário foi aplicado ao restante da amostra através de visitas às micro e pequenas empresas. Nas empresas ativas os questionários foram aplicados pela própria pesquisadora e pelos alunos do Curso de Administração de Empresa da Universidade Estadual do Piauí – UESPI, campus de Picos. Foram 46 (quarenta e seis) alunos que estiverem envolvidos com a pesquisa de campo<sup>2</sup>.

A dificuldade se deu para localizar o endereço dos ex-proprietários das empresas extintas. Para solucionar este problema serviu-se de intensa consulta ao serviço auxílio da lista telefônica na busca dos ex-proprietários. Após concluir esta etapa, fez-se contato com cada ex-proprietários para agendar as visitas e aplicar os questionários<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> O trabalho de coleta de dados servia como atividade complementar como parte da formação acadêmica dos alunos envolvidos.

<sup>3</sup> Ver em anexo.

### 3.2 Modelo Econométrico.

Para atingir os objetivos, a estratégia metodológica do presente estudo é o de formular em modelo econométrico pelo qual permita identificar e quantificar conjuntamente os principais fatores determinantes que levam uma empresa a obter insucesso durante os primeiros anos de sua existência. Para tanto, a formulação metodológica será baseada em modelos econométricos, de acordo com a disponibilidade e formato das variáveis sobre o perfil da empresa e do empreendedor. As especificações econométricas serão do tipo discretas probabilísticas, através de um modelo binário, aqui escolhida a hipótese Probit. A literatura é imprecisa entre a escolha das hipóteses Probit e Logit. Baltagi (2001, p.377), por exemplo, afirma que há pouca base teórica para tal escolha, em virtude da estreita similaridade das distribuições cumulativas normal e logística. Assim sendo, a especificação geral assumirá a seguinte forma:

$$Y_i = \beta'X_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Onde  $Y_i$  é a variável binária e  $X_i$  um vetor de variáveis de controle, tais como descritas no quadro 2 abaixo.

Uma vez estimado o modelo (1) pelo método de Máxima Verossimilhança, com otimização obtida por um método numérico iterativo, obtém-se as estimativas, que determinarão a probabilidade de ocorrência de sucesso da variável binária, ou seja:

$$P(y = 1/x_0) = G(\beta'X_0) \quad (2)$$

Onde,  $G(\cdot)$  é função cumulativa de distribuição normal padrão, cujo valor é ditado no ponto de escolha dos valores das variáveis, respostas  $X_0$ .

Quadro 2: Variáveis utilizadas no modelo

<b>Variável Dependente</b>	<b>Descrição</b>
Y	Dummy que assume valor 1 se a empresa foi extinta e 0 caso contrário
<b>Variáveis controles</b>	
X <sub>1</sub>	Quantidade de empregados sem ser familiares
X <sub>2</sub>	<i>Dummy</i> que assume valor 1 se a empresa possui sócios e 0 caso contrário
X <sub>3</sub>	<i>Dummy</i> que assume valor 1 se a empresa possui no mínimo 6 meses de planejamento e 0 caso contrário
X <sub>4</sub>	Indica valor 1 se o proprietário possui conhecimento sobre a empresa e 0 caso contrário.
X <sub>5</sub>	Indica valor 1 se o proprietário admite ter experiência e 0 caso contrário.
X <sub>6</sub>	<i>Dummy</i> que assume valor 1 se o proprietário é casado e 0 caso contrário.
X <sub>7</sub>	<i>Dummy</i> que assume valor 1 se o proprietário possui menos de 25 anos e 0 caso contrário
X <sub>8</sub>	<i>Dummy</i> que assume valor 1 se o proprietário tem escolaridade além do 2º grau e 0 caso contrário
X <sub>9</sub>	<i>Dummy</i> que assume valor 1 se a empresa possui familiares trabalhando na empresa e 0 caso contrário
X <sub>10</sub>	Indica valor 1 se a origem do capital é próprio ou pelo menos maior parte e 0 caso contrário.

$X_{11}$	<i>Dummy</i> que assume valor 1 se o proprietário é do sexo masculino e 0 caso contrário.
$X_{12}$	Indica valor 1 se o motivo da abertura foi oportunidade e 0 caso contrário.
$X_{13}$	Indica valor 1 se a mão de obra utilizada é ótima e 0 caso contrário.
$X_{14}$	Indica valor 1 se a empresa recebeu ajuda profissional e 0 caso contrário.

A partir deste modelo, vários cenários serão realizados tendo por base pré-fixações das variáveis de controle. Com base neste modelo permite-se estabelecer expectativas quanto aos efeitos das variáveis sobre o fenômeno a ser explicado, ou seja, probabilidade de a empresa vir a ser extinta.

Inicialmente, espera-se que quanto maior o número de empregados, maior seja a produção e com tendência a maiores lucros da empresa, diminuindo a probabilidade de extinção da mesma.

A variável sócios é outro fator explicado de extrema importância. Se a empresa possuir sócios, há a expectativa de que menor será a probabilidade dessas empresas falirem ou desativarem, já que se pressupõe que com aumento da capacidade de gerenciamento estes irão trazer maiores investimentos para a empresa, similarmemente, espera-se que empresas que projetaram suas aberturas com no mínimo seis meses tenham menos chances de obterem insucessos, bem como quanto ao fator conhecimento, pois, espera-se que os dirigentes das empresas que conheçam o volume, o capital de giro e os custos das empresas, a probabilidade dessas empresas desativarem suas atividades seja menor, juntamente com o fator experiência, que mostra se o proprietário possuía ou não experiência no ramo de atividade a qual a empresa se enquadra, então se supõe que a empresa a qual o proprietário já tinha conhecimento sobre o ramo tenha menos chance de chegar a falência.

Com relação a variável idade, que indica se o proprietário tem menos de vinte e cinco anos de idade, espera-se que este não tenha muita experiência e não tenha

muita maturidade para administrar uma empresa, então a probabilidade dessas empresas falirem tende a ser maior.

Referente à variável que indica o nível de escolaridade do empreendedor, supõe-se que a empresa venha a ter uma probabilidade menor de falir, quanto maior o nível de escolaridade, maior a capacidade de gerenciamento da empresa, principalmente se o aprendizado ocorrer na área de negócios ou afins.

Já a variável que indica se as empresas possuem empregados familiares, há uma expectativa de elevada confiança no ambiente de trabalho, por conseguinte, menor será a chance da empresa vir a sair do mercado. Outro raciocínio semelhante é com relação a variável que mostra se a origem do capital é próprio ou pelo menos a maior parte, ou seja, espera-se maior empenho e racionalidade econômica nas tomadas de decisões, gerando menor expectativa para a extinção da empresa.

Como a maioria das microempresas é administrada por homens, espera-se que se a empresa falir seu proprietário seja do sexo masculino, pode-se usar a mesma análise para a variável que indica se o dirigente é casado.

Com relação as variáveis denotadas por motivo da abertura, se foi por oportunidade ou necessidade, qualificação da mão de obra utilizada e se recebeu ajuda de um profissional, há a expectativa de que se uma empresa possuir estas características menor será sua chance de encerrar as atividades.

#### 4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

O SEBRAE-SP a cada dois anos desenvolve uma pesquisa sobre a mortalidade das empresas paulistas para observar as taxas de mortalidades e as razões de fechamento prematuro das empresas. Nesse trabalho o órgão buscou apresentar as características e o perfil do empreendedor que mais contribui para a sobrevivência da mesma.

A pesquisa partiu de uma amostra específica de empresas que são clientes do SEBRAE-SP, a qual foi constituída por 2.650 empresas sorteadas a partir do universo registradas no cadastro de pessoas jurídicas do SEBRAE-SP, no período de 1999 a 2003, e que tenham feito uso de pelo menos um produto oferecido pela instituição.

Com base nesta pesquisa, o presente trabalho procurou enfocar as informações sobre a estrutura do segmento empresarial da micro e pequena empresa da cidade de Picos/PI visando a identificação dos fatores causais para a mortalidade dessas empresas.

A amostra das empresas pesquisadas foi composta no período de 2001 a 2005, per fazendo um total de 82 ativas e 27 extintas. Comparando as duas pesquisas realizadas observa-se pontos em comum e contrapontos, cujas características e perfis dos empreendedores estão contemplados nas tabelas 3 e 4, respectivamente.

##### 4.1 Descrição das Empresas Ativas e Extintas, Picos/PI e SP

Tabela 3 – Características das Empresas Ativas e Extintas, Picos/PI e SP.

DESCRIÇÃO	Picos		SP*	
	ATIVAS	EXTINTAS	ATIVAS	EXTINTAS
<b>Proporções (%)</b>				
<b>SÓCIOS**</b>	26	7	1,6	1,5
<b>FAMILIARES</b>	40	37		
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>	76	66		
<b>Média de</b>				
<b>Empregados</b>	4,57	1,62		

Fonte: Pesquisa de campo, cálculos próprios

Notas: (\*)SEBRAE-SP (2005)

(\*\*) A variável sócios na pesquisa realizada pelo SEBRAE-SP mostra a média do número de sócios.

As variáveis sócios e a quantidade de outros empregados na empresa mostraram uma diferença bastante acentuada ao se comparar as empresas ativas com as extintas. Com isso, há uma expectativa de que essas variáveis venham a ser uns dos fatores relevantes para explicar a chance de um empresa vir a ser extinta.

Já a variável que indica a presença de familiares trabalhando na empresa não mostrou muita diferença entre as ativas e as extintas, possivelmente não será um fator importante.

Quanto à origem do capital das empresas ativas e extintas, a pesquisa revelou que 76% e 66%, respectivamente, possuíam capital totalmente próprio ou tinha a maior parte deste.

Se observarmos o resultado obtido pelo SEBRAE, a média da quantidade de sócios não mostrou diferença acentuada entre as empresas ativas e as extintas, ficando subentendido que este fator não seria relevante para ditar a probabilidade de uma microempresa vir a ser extinta. Referentes às outras variáveis mostradas por este trabalho, a pesquisa do SEBRAE-SP não disponibilizou informação.

#### **4.2 Descrição do Perfil do Proprietário da Empresa, Picos/PI e SP**

Para melhor entendimento e acompanhamento das inferências a serem feitas, optou-se por apresentar os resultados das pesquisas efetuadas junto aos proprietários das empresas ativas e os ex-proprietários das empresas extintas, procurou-se analisar as respostas obtidas de forma a apresentar o perfil dos empresários, conforme a tabela abaixo, comentando os principais indicadores.

Tabela 4 – Perfil do proprietário da empresa – Picos, SP

DESCRIÇÃO	Picos		SP*	
	ATIVAS (%)	EXTINTAS (%)	ATIVAS (%)	EXTINTAS (%)
<b>SEXO MASCULINO</b>	58	44	66	57
<b>IDADE INFERIOR A 25 ANOS</b>				
<b>CASADO</b>	68	62		
<b>ESCOLARIDADE**</b>	31	40	73	63
<b>PLANEJAMENTO***</b>	51	44	7,4	5,3
<b>EXPERIÊNCIA</b>	78	33	69	60
<b>ABERTURA</b>	60	66		
<b>AJUDA PROFISSIONAL</b>	48	51	32	26
<b>MAO-DE-OBRA</b>	86	74		
<b>CONHECIMENTO</b>	91	62	74	67

Fonte: Pesquisa de campo, cálculos próprios.

Nota: (\*) SEBRAE-SP, 2005

(\*\*) O nível de escolaridade representativo para o SEBRAE foi a partir do 2º grau.

(\*\*\*) Mostra uma média de meses de planejamento

Assim, com relação às características pessoais dos empresários entrevistados em Picos/PI e em SP, o diferencial entre as empresas em ativa e as extintas na qual o dirigente é do sexo masculino foi de 31% e de 15%, respectivamente.

Buscando ampliar os conhecimentos sobre o meio social dos empresários pesquisados, uma das perguntas constantes no formulário diz respeito à formação escolar dos proprietários das empresas ativas e extintas. O resultado da pesquisa em Picos/PI evidenciou que 31% dos empresários das empresas ativas e 40% dos ex-dirigentes das empresas extintas, possuem escolaridade superior ao 2º grau. Uma vez que o nível de escolaridade serve como indicador para o desempenho da gestão das empresas, a distinção na proporcionalidade encontrada nesta amostra pode gerar resultados contrários às expectativas. Nos resultados fornecidos pelo SEBRAE-SP, a respeito das empresas ativas e extintas, 73% e 63% dos proprietários possuem no mínimo o 2º grau completo, respectivamente.

Com relação ao tempo utilizado no planejamento para abrir a empresa, em Picos/PI, 51% das empresas ativas e 44% das empresas extintas planejaram no mínimo 6 meses, apresentando um diferencial de 16%. Referentes a SP, o diferencial entre as empresas foi de 40%. Esse diferencial é relevante para ditar a duração de uma empresa com base na maturação do projeto de implantação, sendo mais acentuado em SP.

Quanto à experiência, 78% dos dirigentes das empresas ativas disseram que possuíam experiência anterior, porém, nas empresas extintas, apenas 33% dos ex-proprietários pesquisados disseram que tinham experiência, apresentando uma diferença de mais de 100%, fator que poderá contribuir com o fracasso das mesmas. No caso de SP, esse diferencial não passa de 15%.

Com relação à procura de assessoramento de profissionais para a abertura das empresas, em Picos/PI, 48% das empresas ativas e 51% dos ex-dirigentes das empresas extintas confirmaram que contrataram profissionais qualificados. De onde se conclui pela proximidade do percentual de respostas, que há incerteza na expectativa como causa para a mortalidade das empresas. Mas, para SP, 32% das empresas ativas procuraram auxílio profissional, ao passo que 26% das extintas confirmaram tal ajuda.

Sobre à auto-avaliação quanto a competência em gerir as finanças das empresas, os resultados evidenciaram o nível de conhecimento por parte dos empresários da estrutura de custos fixos e variáveis, o volume mínimo de operação para atingir o ponto de equilíbrio e o volume do capital de giro das suas empresas. Em Picos/PI, 91% dos empresários das empresas ativas revelaram que conhecem muito bem ou razoavelmente bem, ao passo que 62% dos ex-empresários das empresas extintas, atestaram que não detinham ou possuíam pouco conhecimento na época do funcionamento das suas empresas. Esse diferencial expressivo poderá se confirmar nas estimativas do modelo, confirmando com a expectativa de que o conhecimento das finanças de uma empresa se relaciona diretamente com seu tempo de permanência no mercado. Referentes ao resultado fornecido pelo SEBRAE-SP, 74% das empresas em funcionamento acompanham os fluxos financeiros de sua empresa, enquanto nas empresas extintas esse percentual foi de 67%, apresentando um diferencial de apenas 10%.

Os próximos resultados refere-se à cidade de Picos/PI, pois a pesquisa realizada pelo SEBRAE-SP não disponibilizou tais informações.

Os titulares das empresas ativas com idade inferior a 25 anos representam apenas, 3% das empresas pesquisadas, e os ex-dirigentes das empresas extintas representam 18%, de onde se observa uma diferença bastante acentuada.

Dos empresários que estão em atividade, 68% são casados assim como 62% dos ex-proprietários das empresas extintas pesquisadas.

Foi questionado sobre a abertura da empresa se o empresário abriu porque viu uma oportunidade ou se foi por necessidade. As respostas revelaram que as empresas ativas e extintas apontaram, em favor da primeira opção, resultados próximos, 60,98% e 66,67%, respectivamente.

Quanto à mão-de-obra utilizada nas empresas ativas e extintas, foi constatado que 86% e 74%, respectivamente, consideram entre ótima e boa, não havendo, todavia, indícios sobre o nível de qualificação.

### **4.3 Resultados das Equações Estimadas**

A tabela 5 apresenta os resultados das estimações dos parâmetros de dois modelos baseados na equação (1), anteriormente exposta na seção da metodologia. As especificações destes modelos se justificam para dar maior robustez à inferência realizada, mostrando todos os fatores que se apresentaram significativos para ditar a probabilidade de extinção das empresas, conforme dispostos no modelo (2), uma vez que o objetivo de inferência aqui buscado é para fins de previsão. O modelo (1), por outro lado, mostra as estimações quando inseridas todas as variáveis disponíveis e que possivelmente afetariam tal probabilidade. Uma vez que vários coeficientes mostraram-se insignificantes, realizou-se uma inspeção na matriz de correlação (tabela 6) a fim de se verificar problemas de colinearidade entre variáveis, os quais causariam danos aos estimadores através da elevação de suas variâncias. Não se detectando elevada correlação entre pares de variáveis, assegura-se que a omissão de variáveis se dá exclusivamente pela insignificância dos coeficientes, e não pela inflação das variâncias dos estimadores, evitando-se, com isso, a introdução de qualquer viés decorrente. Portanto, o modelo (2) serviu de base para se conduzir as previsões de vários cenários, os quais estão dispostos na tabela 7.

Tabela 5 – Resultado das Equações Estimadas – Micro e Pequenas Empresas, Picos/PI.

Variáveis	Modelo 1		Modelo 2	
	coeficientes	p-valor	coeficientes	p-valor
C	2.370.933	0.0240	2.368524	0.0013
SOCIOS	-2.232.348	0.0122	-2.215.729	0.0041
CONHECIMENTO	-1.298.391	0.0111	-1.134.542	0.0128
IDADE	1.366.019	0.0843	1.264.173	0.0403
OUTROS EMPREGADOS	-0.168172	0.0712	-0.172247	0.0304
ESCOLARIDADE	0.797788	0.0634	0.889960	0.0216
EXPERIÊNCIA	-1.550.217	0.0006	-1.421.300	0.0003
PLANEJAMENTO	-0.690994	0.1015	-0.718374	0.0685
FAMILIARES	-0.081691	0.8571		
SEXO. EMPRESÁRIO	0.011236	0.9794		
EST.CIVIL	0.248445	0.5943		
CAPITAL	-0.289071	0.5214		
ABERTURA	0.501354	0.2339		
AJUDA.PROFISSIONAL	0.152525	0.6995		
MAO-DE-OBRA	-0.202493	0.6724		

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 6 – Matriz de Correlação entre as Variáveis

Variáveis	Variáveis													
	SOCIOS	CONHEC.	IDADE	OUTROS	ESCOLAR.	EXPER	PLAN	FAMIL.	SEXOEMPR	ESTCIVIL	CAP	ABERT.	AJUDAPROF	MAODEOBRA
SOCIOS	1.000	-0.016	-0.065	-0.013	0.087	-0.051	0.005	-0.066	0.080	0.044	0.176	-0.090	0.093	0.057
CONHEC.	-0.016	1.000	-0.170	0.082	0.148	0.290	-0.130	-0.067	-0.083	0.074	-0.001	0.084	0.021	0.013
IDADE	-0.065	-0.170	1.000	-0.042	0.021	-0.102	0.073	0.205	0.184	-0.251	0.022	0.001	0.003	-0.159
OUTROS	-0.013	0.082	-0.042	1.000	-0.022	0.074	0.021	0.061	0.009	-0.188	-0.086	-0.093	0.098	0.077
ESCOLAR.	0.087	0.148	0.021	-0.022	1.000	0.133	-0.090	-0.143	-0.092	-0.032	-0.107	0.157	0.065	-0.046
EXPER	-0.051	0.290	-0.102	0.074	0.133	1.000	-0.045	0.048	0.189	0.170	0.124	0.180	0.033	0.055
PLAN	0.005	-0.130	0.073	0.021	-0.090	-0.045	1.000	0.101	-0.064	-0.084	-0.101	-0.102	-0.064	0.095
FAMIL.	-0.066	-0.067	0.205	0.061	-0.143	0.048	0.101	1.000	0.126	0.128	-0.086	-0.303	-0.162	-0.147
SEXOEMPR	0.080	-0.083	0.184	0.009	-0.092	0.189	-0.064	0.126	1.000	0.228	0.066	0.060	-0.101	-0.005
ESTCIVIL	0.044	0.074	-0.251	-0.188	-0.032	0.170	-0.084	0.128	0.228	1.000	-0.113	-0.062	-0.123	-0.050
CAP	0.176	-0.001	0.022	-0.086	-0.107	0.124	-0.101	-0.086	0.066	-0.113	1.000	0.234	0.085	0.079
ABERT.	-0.090	0.084	0.001	-0.093	0.157	0.180	-0.102	-0.303	0.060	-0.062	0.234	1.000	-0.064	0.114
AJUDAPROF	0.093	0.021	0.003	0.098	0.065	0.033	-0.064	-0.162	-0.101	-0.123	0.085	-0.064	1.000	-0.103
MAODEOBRA	0.057	0.013	-0.159	0.077	-0.046	0.055	0.095	-0.147	-0.005	-0.050	0.079	0.114	-0.103	1.000

Fonte: Cálculos próprios.

Observa-se que algumas variáveis expostas na equação (1), familiares, sexo do empresário, estado civil, capital, abertura, ajuda profissional e mão-de-obra, não foram estatisticamente significantes. Isso significa que as respostas fornecidas pelas empresas ativas e pelas empresas extintas foram bastante semelhantes com relação a estas variáveis, ou seja, não são fatores determinantes para a extinção das empresas.

Os coeficientes das variáveis que constam no modelo (2) variaram suas significâncias de 0,03% a 6,8%. As variáveis sócios, conhecimento, idade, outros, experiência e planejamento apresentaram os sinais de acordo com o esperado, exceto aquela que representa o nível de escolaridade, a qual embora significativa, mostrou o efeito positivo sobre a chance de uma empresa vir a ser extinta, o que contestaria a expectativa.

De acordo com a pesquisa realizada pelo SEBRAE (2005), o nível de escolaridade é um importante fator que determina a probabilidade de não extinção da empresa; mostra que quanto maior o nível de escolaridade, menor a chance de essas empresas falirem ou serem extintas. Mas, neste trabalho, de acordo com a amostra, se um indivíduo possui no mínimo o superior incompleto, há um aumento na probabilidade de extinção da empresa. Uma explicação plausível para este acontecimento seria que estes indivíduos não tinham uma formação acadêmica na área de administração ou de gestão de empresas, mas sim, em outras áreas não relacionadas ao setor empresarial.

Apesar de aparentemente contraditório, existe dentro da literatura econômica trabalhos que apresentaram resultados semelhantes, Silveira (2005) procurou identificar as características pessoais e ocupacionais do tomador de microcrédito do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores de Pernambuco CEAPE e apresentou um resultado que apresenta maiores renda para níveis educacionais mais baixos. Já Silva (2007) analisou o perfil dos tomadores de microcrédito através de uma amostra extraída nos estados de Pernambuco, Bahia e Ceará e apresentou que o estudo não foi contundente em atestar a influência do nível de escolaridade na decisão do tomador potencial por microcrédito.

Para mostrar os efeitos das variáveis do modelo (2), fez-se necessário a utilização de cenários que mostram as previsões de probabilidades para uma microempresa vir a encerrar suas atividades, tal como expostos na tabela 7. Vale ressaltar que em cada cenário será estipulado o valor 1 ou 0 para as dummies e o valor atribuído para as variáveis contínuas, no caso a média da quantidade de outros

empregados, da coluna correspondente, e na última linha especifica o valor da probabilidade encontrada.

Tabela 7 – Cenários sobre a Probabilidade de Ocorrência de Sucesso

Variáveis	Cenários						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
SÓCIOS	1	1	1	1	0	0	0
CONHECIMENTO	1	1	0	1	1	0	0
IDADE	0	1	1	1	1	1	1
OUTROS EMPREGADOS	3,83	3,83	3,83	3,83	3,83	3,83	3,83
ESCOLARIDADE	0	1	1	1	1	1	1
EXPERIÊNCIA	1	1	1	0	1	1	0
PLANEJAMENTO	1	0	1	1	1	1	0
<i>Prob</i> ( $Y_i = 1$ )	0,01	0,18	0,31	0,42	0,72	0,95	0,99

Fonte: Elaboração própria

Pressupõe-se, inicialmente um cenário (1) tido como otimista em termos de expectativa de sobrevivência, constituído de características sócio-econômico-financeiras que favoreçam a permanência de uma empresa no mercado. Tal vetor de características foi: que a microempresa tenha sócios, tenha uma média de aproximadamente 4 empregados, um planejamento de pelo menos 6 meses, que o proprietário conheça as características da empresa, tenha uma idade maior que 25 anos, um nível de escolaridade abaixo do 2º grau, já que essas duas últimas mostraram impacto positivo sobre a probabilidade de extinção das empresas, teve experiência anterior. Então, possuindo estas características a probabilidade da empresa vir a encerrar suas atividades é aproximadamente 1%, o que é um resultado bastante plausível.

Para o cenário (2), supõe-se que uma empresa possua as mesmas características do cenário anterior, exceto a idade, que agora seria um proprietário com menos de 25 anos, a escolaridade, representada por um indivíduo com no mínimo o superior incompleto e o planejamento, onde agora a empresa irá possuir um planejamento de até 6 meses. Observa-se que a probabilidade de extinção da empresa aumenta para 18%, indicando que a inatividade do dirigente da empresa é uma característica relevante para a manutenção desta.

Os cenários (3), (4) e (5), mostra as mesmas características do cenário 2, variando apenas quanto a variável planejamento, conhecimento, experiência e sócios. Se compararmos estes cenários, verificaremos que a variável sócio foi a que apresentou maior efeito sobre a probabilidade da empresa sair do mercado, chegando a 72%.

Com relação aos cenários 6 e 7, tido como pessimistas, as probabilidades foram de 95% e 99%, respectivamente. A diferença entre estes cenários se dá pela variável experiência e planejamento, as quais foram excluídas no último cenário, com o intuito de mostrar só os fatores que aumentam a probabilidade de extinção da empresa, ou seja, se uma empresa seguir essas características, sua extinção será tida como quase certa.

## 5. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

Devido a extrema relevância que as micro e pequenas empresas (MPEs) referentes para o país em termos de geração de emprego e renda, suas altas taxas de mortalidades observadas representam um sério problema nacional, portanto é merecedor de investigações científicas. Com o intuito de focar os principais fatores e seus efeitos sobre a probabilidade de extinção dessas empresas, através de cenários otimistas e pessimistas advindo de combinações desses fatores, a contribuição da presente pesquisa é investigar os fatores de sobrevivência das microempresas, através de dados primários obtidos em pesquisa de campo, pois é raro de se encontrar trabalhos que enfocam essa questão a partir de tais dados, ressalva aos dados consolidados pela pesquisa que o SEBRAE-SP (2005).

A pesquisa busca identificar os fatores condicionantes na mortalidade das MPEs na cidade de Picos/PI no período de 2001 a 2005. Para tanto, optou-se em utilizar especificações econométricas do tipo discreta probabilística, através de um modelo binário. O qual permitiu desenvolver cenários, os quais mostram as previsões de chances para uma microempresa vir a encerrar suas atividades.

Comparando os fatores relevantes para a extinção das MPEs obtidos neste trabalho com os dados fornecidos pelo SEBRAE-SP 2005, observou-se um certo contraponto com relação às variáveis referentes à média do número de sócios, escolaridade do proprietário e ajuda profissional para implantação da empresa. Para esta pesquisa, a média do número de sócios foi um dos principais fatores que determinam a sobrevivência de uma microempresa. Para o SEBRAE-SP a escolaridade é um fator preponderante para ditar a probabilidade de permanência da microempresa no mercado; quanto maior o nível de escolaridade do dirigente menor a chance de extinção desta, entretanto, nossos resultados mostraram o oposto, o que se encontrou foi uma relação positiva, mostrando que se o proprietário possuir uma escolaridade acima do 2º grau, maior será probabilidade da empresa encerrar suas atividades, contrário às expectativas. E com relação a variável que indica se o proprietário procurou acessória para a

implantação da empresa, esta não foi estatisticamente significativa para a amostra em estudo, mas, nos resultados obtidos pelo SEBRAE-SP, esta seria um dos fatores que contribuiriam para determinar a chance de fracasso dessa microempresa, mostrando uma relação negativa sobre a probabilidade da empresa encerrar suas atividades.

Fica evidente a contribuição deste trabalho na literatura tanto por dar um tratamento científico e acadêmico a partir de dados primários, como expor novos fatores que contribuam para ditar a probabilidade de extinção das MPEs a exemplo da idade dos dirigentes, a quantidade de sócios e o número de empregados. É de fundamental importância buscar informações que levem a identificar as causas das elevadas taxas de mortalidade das empresas, já que é nos pequenos negócios que se encontra uma alternativa factível para a melhoria de vida da população, através, principalmente, da criação de novos empregos.

### **Recomendações**

Para que esse quadro possa ser melhorado, é necessário aprofundar as ações de apoio aos pequenos negócios, na direção dos pontos citados como as causas da mortalidade.

Dessa forma, recomenda-se aos “Policy Markers” direcionar políticas no setor que contemple:

1. Buscar estimular o comportamento empreendedor no cidadãos, através de inovação na formação escolar, com a inserção de disciplinas de empreendedorismo na grade curricular das escolas de primeiro e segundo grau e nas universidades. Progressivamente, noções de empreendedorismo podem ser inseridas na escolarização da crianças, adolescentes e adultos, na rede de escolas públicas (estaduais e municipais) e nas escolas privadas, buscando desenvolver nos estudantes não apenas conhecimentos básicos na gestão de negócios mas, estimular o desenvolvimento de valores, habilidades e atitudes empreendedoras. Buscando ampliar os horizontes dos estudantes, viabilizando a possibilidade de tornarem empreendedores bem sucedido.

2. Estimular os que já decidiram abrir o seu próprio negócio, mas que ainda não o fizeram, a fazerem um planejamento do mesmo antes de sua abertura, iniciando com um plano de negócio. Este último, trata-se de instrumento de apoio permite sistematizar amplo conjunto de variáveis importantes sobre o negócio,

permitindo prever problemas e ou gargalos sobre os quais é possível definir ações preventivas ou que permitam antecipar soluções, ampliando as chances de sucesso do negócio de tornarem empreendedores bem sucedidos.

3. Entre os que já constituírem negócio, promover um esforço para capacitá-los em gestão empresarial, com atenção no aprimoramento de produtos e serviços levando em conta o gosto do cliente; conhecer a melhor estratégia para atingir o público-alvo do negócio; acompanhamento sistemático do fluxo de receitas e despesas; administração adequada do saldo de caixa; o controle detalhado dos custos dos produtos e serviços oferecidos; a precificação adequada; a busca de assessoria quando surgirem problemas de difícil solução, etc.

4. Aumentar e fortalecer os instrumentos e as políticas de apoio aos pequenos negócios, que cresça o acesso ao crédito e a ampliação de mercados, como outras reformas entre elas a reforma trabalhista.

## 7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AUDRETSCH, D. B. **Small Firms and Efficiency**. In: ACS, Z. J. (ed.). Are small firms important? Their role and impact. U.S. Small Business Administration, 1999.

ACS, Z. J.. **The New American Evolution**. In: ACS, Z. J. (ed.). Are small firms important? Their role and impact. U.S. Small Business Administration, 1999.

ALTMAN, E. I. Why businesses fail. **Journal of Business Strategy**, p. 15-35, Winter 1983.

ALVES, M.A.P. et al (Coord.). **Pesquisa: Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das Empresas**. Brasília, 1999. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em: Janeiro/2007.

AMARO, M. N.; PAIVA, S. M. C. **Situação das Micros e Pequenas Empresas**. Consultoria Legislativa, Abril, 2002.

BALTAGI, H. Badi. **A Companion to Theoretical Econometrics**. Oxford: Blackwell, 2001.

BATALHA, Wilson de Souza Campos. **Estatuto da microempresa**. Rio de Janeiro: Forense, 1989.

BATEMAN, Thomas S. **Administração: construindo vantagem competitiva**/ Thomas S. Bateman, Scott A. Snell; tradução Celso A. Rimoli; revisão técnica José Ernestro Lima Gonçalves, Patrícia da Cunha Tavares. – São Paulo: Atlas, 1998.

BEDE, Marco Aurélio.; AZZONI, Carlos Roberto. **Estudo da Mortalidade das empresas paulistas**. São Paulo, 1999. Pesquisa realizada no estado de São Paulo entre 1998 e 1999. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br>>. Acesso em Janeiro/2007.

\_\_\_\_\_, Marco Aurélio. **Sobrevivência e Mortalidade das empresas Paulistas de 1 a 5 anos**, São Paulo: SEBRAE, 2005.

Birch, D. Who Creates Jobs? **The Public Interest**, p. 65, 1981

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado, 1988.

BRASIL, Leis, Decretos. Lei nº 9.841, de 05 de outubro de 1999. **Estatuto da microempresa e empresa de pequeno porte**.

BRASIL, Leis, Decretos. **Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas** (Lei Complementar 123, sancionada em 14 de Dezembro de 2006)

BRASIL, Leis, Decretos. **Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas** – Guia das Lideranças e Gestores –Desenvolvimento para os pequenos negócios. Mãos oportunidades para a economia local - SEBRAE e FENACON

DUARTE, Renato. **A reconstrução de uma cidade:** plano de desenvolvimento para Picos. Teresina: Comp. Ed. do Estado do Piauí, 2002. 137p. il.

DUTRA, Ivan de Souza. **Ambiente empreendedor e a mortalidade empresarial:** estudo do perfil do empreendedor da micro e pequena empresa no norte do Paraná. Disponível em: [www.anpad.org.br/2004/htm/enanpad2004-ece-2957](http://www.anpad.org.br/2004/htm/enanpad2004-ece-2957), 2004. Acesso em Julho/2007.

\_\_\_; PREVIDELLI José J. **Perfil do empreendedor versus mortalidade de empresas:** Estudo de caso do perfil do micro e pequeno empreendedor. Disponível – [www.anpad.org.br/enanpad/2003/htm/enanpad2003-ece-1813](http://www.anpad.org.br/enanpad/2003/htm/enanpad2003-ece-1813), 2003. Acesso em 18 de set. 2007.

FERREIRA, Alex Luiz. **Contexto atual:** a viabilidade no âmbito das pequenas e microempresas. Campinas: Universidade de Campinas/ Instituto de Economia, 1995 (Monografia).

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil – 2005:** relatório nacional. Curitiba: IBQP, 2006.

GREATTI, Ligia. **Perfis Empreendedores:** análise comparativa das trajetórias de sucesso e de fracasso empresarial, no município de Maringá-PR. 2003. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Administração UEM/UEL. Maringá, 2003.

HELENO, Guido. A força dos pequenos. **Revista Brasileira de Administração**, Ano XVII n. 59, p. 47, Jul/Ago, 2006.

HISRIC, R. PETERS, M. **Entrepreneurship:** starting, developing, and managing in a new enterprise. Burr Ridge, III.: Richard D. Irwin, 1994.

HITT, A. Michael; IRELAND, R. Duane; HOSKISSON, Robert E. **Administração financeira.** Trad. José Carlos Barbosa dos Santos e Luiz Antônio Pedroso Rafael. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002.

LEONE, Nilda M.C.P. A dimensão física das pequenas e médias empresas: à procura de um critério homogeneizador. **Revista de Administração – RAUSP**, São Paulo: FEA/USP, v. 31, n.2, p. 91-94 abr/jun. 1991

LAGES, Vinícius; FALCÃO, José de Moais. Desafios estruturais para o Brasil. **Revista SEBRAE**, n.6, Set/Out 2002.

LONGENECKER, Justin G., MOORE, Carlos W.; PETTY, j. William. **Administração de pequenas empresas.** São Paulo: Makron Books, 1998.

MAI, Antônio Fernando. **O perfil do empreendedor versus a mortalidade das micro e pequenas empresas comerciais do município de Aracruz/ES.** Dissertação apresentada à FUCAPE, 2006.

MARCOVITCH, J.; SANTOS, S. A. Criação de empresas e os parques tecnológicos. **Jornal da Tarde**, São Paulo: p.16, out. 1984.

MACMILLIAN, I.C.; MCGRATH, R.G.; SCHEINBERG, S. Elitists, Risk-Takers and Rugged Individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs. **Journal of Business Venturing**, v. 7, n. 2, p. 115-135, 1992.

McCLELLAND, D. C. **The achieving society**. Van Nostrand: Princeton, 1961.

**MICRO e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001/IBGE**, Coordenação de Serviços e Comércio. – Rio de Janeiro: IBGE, 2003. MOTTA, Paulo Roberto. **Transformação organizacional: a teoria e a prática de inovar**. n.3. Rio de Janeiro: 2000.

NÉRI, Marcelo Cortez; MEDRADO, André Luiz. Experimentando microcrédito: uma análise do impacto do Crediamigo sobre acesso a crédito. **Ensaio Econômico**. FGV, Dezembro 2005.

OLIVEIRA, Ely Francina Tannuri; GRÁCIO, Maria Cláudia Cabrini. Análise a respeito do tamanho de amostras aleatórias simples: uma aplicação na área de Ciência da Informação. *DataGramZero – Revista de Ciência da Informação*. v.6, n.3. jun/2005. Disponível em: < <http://www.dgz.org.br/ago05/Art01.htm>>. Acesso em: 08 de dez. 2007.

PINHEIRO, a.c., MOURA, A. **Segmentação e Uso de Informação nos Mercados de Crédito Brasileiros**. Texto para discussão, 88, Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

PINHEIRO, M. **Gestão e desempenho das empresas de pequeno porte**. São Paulo: FEA-USP, 1996. (Tese de Doutorado).

PUGA, F.P. **Experiências de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas nos Estados Unidos, Itália e Taiwan**, 75, Rio de Janeiro: BNDES, 2000. (Texto para discussão)

\_\_\_\_\_. **O Apoio Financeiro às Micro, Pequenas e Médias empresas na Espanha, no Japão e no México**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. (Texto para discussão,96)

SCHUMPETER, J. A. **The Theory of Economic Development**. Oxford: Oxford University Press, 1978.

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil**. Relatório de Pesquisa. Brasília: agosto 2004.

SEBRAE. **Como melhorar o acesso das Micro e Pequenas Empresas ao Crédito e Expandir o Microcrédito**. Relatório do Grupo de Trabalho de Crédito do Sebrae, 2002.

SEBRAE. **Seminários do Empretec**. 2001

SEBRAE E FENACON. **Desenvolvimento para os pequenos negócios**. Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Guia das Lideranças e Gestores mais oportunidades para a economia local.

SERWER, A. E. **Lessons from America's fastest-growing companies.** Fortune, 42-60, 8 Aug. 1994.

TACHIZAWA, Takeshy. O Administrador como fator inibidor da mortalidade de empresa Condicionantes na criação de negócios. **Revista Brasileira de Administração**, Ano XVI n. 52, p. 51, Março 2006.

TERENCE, Ana Cláudia Fernandes. **Planejamento estratégico como ferramenta de competitividade na pequena empresa:** desenvolvimento e avaliação de um roteiro prático para o processo de elaboração do planejamento. Dissertação apresentada à Escola de Engenharia de São Carlos – USP/SP, 2002.

VALE, G. M. V. et al. (Coods). **Fatores condicionantes da mortalidade de Empresas.** Pesquisa Piloto Realizada em Minas Gerais. Belo Horizonte: SEBRAE, 1998.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos Pobres.** Tradução: Maria Cristina Cupertino. Ática, São Paulo, 2006.

**ANEXO**

## A1 – Aplicação de Questionários

Os questionários foram aplicados para os micro e pequenos empresários da cidade de Picos/PI, através de formulários divididos em blocos da seguinte forma:

- O bloco I refere-se aos dados de identificação da empresa que ajudam a caracterizá-la quanto à estrutura organizacional.
- O bloco II trata da caracterização do perfil do proprietário da empresa, seus dados pessoais, formação, experiências e classe social e o perfil do empreendimento, origem da empresa, tempo de planejamento, bem como, o tipo de assessoria / auxílio utilizados pela empresa.
- O bloco III trata do levantamento de informações sobre os recursos humanos da empresa quanto ao nível de qualificação da mesma e quais os critérios adotados para a contratação de pessoal.
- O bloco IV trata do nível de conhecimento por parte dos empresários quanto às informações financeiras no que diz respeito à estrutura de custos fixos e variáveis, qual o volume mínimo de operações para atingir o ponto de equilíbrio. Essas informações são importantes devido ao fato de que nas pesquisas realizadas sobre o assunto, tem-se revelado que entre os fatores que causam o fechamento das empresas alguns estão relacionados com problemas financeiros.
- O bloco V e VII buscaram dados que possibilitaram identificar o processo de gestão estratégica da empresa, os fatores de sucesso e/ou insucesso, as áreas de conhecimento utilizadas no gerenciamento da empresa, respectivamente.
- O bloco VI teve como objetivo obter informações sobre as medidas de políticas de apoio às micros e pequenas empresas.