

UNIVERSIDADE DO SAGRADO CORAÇÃO

DEBORA YURI ORIKASSA DE OLIVEIRA

**ANÁLISE DA MORTALIDADE PRECOCE DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS NO ESTADO DE SÃO PAULO**

BAURU
2014

DEBORA YURI ORIKASSA DE OLIVEIRA

**ANÁLISE DA MORTALIDADE PRECOCE DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS NO ESTADO DE SÃO PAULO**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Centro de Ciências Exatas
e Sociais Aplicadas da Universidade do
Sagrado Coração como parte dos requisitos
para obtenção do título de Bacharel em
Administração sob orientação da Profa.
Esp. Elza Socorra Yamada Inoue.

BAURU
2014

Oliveira, Debora Yuri Orikassa de.
O482a

Análise da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas no Estado de São Paulo / Debora Yuri Orikassa de Oliveira. -- 2014.
56f. : il.

Orientadora: Profa. Esp. Elza Socorra Yamada Inoue.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Universidade do Sagrado Coração – Bauru – SP.

1. Mortalidade de empresas. 2. Estado de São Paulo. 3. Micro e pequenas empresas. I. Inoue, Elza Socorra Yamada. II. Título.

DEBORA YURI ORIKASSA DE OLIVEIRA

**ANÁLISE DA MORTALIDADE PRECOCE DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS NO ESTADO DE SÃO PAULO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Centro de Ciências Exatas e Sociais Aplicadas da Universidade do Sagrado Coração como parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Administração sob orientação da Profa. Esp. Elza Socorra Yamada Inoue.

Banca examinadora:

Profa. Esp. Elza Socorra Yamada Inoue
Universidade do Sagrado Coração

Profa. M.^a Marinez Cristina Vitoreli
Universidade Sagrado Coração

Profa. M.^a Verônica Scriptore Freire e Almeida
Universidade Sagrado Coração

Bauru, 10 de dezembro de 2014.

Dedico esta, bem como todas as minhas demais conquistas, aos meus amados pais Ronaldo e Marina e meu irmão Gustavo, meus melhores e maiores presentes...

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço aos meus pais Marina Sueko Orikassa e Ronaldo Macacaris de Oliveira que merecem destaque pela educação que me proporcionaram apesar das dificuldades e ao meu irmão Gustavo Yudi Orikassa de Oliveira que sempre esteve do meu lado ouvindo todos os meus desabafos, pelo amor, incentivo e apoio incondicional, a todos os professores, por me conceder o conhecimento não apenas racional, mas a manifestação do caráter e afetividade da educação no processo de formação profissional, por tanto que se dedicaram a mim, não somente por terem me ensinado, mas por terem me feito aprender. A palavra mestre, nunca fará justiça aos professores dedicados aos quais sem nominar terão os meus eternos agradecimentos.

E a todos que direta ou indiretamente fizeram parte da minha formação, o meu muito obrigado.

RESUMO

O presente trabalho tem por finalidade identificar e analisar os fatores contribuintes para a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas no Estado de São Paulo. Segundo Chiavenato (2007), o problema da mortalidade antecipada não está relacionado ao mercado nem ao produto, mas no modo improvisado de planejar e atingir os pequenos negócios. Contudo, esses acontecimentos são gerados por diferentes elementos e condições ligadas a estas unidades produtivas. Para atingir esse objetivo foi necessário elaborar o seguinte questionamento: quais são os motivos para o fechamento dessas empresas? Para isso foi necessário elaborar uma seriação na área da administração com foco em empreendedorismo, buscou-se elaborar uma revisão teórica sobre o assunto que proporcionasse subsídios para a composição de um conjunto de fatores relacionados com o encerramento das atividades das micro e pequenas empresas. Os estudos realizados mostram que não existe um fator específico que possa ser responsabilizado isoladamente pelo encerramento precoce das atividades de uma empresa, entretanto é possível perceber que os fatores associados à mortalidade são bastante interligados e dependem em grande parte da atuação do empreendedor, que tem uma tendência a influenciar excessivamente no desempenho da empresa e sua eventual sobrevivência ou morte.

Palavras-chave: Estado de São Paulo. Micro e Pequenas Empresas. Mortalidade de empresas

ABSTRACT

This study aims to identify and analyze the factors that contribute to the early mortality of micro and small businesses in the State of São Paulo. According to Chiavenato (2007) the problem of the early mortality is not related to the market or the product, but the makeshift way of planning and achieving small business. However, these events are generated by different elements and conditions attached to these production units. To achieve this goal it was necessary to elaborate the following question: what are the reasons for the closure of these companies? For this it was necessary to elaborate a ranking in the administration with a focus on entrepreneurship, we sought to develop a theoretical review of the subject that would provide subsidies for the composition of a set of factors related to the closure of small and micro enterprises. The studies show that there is no specific factor that can be blamed alone for the early closure of a company's activities, however you can see that the factors associated with mortality are quite interconnected and depend largely on the actions of the entrepreneur, who has a tendency to influence greatly the performance of the company and its eventual survival or death.

Keywords: Micro and Small Enterprises. Mortality of Enterprises. State of São Paulo.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 -	Contribuições para o entendimento do empreendedorismo.....	15
Figura 2 -	Distribuição das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica.....	17
Figura 3 -	Participação relativa das MPEs.....	17
Figura 4 -	Evolução de número de estabelecimentos por porte.....	18
Figura 5 -	Distribuição da amostra segundo características sociodemográficas - Brasil e regiões – 2013.....	22
Figura 6 -	Evolução da atividade empreendedora segundo estágio do empreendimento (TEA e TEE): taxas – Brasil – 2002:2013.....	23
Figura 7 -	Atividade empreendedora segundo o estágio do empreendimento: taxas - Regiões brasileiras - 2012-2013.....	24
Figura 8 -	Objetivo direto e indireto de uma empresa.....	33
Figura 9 -	Classificação de estabelecimentos segundo porte.....	36
Figura 10 -	Decreto 5.028.....	37
Figura 11 -	Tempo de planejamento de abrir a empresa – empresas em atividade.....	43
Figura 12 -	Tempo de planejamento de abrir a empresa – empresa encerrada..	43
Figura 13 -	A empresa costuma com frequência.....	44
Figura 14 -	Estratégia para atrair clientes.....	45
Figura 15 -	Fator mais importante para a sobrevivência da empresa.....	45
Figura 16 -	Principais dificuldades enfrentadas no 1º ano de atividade.....	46
Figura 17 -	Principal motivo alegado para o fechamento.....	48
Figura 18 -	Sentimento após o fechamento.....	48
Figura 19 -	Quanto perdeu.....	49
Figura 20 -	Recuperação, perda.....	50
Figura 21 -	Baixa na Junta Comercial.....	51
Figura 22 -	Após o fechamento, os empreendedores se tornam.....	51

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Porte de empresa.....	36
Tabela 2 - Causas das dificuldades e razões para o fechamento das empresas	46

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
1.1	PROBLEMA DA PESQUISA	11
1.2	OBJETIVOS	12
1.2.1	Objetivo geral	12
1.2.2	Objetivos específicos	12
1.3	JUSTIFICATIVA	12
2	REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1	EMPREENDEDORISMO	14
2.1.1	Empreendedorismo no Brasil	15
2.1.2	Empreendedorismo Internacional	19
2.2	EMPREENDEDORES	21
2.2.1	Empreendedores por oportunidade	21
2.2.2	Empreendedores por necessidade	21
2.2.3	Evolução empreendedora	22
2.3	MORTALIDADE DE EMPRESAS	25
2.3.1	Estudo sobre mortalidade de empresas	25
2.3.2	Estudos sobre mortalidade de empresas no Brasil	27
2.4	ORGÃOS APOIADORES AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	29
2.4.1	Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas)	30
2.4.2	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	30
2.5	DEFINIÇÃO DE EMPRESA	32
2.5.1	Detalhamento de Empresa	34
2.5.1.1	Microempresas	34
2.5.1.2	Empresa de Pequeno Porte	35
2.5.1.3	Empresa de Médio Porte	35
2.5.1.4	Empresa de Médio-grande Porte	35
2.5.1.5	Empresa de Grande Porte	36
2.6	PLANEJAMENTOS DAS EMPRESAS	39
2.6.1	Plano de Negócios	39
3	METODOLOGIA	41

4	RESULTADOS OBTIDOS	42
5	CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES FINAIS	53
	REFERÊNCIAS	54

1 INTRODUÇÃO

A cada dia o número de micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil aumentam, por sua vez, nem sempre alcançam o sucesso esperado, por isso existe uma grande preocupação com o tempo de vida dessas empresas, que muitas vezes não sobrevivem devido ao grande mercado competitivo. O assunto em questão foi escolhido devido sua grande importância no país. Existem vários fatores que somados mostram que cada vez mais o brasileiro está em busca da sua independência financeira.

O crescimento do número de novas empresas, se coligado à melhora na competitividade, tende a gerar conflitos expressivos na economia brasileira, seja em termos de maior oferta de empregos, melhores salários, ampliação da massa salarial e da arrecadação de impostos, melhor distribuição de renda e o acréscimo do bem-estar social. A criação de novas empresas obteve um grande avanço em todo o território nacional. E com isso, amplia-se também a responsabilidade dos órgãos de apoio, com o intuito de viabilizar sua sustentabilidade no longo prazo, portanto, é indispensável monitorar não apenas a criação de empresas, como também a taxa de sobrevivência dos novos negócios, conforme relata pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2013).

Segundo Chiavenato (2007) a mortalidade antecipada dos pequenos negócios é bem elevada. Motivos? Quase sempre o problema não está no mercado nem no produto, mas no modo improvisado de planejar e atingir os pequenos negócios. Contudo, esses acontecimentos são gerados por diferentes elementos e condições ligadas a estas unidades produtivas.

1.1 PROBLEMA DA PESQUISA

O Brasil é considerado um país empreendedor. Todo ano, mais de 500 mil novas empresas são criadas e surgem também cerca de 1,5 milhões de empregos. Porém temos grandes problemas a serem enfrentados. (SEBRAE, 2005).

Existe um número muito grande de empresas que fecham em um curto espaço de tempo. Este estudo visa realizar o levantamento das principais causas do fechamento precoce dessas empresas. Nesse caso, cabe a seguinte questão:

Qual será o motivo para o fechamento dessas empresas?

1.2 OBJETIVOS

De acordo com Jacobini (2011), objetivo é expor um fato ou dado, se o problema dessa pesquisa for, exatamente, saber mais sobre o assunto estudado, e isso será conseguido respondendo às várias questões que serão feitas para tal fim.

1.2.1 Objetivo geral

Identificar e analisar os fatores contribuintes para a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas no Estado de São Paulo.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) identificar e descrever quais as principais dificuldades no início de suas atividades;
- b) demonstrar os procedimentos para abrir uma empresa;
- c) coletar dados sobre a mortalidade das empresas no Estado de São Paulo;
- d) analisar os dados coletados.

1.3 JUSTIFICATIVA

Embora o índice de mortalidade das empresas nascentes esteja caindo no Brasil, boa parte das micro e pequenas empresas não conseguem superar os primeiros anos de vida. Segundo dados do Sebrae (2013), somente 42% das MPes conseguem se manter em atividade até o quinto ano de sua existência – 58% delas são fechadas antes de completar esse prazo. Tais empresas representam importante papel como geradoras de empregos e proporcionam coerente desenvolvimento social nas regiões que se encontram.

Pesquisa realizada pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE, 2013) em parceria com o Sebrae, afirma que a evolução das micro e pequenas empresas reúne mais de 6,3 milhões de estabelecimentos, estimativa de quase 16,2 milhões de pessoas empregadas em empresas privadas não agrícolas e quase 40% dos salários são pagos por elas.

Através desses dados é possível observar quão importante são as micro e pequenas empresas no Estado de São Paulo devido ao grande número de pessoas apresentarem interesse em residir tanto na capital quanto no interior, pois grande parte das empresas constituídas são deste segmento, em 2010 as MPEs foram autores por cerca de 99% dos estabelecimentos (DIEESE, 2011; SEBRAE, 2011).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo será possível compreender o que é empreendedorismo, como se iniciou no Brasil, sua história internacionalmente, os tipos de empreendedores, a evolução do empreendedorismo, seus perfis, o que é mortalidade, classificação das empresas e plano de negócios.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Chiavenato (2012) relata que o termo empreendedor deriva-se da palavra francesa *entrepreneur* e foi utilizado pela primeira vez pelo economista Richard Cantillon em 1725, que dizia ser um indivíduo que assume riscos, Frank H. Knight (1967) e Peter Drucker (1970) possuíam o mesmo pensamento. Economistas foram aos poucos definindo o termo de acordo com as necessidades da época, por exemplo, segundo Mises, “empreendedor é o tomador de decisões” (1949 apud CHIAVENATO, 2012, p. 6). Schumpeter conceitua empreendedor como:

Um empreendedor é uma pessoa que deseja e é capaz de converter uma nova ideia ou invenção em uma inovação bem-sucedida e sua principal tarefa é a “destruição criativa”¹, a qual se dá por intermédio da mudança, ou seja, com a introdução de novos produtos ou serviços em substituição aos que eram utilizados. (1950 apud CHIAVENATO, 2012, p. 6, grifo do autor).

Timmons (1994 apud FERREIRA et al., 2012, p. 812) afirma

[...] que o empreendedorismo é uma revolução que será para o século XXI mais do que a revolução industrial representou para o século XX. Esta afirmação explica em parte por que os países em desenvolvimento têm investido tanto em programas que visem o desenvolvimento do empreendedorismo.

Segundo Filardi (2000 apud FERREIRA et al., 2012, p. 812), “com a reorientação do papel do Estado, os cidadãos se veem cada vez mais responsáveis pelo seu próprio destino e buscam reduzir a dependência da intervenção estatal na economia, criando seus próprios negócios.”

¹ Destruição criativa na visão de Schumpeter (1950) “prática de criar novas organizações ou de revitalizar organizações maduras, particularmente novos negócios em resposta a oportunidades identificadas.

Abordagens sobre empreendedorismo vêm se mantendo até os dias mais recentes, com vários autores expondo suas contribuições sobre o assunto, conforme ilustra a figura 1 a seguir:

Figura 1 - Contribuições para o entendimento do empreendedorismo.

Ano	Autor	Contribuição
1961	McClelland	Identifica três necessidades do empreendedor: poder, afiliação e sucesso (sentir que se é reconhecido). Afirma que: "o empreendedor manifesta necessidade de sucesso"
1966	Rotter	Identifica o <i>locus</i> de controle interno e externo: "o empreendedor manifesta <i>locus</i> de controle interno"
1970	Drucker	O comportamento do empreendedor reflete uma espécie de desejo de colocar sua carreira e sua segurança financeira na linha de frente e correr riscos em nome de uma ideia, investindo muito tempo e capital em algo incerto.
1973	Kirsner	"Empresário é alguém que identifica e explora desequilíbrios existentes na economia e está atento ao aparecimento de oportunidades"
1982	Casson	"O empreendedor toma decisões criteriosas e coordena recursos escassos"
1985	Sexton e Bowman	"O empreendedor consegue ter uma grande tolerância à ambiguidade"
1986	Bandura	"O empreendedor procura a autoeficácia: controle da ação humana através de convicções que cada indivíduo tem para prosseguir autonomamente na procura de influenciar a sua envolvente para produzir os resultados desejados"
2002	William Baumol	"O empreendedor é a máquina de inovação do livre mercado"

Fonte: Dantas (apud CHIAVENATO, 2012, p. 7).

De modo geral os autores acima afirmam que empreendedorismo é assumir riscos, tomar iniciativas, identificar oportunidades, independência.

2.1.1 Empreendedorismo no Brasil

De acordo com Dornelas (2012), o empreendedorismo se fortaleceu no final de 1990, mas obteve destaque dentre o período de 2000 a 2010 como um marco na consolidação do tema e de sua relevância para o país. Vários fatores explicam o interesse pelo assunto. Um deles é o aumento de desemprego no país, em grandes cidades onde a concentração de empresas era maior. Estes desempregados não tiveram opção a não ser tomar a decisão de criar seu próprio negócio, às vezes sem

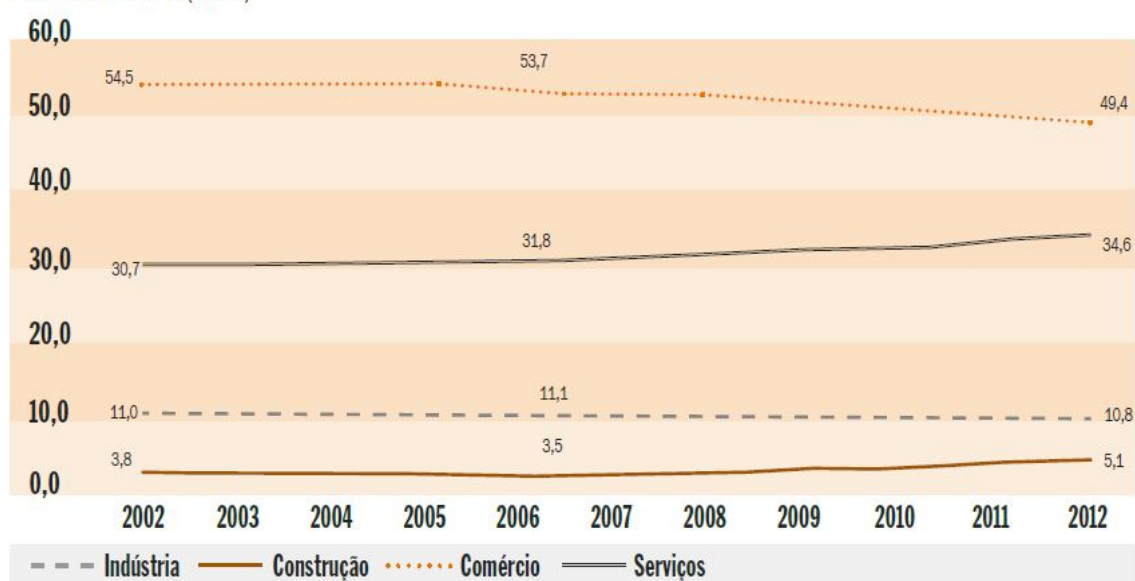
experiência no ramo e dispondo de suas economias. A grande maioria permaneceu na informalidade devido à falta de crédito, excessos de impostos e altas taxas de juros.

Dornelas (2012) ainda afirma que com o extenso crescimento de micro e pequenas empresas fez com que o país averiguasse mais a respeito sobre o assunto empreendedorismo. Contudo, em 1999 foi lançado o programa Brasil Empreendedor, do Governo Federal com o intuito de capacitar mais de um milhão de empreendedores brasileiros na elaboração de planos de negócios, o mais recente é o Programa Empreendedor Individual, instituído pela Lei Complementar nº 128/2008 que modificou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/2006). O propósito é a formalização de empreendedores que até então mantinham seus negócios na informalidade.

Dados publicados pelo Sebrae (2013) mostram que as micro e pequenas empresas nos setores do comércio, serviços e indústrias no ano de 2002 era de 54,5%, 30,7% e 11%, e em 2012 foi para 49,4%, 34,6% e 10,8% respectivamente (Figura 2), o comércio e a indústria tiveram uma leve queda na sua participação, enquanto o de serviços teve um aumento, havia cerca de 2,2 milhões de MPEs no setor de serviços e do comércio e da indústria era de 3,1 milhões e 683 mil, nesta ordem. Em 2012, havia aproximadamente 6,3 milhões de estabelecimentos. Entre 2002 a 2007, foram gerados 2,7 milhões de postos de trabalho nas MPEs, um crescimento médio anual de 5,2% a.a.. De 2007 a 2012, esse movimento se potencializou, resultando na geração de 3,9 milhões de novos postos de trabalho, um crescimento médio anual de 5,7% a.a. A boa atuação das MPEs no período analisado confirmou a sua dimensão para a economia. Em 2012, as micro e pequenas empresas foram responsáveis por 99% dos estabelecimentos, 51,7% dos empregos privados não agrícolas formais no país e quase 40% da massa de salários (Figura 3). O crescimento médio das MPEs em números foi de 2,7% a.a entre 2002 e 2012. Entre 2002 e 2007 foi de 2,9% a.a, enquanto que de 2007 e 2012 foi de 2,5% a.a. Havia 4,8 milhões de estabelecimentos e em 2012 existia 6,3 milhões de estabelecimentos em atividade, uma expansão de 30,9% no total de MPEs, apresentado na figura 4.

Figura 2 - Distribuição das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica.

Brasil 2002-2012 (em %)



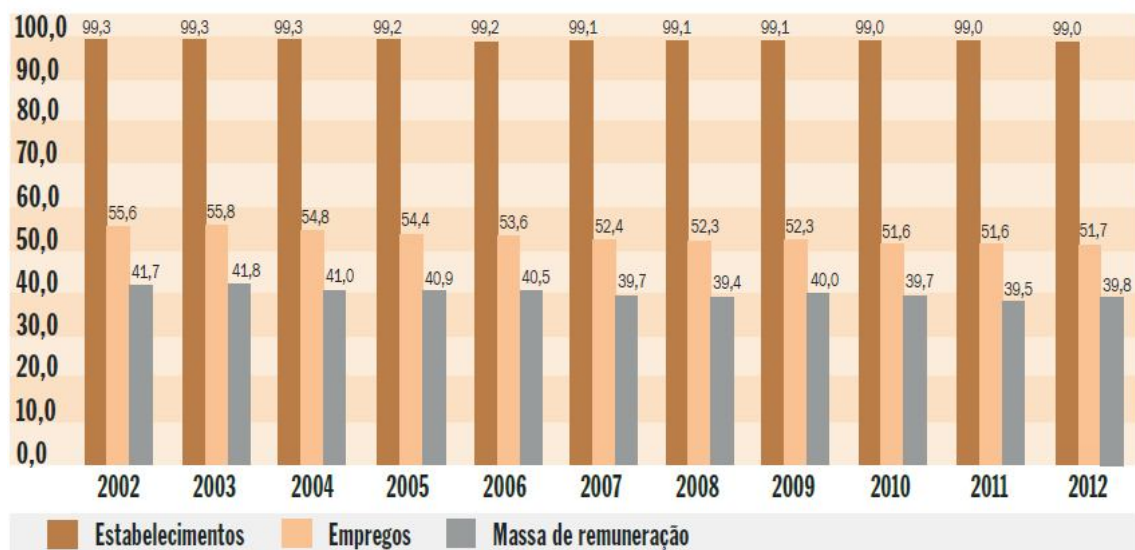
Fonte: Sebrae (2013, p. 33).

Dados: MTE. Rais.

Elaboração: DIEESE.

Figura 3 - Participação relativa das MPEs.

Participação relativa das MPEs no total de estabelecimentos, empregos e massa de remuneração paga aos empregados formais nas empresas privadas não agrícolas. Brasil 2002-2012 (em %)



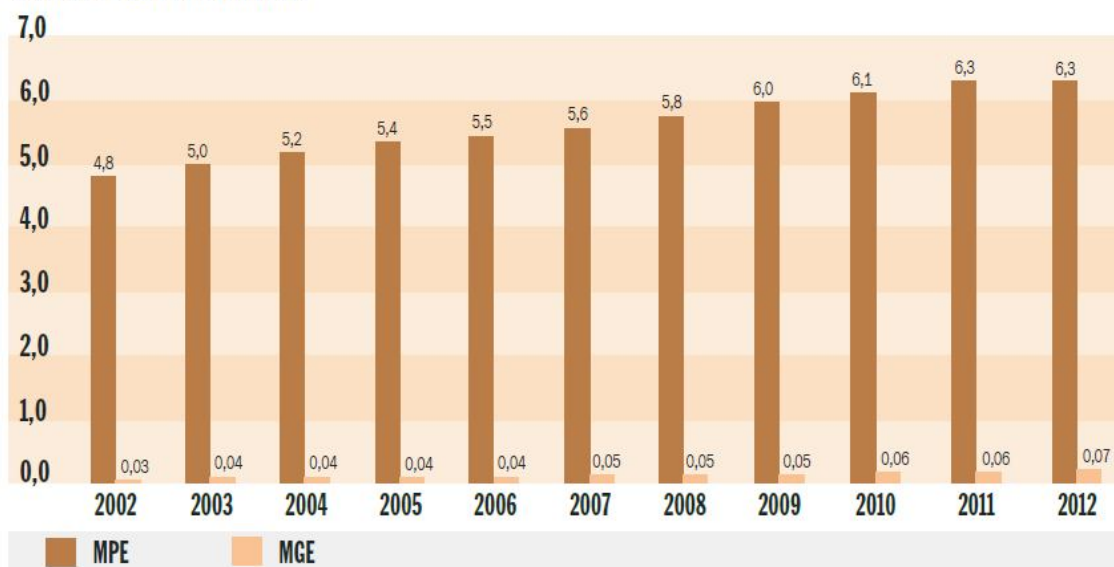
Fonte: Sebrae (2013, p. 31).

Dados: MTE. Rais.

Elaboração: DIEESE.

Figura 4 - Evolução do número de estabelecimentos por porte.

Brasil 2002-2012 (em milhões)



Fonte: Sebrae (2013, p. 28).

Dados: MTE. Rais.

Elaboração: DIEESE.

Nota: MPE (Micro e Pequena Empresa).

MGE (Média e Grande Empresa).

Confirmando o crescimento do empreendedorismo no Brasil, um dos maiores estudos contínuos sobre a dinâmica empreendedora no mundo, promovido pela *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM mostra que o Brasil possuía o maior número de empreendedores de negócios novos entre os 17 países membros do G20 que participaram da pesquisa em 2010. O Brasil teve a população mais empreendedora, com 17,5% de empreendedores em estágio inicial, a China teve 14,4%, a Rússia 3,9%, a Índia não participou da pesquisa (SILVEIRA GRECO et al., 2010).

De acordo com a pesquisa realizada em 2013 pela GEM, o Brasil está em oitavo lugar no ranking dentre os 28 países participantes que equivale a 17,3%, isto significa que a cada 100 brasileiros, 17 estão relacionados com algum tipo de atividade empreendedora. A posição do Brasil só não é a melhor que a do Equador (36%), Indonésia (25,5%), Chile (24,3%), Colômbia (23,75), Peru (23,4%), Panamá (20,6%) e Tailândia (17,7%). (MACEDO et al., 2013).

2.1.2 Empreendedorismo Internacional

O empreendedorismo tem sido considerado o centro das políticas públicas em vários países. Na década de 1990 o empreendedorismo teve um grande crescimento no mundo e em 2000 a proporção foi maior de acordo com Dornelas (2012). Que pode ser observado nas ações desenvolvidas relacionadas ao tema, segundo Dornelas (2012, p.10):

Alguns exemplos são: programas de incubação de empresas e parques tecnológicos; desenvolvimento de currículos integrados que estimulem o empreendedorismo em todos os níveis, da educação fundamental à pós-secundária; programas e incentivos governamentais para criação e desenvolvimento de novas empresas a inovação e a transferência de tecnologia; subsídios governamentais para criação e desenvolvimento de novas empresas; criação de agências de suporte ao empreendedorismo e à geração de negócios; programas de desburocratização e acesso ao crédito para pequenas empresas; desenvolvimento de instrumentos para fortalecer o reconhecimento da propriedade intelectual, entre outros.

Especialmente no que se refere à educação empreendedora, os exemplos e casos de sucesso têm sido cada vez mais constantes, haja vista o empreendedorismo ter se desenvolvido rapidamente como disciplina, forma de agir, opção profissional e como instrumento de desenvolvimento econômico e social afirma Dornelas (2012). A seguir, serão apresentados alguns exemplos mundiais que se tornaram um marco para a educação empreendedora, de acordo com Dornelas (2012, p. 10 e 11, grifo do autor):

- O currículo integrado do Babson College, que levou mais de uma década para ser desenvolvido e tem o empreendedorismo como tema transversal, envolvendo várias disciplinas dos cursos de graduação e de pós-graduação (MBA) da escola;
- Programa *Cap'Ten* (Bélgica): voltado para a educação fundamental, por meio do qual as crianças são estimuladas a ter ideias dentro e fora da sala de aula, a se organizar em equipes, elaborar o planejamento e a implantação de projetos;
- *Boule and Bill create an Enterprise* (Luxemburgo): através de histórias em quadrinhos as crianças são estimuladas a desenvolver habilidades empreendedoras e agir de forma empreendedora;
- O período sabático sugerido em escolas europeias para professores fazerem estágio em empresas, programas abrangentes de treinamento de professores, criação de redes de troca de experiência e discussão de casos de sucesso;
- A sistematização da capacitação de professores europeus para ensinar empreendedorismo de forma abrangente e não apenas com o foco na criação de empresas, o desenvolvimento de estudos de casos de empreendedores locais e regionais, o envolvimento de

empreendedores da vida real na formatação e aplicação dos programas (professores e empreendedores ensinando na sala de aula e fora dela) etc. Além disso, destacam-se os programas de minipresas, por meio dos quais os estudantes criam e gerenciam um negócio durante a graduação. Outro exemplo que cabe destacar é o caso do *NFTE – Network For Teaching Entrepreneurship* – iniciado nos Estados Unidos e voltado a ensinar empreendedorismo para jovens de comunidades carentes, presente em vários países.

O fascínio pelo empreendedorismo se estende além das ações dos governos nacionais, atraindo também a atenção de muitas organizações e entidades multinacionais, como ocorre na Europa, nos Estados Unidos e na Ásia. Há um princípio de que o poder econômico dos países depende de seus futuros empresários e da competitividade de seus empreendimentos relata Dornelas (2012).

Os Estados Unidos tem sido o grande protagonista no que diz respeito a empreendedorismo, por mais que existam momentos em que dificuldades aparecem como crises econômicas ou queda no mercado imobiliário, pois se acredita que o empreendedorismo é o grande propulsor do desenvolvimento econômico. O país possui centenas de iniciativas dos governos locais e de organizações privadas para apoiar o empreendedorismo no país, além de gastar centenas de milhões de dólares anualmente em programas de apoio. Por causa do sucesso desses programas de incentivo, eles são considerados como modelos por vários outros países, que visam aumentar o nível de sua atividade econômica. Um exemplo é o Reino Unido, que criou em 1999 a Agência de Serviços para Pequenas Empresas, nos moldes do SBA – *Small Business Administration* – americano, e inclusive outros países da Comunidade Europeia mencionou Dornelas (2012).

Dornelas (2012, p. 13) afirma ainda que, “de acordo com economistas e especialistas americanos a melhor saída da crise continua sendo: estimular e desenvolver o empreendedorismo em todos os níveis”. Devido a todos esses fatores um grupo de pesquisadores decidiram organizar um projeto chamado GEM – *Global Entrepreneurship Monitor* – em 1997, uma iniciativa conjunta do Babson College (EUA) e da London Business School, na Inglaterra, o intuito do projeto era medir a atividade empreendedora dos países e observar seu relacionamento com o crescimento econômico.

2.2 EMPREENDEDORES

De acordo com Dolabela (2008, p. 23), “o empreendedor é um agente de mudanças”.

Chiavenato (2012) destaca que, os empreendedores apresentam algumas características, como traços de liderança, visão entusiástica, assumem riscos com prudência, é motivador, sensível, persistente, determinado, sabe trabalhar tanto individualmente quanto em grupo, etc.

“A pessoa que assume o risco de começar uma empresa é um empreendedor”. (MAXIMIANO, 2012, p. 1).

2.2.1 Empreendedores por oportunidade

No Brasil, desde 2003 os empreendedores por oportunidade são maioria, sendo que a relação oportunidade *versus* necessidade tem sido superior a 1,4 desde o ano de 2007. Em 2010, o Brasil novamente supera a razão de dois empreendedores por oportunidade para cada empreendedor por necessidade, o que já havia ocorrido em 2008. Em 2010, para cada empreendedor por necessidade havia outros 2,1 que empreenderam por oportunidade. (SILVEIRA GRECO et al., 2013).

De acordo com Macedo et al. (2013, p. 32), “[...] os empreendedores por oportunidade são os que identificaram uma chance de negócio e decidiram empreender, mesmo possuindo alternativas de emprego e renda.”

No Brasil, em 2013, 71,3% dos empreendedores em estágio inicial alegaram ter aberto uma empresa por oportunidade (MACEDO, 2013).

2.2.2 Empreendedores por necessidade

Macedo et al. (2013, p. 32), aponta que: “[...] os empreendedores por necessidade são aqueles que iniciam um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções de ocupação, abrindo um negócio a fim de gerar renda para si e suas famílias.”

Dornelas (2007, p. 14) relata que “O empreendedor por necessidade cria o próprio negócio porque não tem alternativa. Geralmente não tem acesso ao mercado

de trabalho ou foi demitido. Não resta outra opção a não ser trabalhar por conta própria.”

Na figura abaixo é possível avaliar que no Brasil 51,9% dos empreendedores são mulheres enquanto os homens são de apenas 48,1%, a faixa etária que mais se destaca é a de 25 à 34 anos de idade, em relação a escolaridade grande parte (51,9%) não completou o segundo grau, a maioria ganha menos de 3 salários mínimos e a família geralmente é formada por 3 pessoas.

Figura 5 - Distribuição da amostra segundo características sociodemográficas - Brasil e regiões – 2013.

Características sociodemográficas	Brasil	Regiões brasileiras				
		Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
% da população de 18-64 anos						
Gênero						
Masculino	48,1	49,6	47,5	48,4	48,0	48,6
Feminino	51,9	50,4	52,5	51,6	52,0	51,4
Faixa etária						
18-24 anos	18,3	21,8	19,7	18,6	17,1	17,3
25-34 anos	26,1	28,3	27,3	27,4	25,6	24,3
35-44 anos	22,5	22,8	22,4	23,1	22,5	21,9
45-54 anos	19,4	16,7	18,3	18,4	20,1	21,2
55-64 anos	13,7	10,4	12,4	12,5	14,8	15,3
Nível de escolaridade						
Menor que segundo grau completo	51,9	54,6	47,0	56,8	52,3	55,1
Segundo grau completo	32,7	32,0	37,9	26,2	32,7	27,2
Maior que segundo grau completo	15,4	13,4	15,0	17,0	14,9	17,6
Faixa de renda						
Menos de 3 salários mínimos	64,4	75,7	72,2	67,0	57,7	61,6
De 3 a 6 salários mínimos	27,3	18,6	21,5	24,3	32,2	30,7
Mais de 6 a 9 salários mínimos	4,6	3,2	3,4	4,3	6,0	3,6
Mais de 9 salários mínimos	3,7	2,5	2,9	4,5	4,2	4,1
Tamanho da família						
1 integrante	7,3	5,2	7,0	8,4	7,8	7,1
2 integrantes	18,7	13,8	18,3	20,0	19,1	20,5
3 integrantes	27,2	21,1	27,8	26,2	27,3	29,3
4 integrantes	24,0	23,2	23,6	24,7	24,0	24,7
5 integrantes	12,6	16,1	12,3	12,5	12,7	10,8
6 integrantes	5,4	7,9	5,2	5,3	5,4	4,5
Mais de 6 integrantes	4,8	12,7	5,8	3,0	3,7	3,1

Fonte: GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2013, p. 24).

2.2.3 Evolução empreendedora

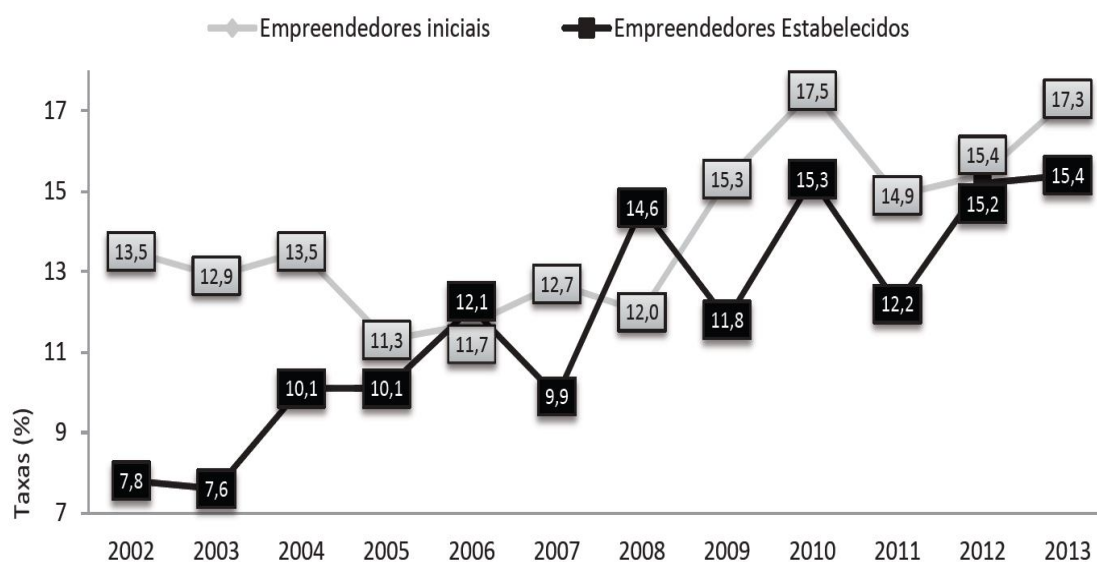
Desde os primeiros anos de realização do GEM no Brasil, a taxa de empreendedores iniciais tem se mantido acima dos 10%. Os anos de 2010 e 2013 apresentam as TEAS (Taxas de empreendedores iniciais) mais elevadas: 17,5% e 17,3%, respectivamente. As taxas dos últimos seis anos confirmam o aumento da importância do empreendedorismo, com um aumento coerente em relação aos primeiros anos da série, nos quais a TEA foi cerca de 13,5%.

Para os empreendedores estabelecidos a tendência observada é também de aumento da TEE (Taxa de empreendedores estabelecidos). Essa taxa era de 7,8% em 2002, atingindo seu máximo em 2013, com 15,4%, ou seja, quase dobrando o percentual de empreendedores estabelecidos, no período de uma década (Figura 6).

No gráfico a seguir (figura 7) avaliam-se as cinco regiões brasileiras, observa-se que, de 2012 a 2013, a taxa total de empreendedores (TTE) cresceu nas regiões Centro-Oeste e Sudeste e diminuiu no Norte, Nordeste e Sul.

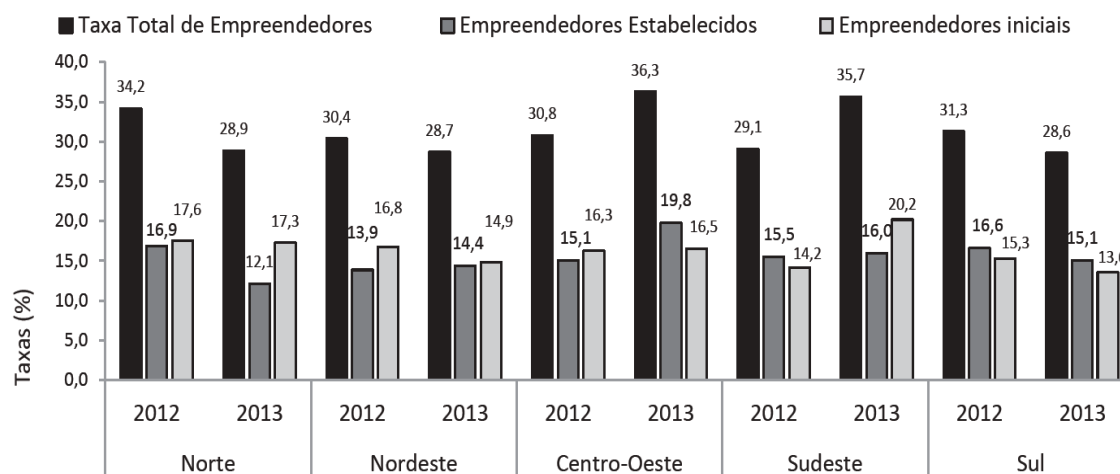
O aumento observado na região Centro-Oeste ocorreu principalmente à taxa de empreendedores estabelecidos (TEE), enquanto na região Sudeste esse aumento foi ocasionado devido a taxa de empreendedores iniciais (TEA). As regiões que obtiveram a redução na taxa total (TTE) houve variações nas situações, no Norte, houve uma redução significativa na TEE, enquanto a dos iniciais manteve estável; no Nordeste o motivo crucial da redução ocorreu entre os iniciais (TEA); e, no Sul, ambas as taxas reduziram. (MACEDO et al., 2013, p. 31)

Figura 6 – Evolução da atividade empreendedora segundo estágio do empreendimento (TEA e TEE): taxas – Brasil – 2002:2013.



Fonte: GEM Brasil (2013, p. 31).

Figura 7 - Atividade empreendedora segundo o estágio do empreendimento: taxas - Regiões brasileiras - 2012-2013.



Fonte: GEM Brasil (2013, p. 32)

2.3 MORTALIDADE DE EMPRESAS

Tendo explorado as origens do empreendedorismo, suas vantagens, possibilidades e evolução conforme os anos expõem-se a seguir os principais estudos sobre os fatores contribuintes para a mortalidade de acordo com alguns autores.

2.3.1 Estudos sobre mortalidade de empresas

As elevadas taxas de mortalidade de empresas sempre despertaram o interesse dos pesquisadores em diversas partes do mundo, diversos estudiosos tem desenvolvido pesquisas para compreender o fenômeno e capacitar os empresários a fim de aumentar a vida das empresas, consequentemente evitando o desperdício de tanto investimento. (DUARTE, 2014).

Davis (1939 apud FERREIRA et al., 2012, p. 813)

já as estudava no final da década de 1930. Sua pesquisa, realizada com base nos dados da empresa *Dun & Bradstreet*, mostra que, em algumas cidades dos Estados Unidos, a mortalidade de pequenas empresas chegava a 77,6% ao final do terceiro ano de existência. Os principais fatores citados pelo autor como responsáveis pela alta mortalidade são: a falta de mão de obra especializada, a falta de infraestrutura, a instabilidade política e econômica, a rápida mudança de demanda por parte dos clientes.

Já Edmister no início de 1970 (1972 apud FERREIRA et al., 2012, p. 814),

buscou aplicar ferramentas para prognosticar a falência das pequenas empresas, baseado em análises financeiras e sofisticadas técnicas estatísticas com o objetivo de testar a hipótese de que a má gestão financeira contribui para a mortalidade precoce de pequenas empresas. Em seus estudos, ele concluiu que é possível predizer a falência de uma pequena empresa com até 5 anos de antecedência, com uma certa margem de erro, e que a má gestão financeira pode ser considerada um dos principais fatores que contribuem para a mortalidade precoce.

E na visão de Cochran (1981 apud FERREIRA et al., 2012, p. 814),

deve ser ressaltada, principalmente pela sua capacidade de revisar a literatura existente até então e pela sua visão crítica dos estudos realizados, dos quais ele questiona os conceitos, definições e métodos utilizados, mostrando que há muita polêmica e complexidade no estudo da mortalidade de empresas. Sua pesquisa identifica problemas conceituais e de definição que demonstram que não há uma uniformidade na definição do conceito de

falência, para o qual existem pelo menos 5 definições conforme mostra a ilustração abaixo:

- a) Falência Formal: Empresas que formalizaram o seu encerramento junto aos órgãos oficiais;
- b) Encerramento das atividades com dívidas a credores sem baixa formal;
- c) Encerramento das atividades para evitar perdas e dívidas sem baixa formal;
- d) Empresas vendidas ou transformadas em outras atividades; e
- e) Descontinuidade da empresa por qualquer outra razão.

Cochran (1981 apud FERREIRA et al., 2012, p. 814) esclarece que,

dependendo do conceito que se tome por base, o resultado de uma pesquisa sobre mortalidade ou falência de empresas pode variar muito e gerar resultados pouco confiáveis, e que, quanto mais amplo o conceito, maior será a taxa de mortalidade encontrada. Apesar disso, ao revisar a literatura sobre o assunto, o autor identifica a falta de competência gerencial e a falta de experiência no ramo de negócio como fatores associados à mortalidade mais citados pela maior parte dos estudos pesquisados.

Holmes e Haswell (1989 apud FERREIRA et al., 2012, p. 814)

reforçam esta visão afirmando que a competência gerencial e a falta de experiência no ramo também são consideradas fatores contribuintes para a mortalidade precoce de pequenas empresas na Austrália. Seus estudos mostram que, das 418 empresas falidas entre os anos de 1981 e 1985, 90% tiveram sua morte associada a um dos dois fatores citados acima.

Barrow (1993 apud FERREIRA et al., 2012, p. 814) nos revela as razões pelas quais as pequenas empresas britânicas fecham como segue abaixo:

- a) Falta de experiência do empreendedor;
- b) Falta de estratégia de *marketing*;
- c) Avaliação demasiadamente otimista do tamanho do mercado;
- d) Subestimar o tempo de alavancagem do negócio;
- e) Falta de capital de giro;
- f) Custo de criação da empresa muito alto;
- g) Capacidade produtiva menor do que a demanda;
- h) Escolha errada do ponto considerando maior volume de pessoas do que o real; e
- i) Seleção e gestão de pessoas sem competência para o negócio.

Audretsch realizou um estudo (1995 apud FERREIRA et al., 2012, p. 814) “sobre sobrevivência e crescimento, verifica-se que, num período de 10 anos, as empresas que tendem a sobreviver são aquelas que têm um tamanho maior, investem mais em inovação e, portanto, crescem mais rápido.”

E Bates (1995 apud FERREIRA et al., 2012, p. 814) menciona que

o perfil do empreendedor agrega em grande escala a probabilidade de morte da organização, pois, de acordo com sua pesquisa sobre empresas independentes e empresas franqueadas dos Estados Unidos, é evidenciado que empreendedores que buscam franquias são aqueles que tem menor propensão a assumir riscos, o que está ligado diretamente ao baixo retorno do negócio, levando à morte da empresa. O autor mostra que pequenas empresas franqueadas possuem maiores taxas de descontinuidade do negócio e menor retorno do que as empresas criadas de maneira independente. Complementando as conclusões de Bates, os pesquisadores Birley e Niktari (1996) identificam outros 4 fatores ligados ao perfil dos empreendedores que estão associados à mortalidade de pequenas empresas:

- a) Perfil inflexível, resistente a mudanças e não aceita procurar ajuda externa;
- b) Contrata equipe de baixa competência e com baixa experiência no ramo;
- c) Falta de planejamento; e
- d) Falta de organização das operações da empresa.

Os autores acima divergem entre si, pois de acordo com Davis a falta de mão de obra especializada, a falta de infraestrutura, a instabilidade política e econômica, e a rápida mudança de demanda por parte dos clientes são os responsáveis pela alta mortalidade de empresas, mas segundo Edmister afirma ser a má gestão financeira, na visão de Cochran acredita que não existe uniformidade na falência e sim definições como a falência formal, empresas vendidas etc. e que dependendo do conceito o resultado pode variar muito, mas no seu ver a falta de competência gerencial e experiência são fatores contribuintes para a mortalidade, Holmes e Haswell possuem o mesmo pensamento.

Mas de acordo com Barrow são inúmeros fatores como, por exemplo, a falta de estratégia de marketing; falta de capital de giro, capacidade produtiva menor do que a demanda, seleção e gestão de pessoas sem competência para o negócio entre outras, Audretsch ilustra que tendem a sobreviver empresas maiores e que investem em inovação enquanto Bates, Birley e Niktari acreditam que o perfil do empreendedor é um dos fatores que contribuem para a falência como perfil inflexível, falta de planejamento, falta de organização, falta de competência etc.

2.3.2 Estudos sobre mortalidade de empresas no Brasil

Desde 1999, o SEBRAE realiza pesquisas sobre sobrevivência e mortalidade das empresas do Estado de São Paulo e, assim, destacou em sua pesquisa inicial que as barreiras mais relevantes ao êxito dos negócios no País são: o baixo nível de escolaridade e renda do empreendedor, que por falta de crédito junto às instituições

financeiras, utiliza capital próprio ou da família, o que limita o crescimento da empresa e a torna vulnerável às oscilações e à sazonalidade do mercado. Além disso, a legislação também é citada como injusta, pois o tratamento dado é semelhante a todas as empresas, independente do seu tamanho (SEBRAE, 1999).

Analisando suas pesquisas dos últimos doze anos sobre sobrevivência e mortalidade das empresas do Estado de São Paulo, que no período de 2003 a 2007 foram abertas, o Sebrae-SP (2010) destaca os seguintes motivos alegados pelos responsáveis dos empreendimentos pelo encerramento das atividades dessas empresas:

- a) falta de clientes (29%);
- b) falta de capital (21%);
- c) problemas de planejamento (11%);
- d) burocracia/impostos (7%);
- e) mão de obra (5%);
- f) concorrência (5%);
- g) outras dificuldades ² (6%);
- h) nenhuma (16%).

O Sebrae-SP (2010) afirma que a taxa de mortalidade das empresas paulistas é de 27% no primeiro ano e, de 37% no segundo ano e 46% no terceiro ano de atividade com empresas registradas na JUCESP e em relação aos clientes do Sebrae-SP são de 18%, 26% e 25% respectivamente.

Através dos dados obtidos é visível que a partir do terceiro ano de atividade a taxa de mortalidade é maior que no primeiro ano em ambas as pesquisas realizadas e geralmente as causas são sempre as mesmas, falta de clientes, falta de capital, falta de planejamento, etc.

² Por exemplo, sazonalidade, problemas com sócios, doença.

2.4 ÓRGÃOS APOIADORES AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As empresas normalmente no início são frágeis, não são conhecidas e também não conhecem muito o mercado em que atuam por isso elas precisam de apoio extra, nisso temos os órgãos que são importantes tanto no ato de criação quanto em momentos delicados (críticos), citados a seguir:

- a) incubadoras de empresas: entidades sem fins lucrativos destinados a amparar o estágio inicial de empresas nascentes que se enquadram em determinadas áreas de negócio, segundo Dornelas (2012, p. 208).
- b) incubadoras de empresas pontocom: a única diferença do item acima é que essas incubadoras de acordo com Dornelas (2012, p. 210) são voltadas exclusivamente às empresas pontocom são privadas, visam lucro e atuam como capitalistas de risco, ou seja, além de oferecerem infraestrutura, suporte, auxílio na gestão etc.
- c) programas Softex e Genesis (Geração de Novas Empresas de Software, Informação e Serviços), apoiavam atividades de empreendedorismo em software.
- d) programa Brasil Empreendedor, do Governo Federal, oferecendo recursos financeiros.
- e) Empretec e Jovem Empreendedor do Sebrae função de capacitação aos empreendedores.

Maximiano (2011, p.20) destaca alguns outros órgãos apoiadores, segue abaixo:

- a) Simpi (Sindicato da Micro e Pequena Indústria do Estado de São Paulo).
- b) Instituto empreender Endeavor atua como agente cooperativo do desenvolvimento de empreendedores. Por exemplo: orientação, treinamento, etc.
- c) FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) Empresa pública vinculada ao Ministério da Ciência e Tecnologia, concede financiamentos reembolsáveis e não reembolsáveis, com o intuito de desenvolvimento e inovação em empresas já estabelecidas e o desenvolvimento de mercados.

Diante de todos esses apoios o órgão mais conhecido e utilizado pelos pequenos empresários brasileiros é o Sebrae. E o GEM é considerado o maior projeto de avaliação de atividades empreendedoras no mundo.

2.4.1 Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas)

Em 1972 o Cebrae (Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa) foi criado para fazer parte de um sistema vinculado ao Governo Federal, mas, a partir de 1990, a fundação transformou-se em um serviço social autônomo, titulado Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae.

Refere-se a uma entidade civil sem fins econômicos, criada pela Lei nº 8.029, de 12 abril de 1990, regulamentada pelo Decreto nº 99.570, de 9 de outubro de 1990, em seguida, alterada pela Lei nº 8.154, de 28 de dezembro de 1990.

O Sebrae é uma instituição que possui representantes da iniciativa privada e do setor público em seu conselho administrativo. Essa estrutura visa sintonizar as ações que buscam estimular e promover as empresas de micro e pequeno porte com as políticas de desenvolvimento econômico e social. Seu objetivo é preparar os micro e pequenos empresários para conquistar as condições necessárias para crescer e acompanhar o ritmo de uma economia competitiva. (SEBRAE, 2012)

2.4.2 Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

O Global Entrepreneurship Monitor (GEM) é um projeto administrado pela holding³ Global Entrepreneurship Research Association (GERA) - faz avaliações anualmente das atividades empreendedoras, aspirações e atitudes dos indivíduos em uma ampla gama de países. Iniciada em 1999 como uma parceria entre a London Business School e Babson College, o primeiro estudo abrangeu 10 países; desde então cerca de 100 das equipes nacionais de todos os cantos do globo já participaram do projeto, que continua a crescer anualmente. O projeto tem um orçamento global estimado de cerca de US\$ 9 milhões de dólares; o levantamento de 2013 cobriu 75% da população mundial e 89% do PIB mundial. A

³ Holding é uma empresa que possui como atividade principal, a participação acionária majoritária em uma ou mais empresas, ou seja, é uma empresa que possui a maioria das ações de outras empresas e que detém o controle de sua administração e políticas empresariais.

GEM explora o papel do empreendedorismo no crescimento da economia nacional, as propriedades nacionais detalhadas e características associadas à atividade empresarial. Os dados coletados são "harmonizados" por uma equipe central de especialistas, garantindo a sua qualidade e facilitando comparações internacionais. (GEM, 2014, tradução nossa). O programa tem três objetivos principais, que são destacados em sua página na web (2014):

- a) medir as diferenças no nível de atividade empreendedora entre os países;
- b) descobrir fatores adequados para os níveis de empreendedorismo;
- c) sugerir políticas que podem aumentar o nível nacional da atividade empresarial.

O GEM avalia o empreendedorismo segundo as etapas do processo empreendedor, que vão desde o momento em que os indivíduos expressam a intenção de iniciar um empreendimento até a criação e custeamento do mesmo em suas fases iniciais ou quando este já é considerado estabelecido, ao contrário de outros conjuntos de dados que medem o empreendedorismo de empresas mais novas e menores, o programa estuda o nível das bases, o comportamento dos indivíduos ao começar a gestão de um negócio. Esta abordagem fornece uma imagem mais detalhada da atividade empreendedora do que é encontrado em bases de dados oficiais de registro nacional, de acordo com Macedo et al.(2013).

No próprio site⁴ Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP, 2014) possui uma nota relatando que no Brasil o IBQP criou o Programa de Empreendedorismo com base nos conceitos adotados pelo GEM, as atividades tiveram início no ano de 2000. O IBQP se propõe a atuar como elemento organizador e disseminador de informações sobre o empreendedorismo. Além de ser o causador da questão empreendedorismo no Brasil.

⁴ Informações no site: <<http://www.ibqp.com.br>>

2.5 DEFINIÇÃO DE EMPRESA

Coelho (2013, p. 34) conceitua empresa “[...] como sendo atividade, cuja marca essencial é a obtenção de lucros com o oferecimento ao mercado de bens ou serviços, gerados estes mediante a organização dos fatores de produção (força de trabalho, matéria prima, capital e tecnologia).”

Diniz (2013, p. 60) explica que “A empresa é uma sucessão repetida de atos praticados de forma organizada e estável, sendo uma constante a oferta de bens e serviços, que é sua finalidade unitária e permanente.”

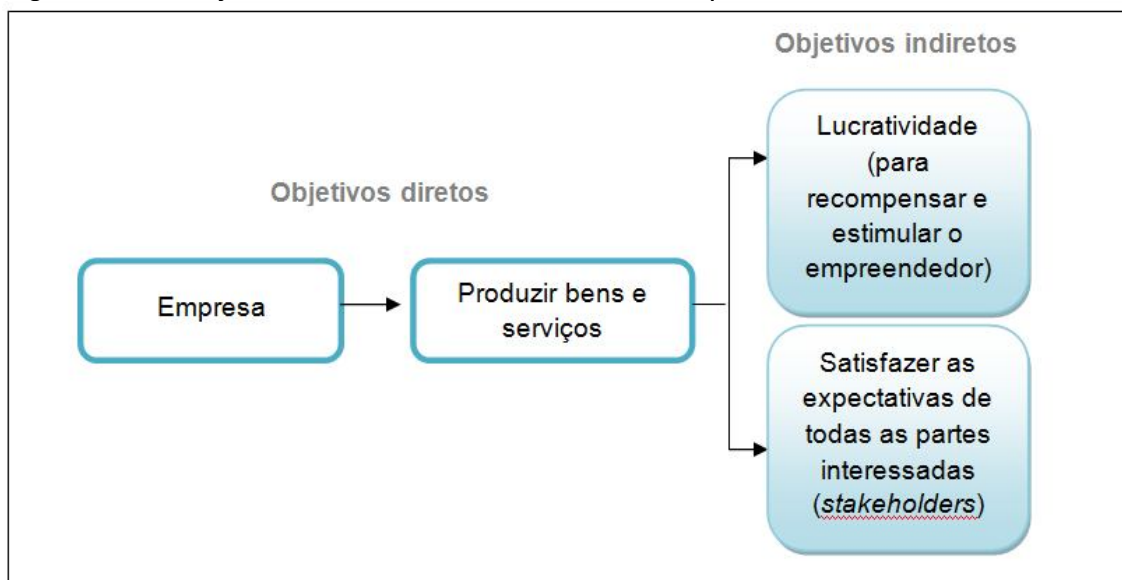
De acordo com Santos (1982 apud CHIAVENATO, 2012, p. 41),

[...] a empresa é comumente definida pelos economistas como uma unidade básica do sistema econômico, cuja principal função é produzir bens e serviços. Para conseguir fabricar seus produtos, ou oferecer seus serviços, a empresa combina diversos fatores de produção, ou seja, os recursos naturais, o capital e o trabalho necessários para o desempenho da função produção.

Conforme o Código Civil, no art. 966 (2011, p. 235), “Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.”

Os objetivos das empresas são divididos em diretos ou indiretos. Os objetivos diretos é a produção ou a venda de mercadorias ou a prestação de serviços. Objetivos indiretos: deseja ganhar mais do que gasta para produzir ou vender suas mercadorias ou prestar serviços. A esse excedente damos o nome de sinergia, emergente sistêmico ou lucro. Conforme ilustra figura a seguir:

Figura 8 - Os objetivos diretos e indiretos de uma empresa.



Fonte: Chiavenato (2012, p. 55)

2.5.1 Tamanho das empresas

Maximiano (2011, p. 11) aponta que as empresas são segmentadas de acordo com diferentes critérios, como o número de empregados e o faturamento anual, em:

- a) microempresas;
- b) pequenas empresas;
- c) empresas de médio porte;
- d) empresas de grande porte.

O Governo federal alguns anos atrás, iniciou o apoio aos empreendimentos de micro e pequeno porte, por meio da Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999, instaurou o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que prescreve o tratamento jurídico diferenciado, favorecido e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial.

As MPEs são fundamentais para estimular a economia do País e proporcionar a inclusão social, mediante a maior oferta de postos de trabalho. Elas representam 99,1% dos empreendimentos formais no Brasil, geram 52,2% dos empregos com carteira assinada e respondem por 20% do Produto Interno Bruto (PIB).⁵

De cada 10 empresas formalizadas 7 sobrevivem no Brasil após 2 anos da abertura é o que aponta pesquisa elaborada pelo Sebrae a partir do estudo da base de dados da Receita Federal entre os anos 2005 e 2009. (SEBRAE, 2013)

2.5.1.1 Microempresas

De acordo com o art. 1º do Decreto 5.028, de 31 de março de 2004, o critério adotado para conceituar microempresa é a receita bruta anual, demonstra a seguir:

Microempresa: pessoa jurídica e firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e

⁵ Fonte: SBA Fact Sheet 2009 – European Commission Enterprise and Industry e Ministerio do Trabalho e Emprego – informações obtidas através do site do Sebrae (<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf>)

cinquenta e cinco reais e quatorze centavos)⁶, o Sebrae classifica da seguinte forma, indústrias que empregam até 19 pessoas e empresas comerciais e prestadoras de serviços até 9 pessoas⁷. Já o BNDS (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) classifica como microempresa aquela que possui receita operacional bruta menor ou igual a R\$ 2,4 milhões de reais⁸.

2.5.1.2 Empresas de pequeno porte

Ainda de acordo com o mesmo decreto, empresa de pequeno porte: pessoa jurídica e firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais). Na classificação do BNDS, são as empresas que possuem renda maior que R\$ 2,4 milhões de reais e menor ou igual a R\$ 16 milhões de reais. Já na do Sebrae, são as empresas industriais que possuem de 20 a 99 pessoas e no setor de comércio e serviços são as que possuem de 10 a 49 pessoas.

2.5.1.3 Empresas de médio porte

O BNDS classifica como empresa de médio porte aquela cuja receita operacional bruta anual seja superior a R\$ 16 milhões de reais e menor ou igual a R\$ 90 milhões de reais. O Sebrae utiliza a classificação de empresas de médio porte pelo número de colaboradores que empregam, entre 100 a 499 pessoas para a indústria e empresas comerciais e prestadoras de serviço são de 50 a 99 pessoas.

2.5.1.4 Empresas de médio-grande porte

O BNDS classifica como média-grande empresa aquela cuja receita operacional bruta anual seja superior a R\$ 90 milhões de reais e menor ou igual a R\$ 300 milhões de reais.

⁶ Informações disponíveis no site do JUSBrasil (<<http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10953494/artigo-1-do-decreto-n-5028-de-31-de-marco-de-2004>>).

⁷ Informações disponíveis no Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2013 (p. 17)

⁸ Informações disponíveis no site do BNDS

(<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html>)

2.5.1.5 Empresas de grande porte

O Sebrae classifica como empresas de grande porte as indústrias que possuem de 500 pessoas ou mais e no comércio e serviços de 100 pessoas ou mais. Já o BNDS classifica aquela cuja receita operacional bruta anual supera R\$ 300 milhões de reais.

A seguir as tabelas de classificação de porte do Sebrae e do BNDS:

Figura 9 - Classificação dos estabelecimentos segundo porte.

Porte	Setores	
	Indústria ⁽¹⁾	Comércio e Serviços ⁽²⁾
Microempresa	Até 19 pessoas ocupadas ⁽³⁾	Até 9 pessoas ocupadas
Pequena empresa	De 20 a 99 pessoas ocupadas	De 10 a 49 pessoas ocupadas
Média empresa	De 100 a 499 pessoas ocupadas	De 50 a 99 pessoas ocupadas
Grande empresa	500 pessoas ocupadas ou mais	100 pessoas ocupadas ou mais

Fonte: Sebrae (2013)

Elaboração: DIEESE

Nota: (1) As mesmas delimitações de porte foram utilizadas para o setor da construção

(2) O setor serviços não inclui administração pública e serviço doméstico

(3) Ocupadas - Na Pnad do IBGE, foram classificadas como ocupadas, na semana de referência, as pessoas que exerciam algum trabalho durante pelo menos uma hora completa na semana de referência, ou a pessoa que tinha trabalho remunerado do qual estava temporariamente afastada nessa semana.

Tabela 1 - Porte de empresa.

Classificação	Receita operacional bruta anual
Microempresa	Menor ou igual a R\$ 2,4 milhões
Pequena empresa	Maior que R\$ 2,4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões
Média empresa	Maior que R\$ 16 milhões e menor ou igual a R\$ 90 milhões
Média-grande empresa	Maior que R\$ 90 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões
Grande empresa	Maior que R\$ 300 milhões

Fonte: Site BNDS ⁹ – Banco de Desenvolvimento Econômico e Social

Nota: Entende-se por receita operacional bruta anual a receita auferida no ano-calendário com:

- O produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria;
- O preço dos serviços prestados; e,
- O resultado nas operações em conta alheia.

⁹ Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html>

O BNDS classifica as empresas de acordo com uma visão financeira e creditícia, dando ênfase à renda bruta auferida em determinado período. O Sebrae faz a classificação do ponto de vista do tamanho, focalizando a quantidade de empregos gerados e a evolução da empresa.

Abaixo segue o Decreto 5.028, de 31 de março de 2004 que decreta os valores fixados para ênfase na renda bruta das micro e pequenas empresas. (Figura 10).

Figura 10 - Decreto 5.028.

<u>DECRETO Nº 5.028, DE 31 DE MARÇO DE 2004.</u> Altera os valores dos limites fixados nos incisos I e II do art. 2º da Lei nº 9.841 de 5 de outubro de 1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso da atribuição que lhe confere o art. 84, inciso IV, da Constituição, e tendo em vista o disposto no § 3º do art. 2º da Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999, DECRETA: Art. 1º Os valores dos limites fixados nos incisos I e II do art. 2º da Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999, passam a ser os seguintes: I - microempresa, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos); II - empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais). Art. 2º Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação. Brasília, 31 de março de 2004; 183º da Independência e 116º da República.

Fonte: Site Planalto¹⁰ (2014)

No art. 179 da Constituição Federal (2011, p. 68) prescreve 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-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.”

¹⁰ Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/decreto/d5028.htm >

Conforme acordo da Lei complementar 123, de 14 de dezembro de 2006 instituído no art. 3 do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (2011, p. 1170),

[...] consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

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

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

No § 1º desta lei complementar 123/2006 (2011) considera-se receita bruta, o produto da venda de bens e serviços, o preço dos serviços prestados e o resultado, não incluídas as vendas canceladas e os descontos cedidos.

2.6 PLANEJAMENTOS DAS EMPRESAS

O plano de negócio é a ferramenta ideal para traçar um retrato fiel do mercado, do produto e das atitudes do empreendedor, o que propicia segurança para quem quer iniciar uma empresa com maiores condições de êxito ou mesmo ampliar ou promover inovações em seu negócio. (SEBRAE, 2013).

2.6.1 Plano de negócios

O plano de negócios é como se fosse um roteiro que o empreendedor precisa ter em mente para colocá-lo em prática. Este roteiro não elimina possíveis erros no decorrer do caminho, mas ajuda a enfrentá-los e a direcionar melhor os seus esforços. (CHIAVENATO, 2012)

De acordo com Rosa (2013, p. 13):

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

O Sebrae elaborou em 2013 um plano de negócios que possui todas as dicas necessárias para se fazer um bom planejamento, a seguir será exposto os itens mais importantes para a elaboração:

Primeiramente é necessário fazer o Sumário Executivo¹¹.

O segundo passo é fazer um resumo dos principais pontos do plano de negócio, relato com suas principais características.

Terceiro passo o resumo, é preciso fazer a missão da empresa¹².

O quarto passo será definir o setor de atividade, em que ramo pretende atuar:

- a) agropecuária
- b) indústria
- c) comércio
- d) prestação de serviços

¹¹ O sumário executivo é um resumo do **PLANO DE NEGÓCIO**. Não se trata de uma introdução ou justificativa e, sim, de um sumário contendo seus pontos mais importantes.

¹² A missão da empresa é o papel que ela desempenha em sua área de atuação. É a razão de sua existência hoje e representa o seu ponto de partida, pois identifica e dá rumo ao negócio.

Após estes quatro passos é necessário definir sua forma jurídica, as mais comuns para as micro e pequenas empresas são (ROSA, 2013):

- a) microempreendedor individual – MEI;
- b) empresário individual;
- c) empresa individual de responsabilidade limitada – EIRELI;
- d) sociedade Limitada;

Os passos seguintes são:

- a) enquadramento tributário;
- b) capital social;
- c) fonte de recursos.

A partir da segunda etapa é necessário fazer: análise de mercado, estudar os concorrentes, observar sua atuação no mercado, quais suas deficiências e suas boas práticas, estudar os fornecedores, fazer um plano de marketing, estudo de preços, estratégias promocionais, estrutura de comercialização, localização do negócio, plano operacional (layout ou arranjo físico), capacidade produtiva, processos operacionais, necessidade de pessoal, plano financeiro (estimativa de investimento), capital de giro (para o funcionamento normal da empresa), estoque, caixa mínimo, contas a receber/a pagar, estimativa do faturamento mensal da empresa, estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações, etc. (ROSA, 2013).

Segundo Chiavenato (2012, p.153),

[...] o plano de negócios deve envolver todos os aspectos importantes do novo empreendimento. Ele representa um levantamento exaustivo de todos os elementos que compõem o negócio, internos – o que deverá ser produzido, como, onde e quanto – ou externos – para quem produzir, qual é o mercado, características dos clientes ou consumidores, quais são os concorrentes, etc.

Portanto, de acordo com os autores citados, é primordial fazer-se primeiramente um planejamento, possuir conhecimento na área em que se pretende atuar, buscar informações que serão cruciais em seu sucesso como empresário.

3 METODOLOGIA

O foco desta pesquisa concentra-se na identificação dos principais fatores associados com a mortalidade de micro e pequenas empresas. Para tanto, buscou-se elaborar uma revisão teórica sobre o assunto que proporcionasse subsídios para a composição de um conjunto de fatores relacionados com o encerramento das atividades das micro e pequenas empresas.

A metodologia utilizada neste trabalho contempla a seguinte classificação:

a) quanto aos objetivos: pesquisa explicativa.

Assim se expressa Andrade (2002, p. 20), ao abordar sobre a pesquisa explicativa:

[...] a pesquisa explicativa é um tipo de pesquisa mais complexa, pois, além de registrar, analisar, classificar e interpretar os fenômenos estudados, procura identificar seus fatores determinantes. A pesquisa explicativa tem por objetivo aprofundar o conhecimento da realidade, procurando a razão, e porquê das coisas e por esse motivo está mais sujeita a erros.

b) quanto aos procedimentos de coleta: pesquisa documental.

A referida pesquisa será obtida por meio documental que segundo Donaire (1997), “visa corroborar e aumentar as evidências obtidas por meio de outras fontes, além de bibliografia como também de especializados”.

c) quanto às fontes de informação: pesquisa bibliográfica.

Santos (2000) “esclarece que a pesquisa bibliográfica representa o conjunto de materiais escritos/gravados, quer seja mecânica ou eletronicamente, que reúne informações já elaboradas e publicadas por outros autores”.

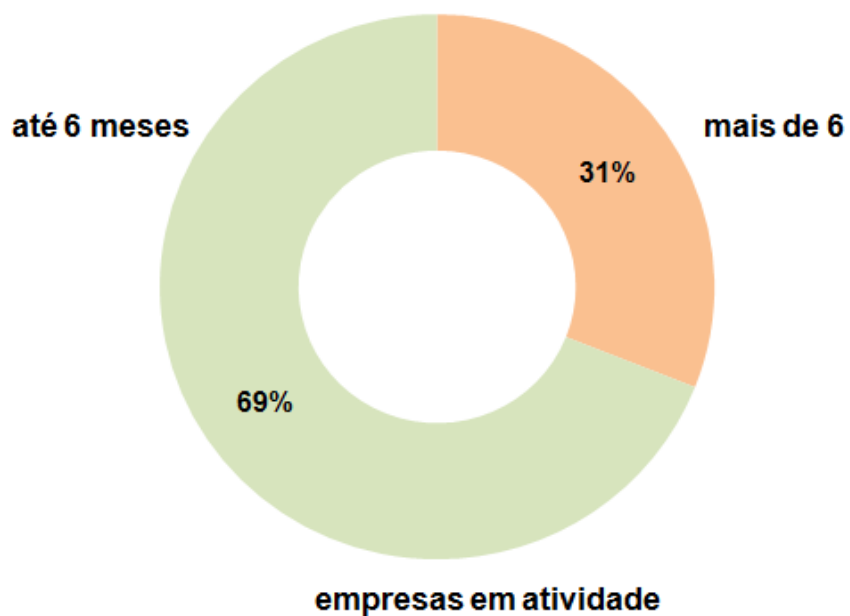
4 RESULTADOS OBTIDOS

Os estudos realizados mostram que não existe um fator específico que possa ser responsabilizado isoladamente pelo encerramento precoce das atividades de uma empresa, entretanto é possível perceber que os fatores associados à mortalidade são bastante interligados e dependem em grande parte da atuação do empreendedor, que tem uma tendência a influenciar sobremaneira no desempenho da empresa e sua eventual sobrevivência ou morte.

Ao criar uma empresa, boa parte dos empreendedores não procuram obter informações importantes sobre o mercado cerca de 46% não tem noção do número de clientes e seus hábitos de consumo, 39% não sabem quanto é necessário de capital de giro para se abrir um negócio e 38% não sabem quantos concorrentes possuem. Mais da metade não realiza um planejamento básico antes do início das atividades da empresa. (SEBRAE, 2014)

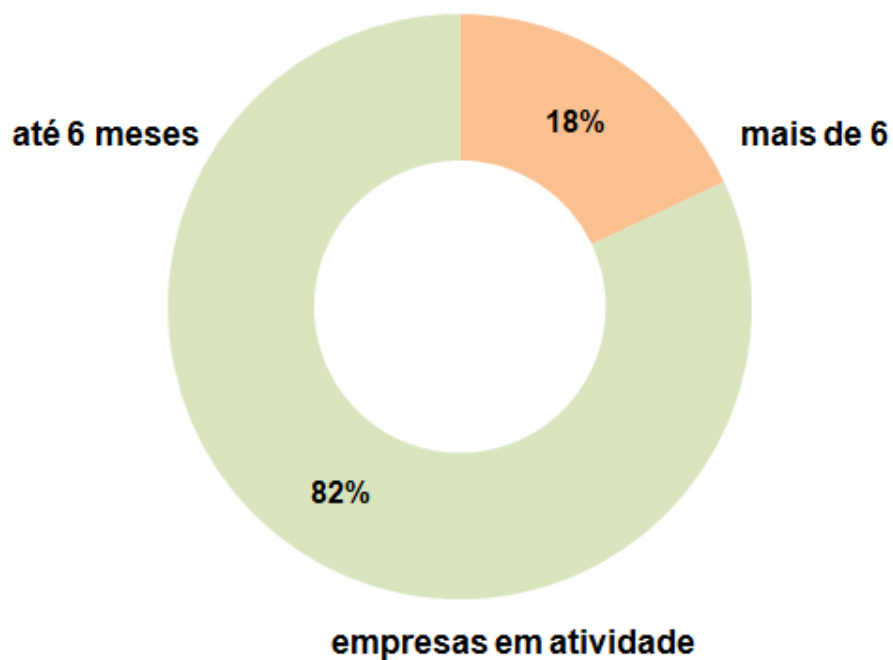
É necessário um maior tempo de planejamento para que se conheça melhor o mercado, abaixo nos gráficos é possível visualizar a porcentagem de quantas empresas fizeram o planejamento antes de tomar a decisão de iniciar a empresa, de acordo com as que estão em atividade e que já encerraram suas atividades. (SEBRAE, 2014).

Figura 11 - Tempo de planejamento antes de abrir a empresa – empresas em atividade.



Fonte: Sebrae-SP (2014, p. 8). Base: 1.829 entrevistas.

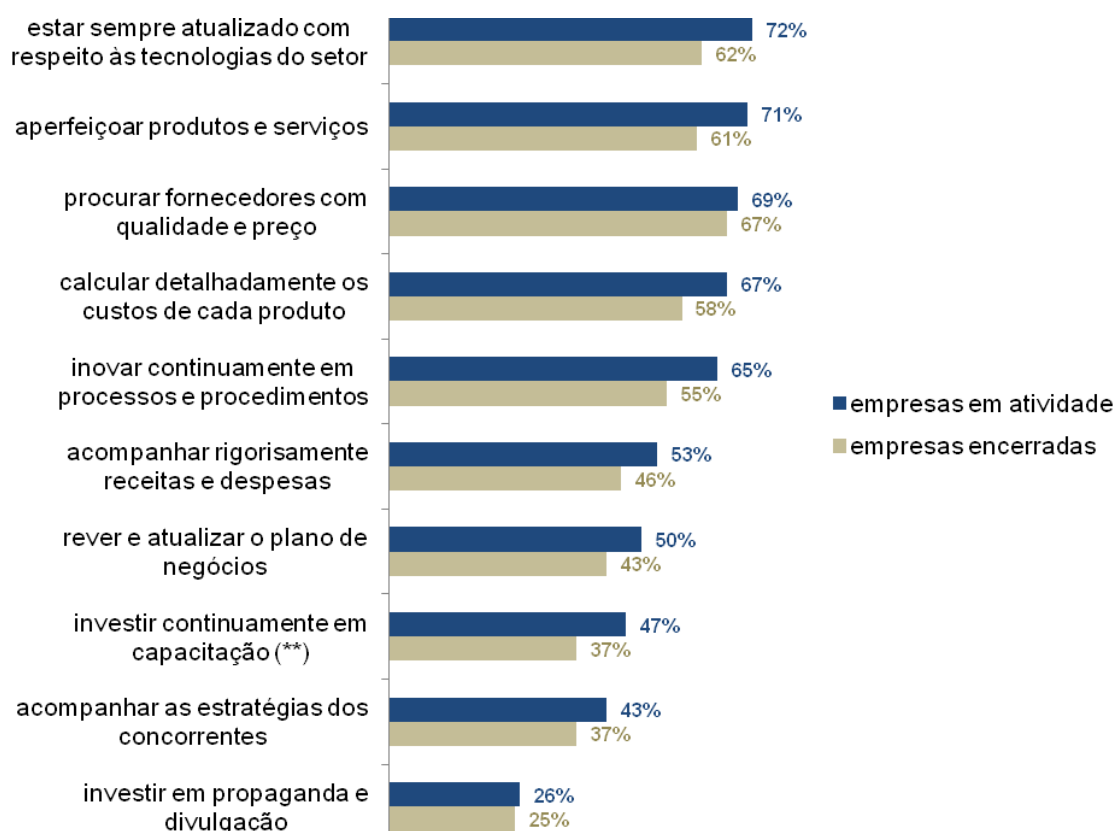
Figura 12 - Tempo de planejamento antes de abrir a empresa - empresas encerradas.



Fonte: Sebrae-SP (2014, p. 8). Base: 1.829 entrevistas.

Como é possível analisar no primeiro e segundo gráficos (figura 11 e figura 12), 69% e 82% fizeram pesquisas até 6 meses, e 31% e 18% mais de 6 meses, respectivamente. Com esta análise é possível constatar que é de grande importância fazer um bom planejamento antes de abrir a empresa. Empresas que com frequência se atualizam a respeito de tecnologias do setor, inovação em processos, procedimentos e investem em capacitação, tendem a sobreviver mais tempo no mercado, segundo a figura 13 comprova que as empresas em atividade possuem o costume de aperfeiçoamento e suas comparações bem mais do que as encerradas. Em relação a clientes é possível avaliar que empresas encerradas apresentaram grande dificuldade em atrair clientes, devido ao produto não ser diferenciado, falta de divulgação ou por não fazer nada em relação a atraí-los conforme ilustra a figura 14.

Figura 13 - A empresa costuma com frequência.

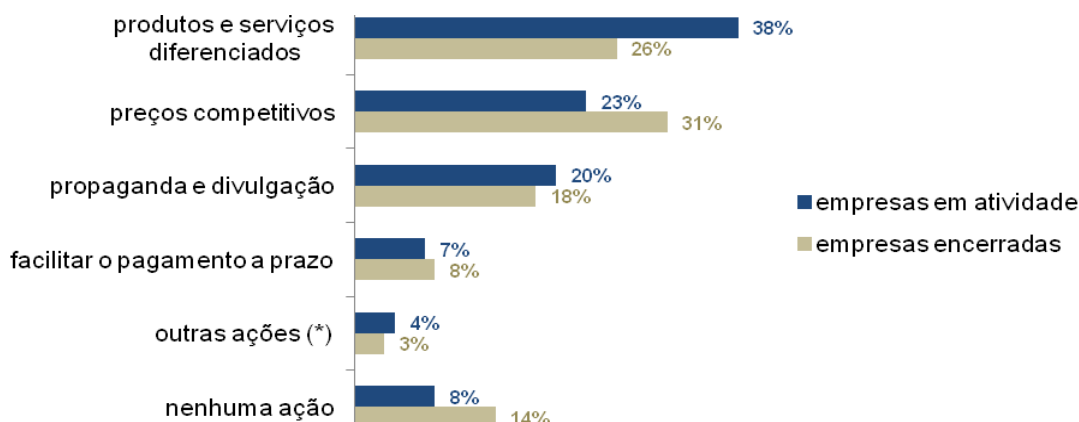


Fonte: Sebrae-SP (2014, p. 10). Adaptado de FNQ. Prêmio MPE Brasil. Base: 1.730 entrevistas.

(*) Os itens foram hierarquizados pelas maiores diferenças entre os percentuais.

(**) Capacitação dos sócios e da mão de obra.

Figura 14 - Estratégia para atrair clientes.



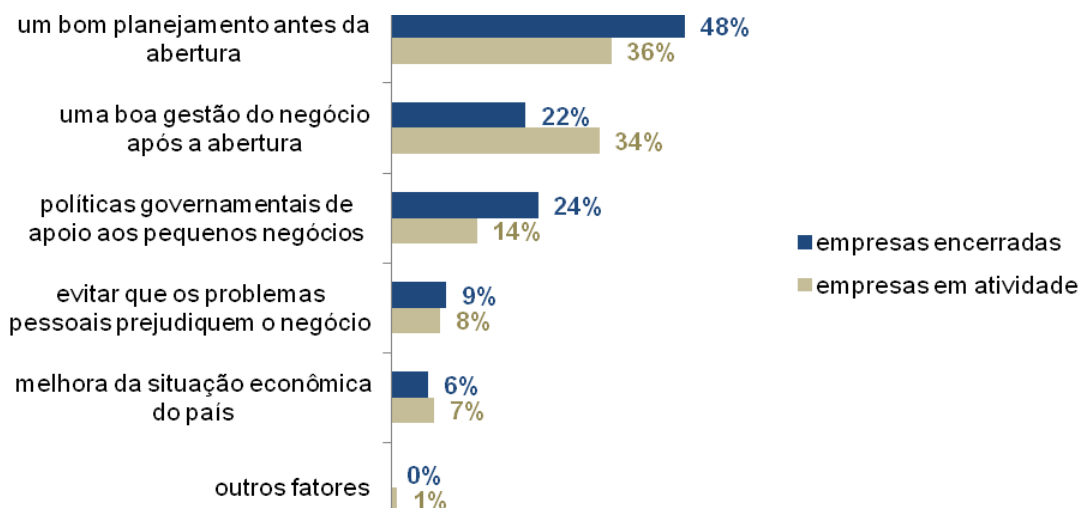
Fonte: Sebrae-SP (2014, p. 12). Base: 1.732 entrevistas.

(*) Por exemplo, propaganda "boca a boca" e visita "porta a porta".

O Sebrae entrevistou no ano de 2013, 526 empresários que alegaram ter fechado a empresa por causa de problemas particulares 9% e 7% alegou por problemas com sócios.

Na visão do empreendedor que fechou suas portas, consideram o planejamento prévio como fator mais importante e os que permanecem em atividade apontam o planejamento prévio combinado à gestão após a abertura do negócio como podemos analisar na figura15.

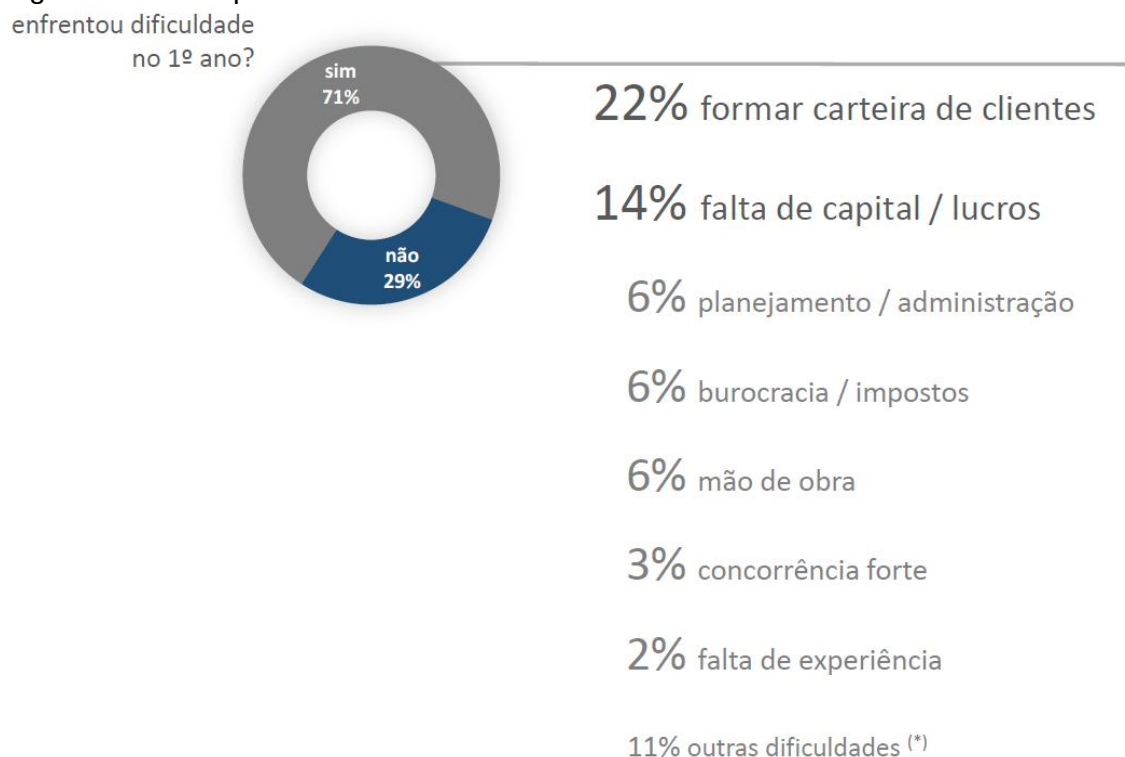
Figura 15 - Fator mais importante para a sobrevivência da empresa.



Fonte: Sebrae-SP (2014, p. 18). Base: 1.731 entrevistas.

Na figura 16 é possível avaliar quais as principais dificuldades enfrentadas no 1º ano de atividade, pesquisa realizada pelo Sebrae-SP (2013), base de entrevistados: 1.733 empresários.

Figura 16 - Principais dificuldades enfrentadas no 1º ano de atividade.



Fonte: Sebrae-SP (2014, p. 25). Base: 1.733 entrevistas.

(*) Por exemplo, problemas com sócios, sazonalidade dos produtos e serviços, quebra de equipamentos e problemas de saúde.

Principais causas das dificuldades e razões para o fechamento das empresas, de acordo com Dolabela (2008, p. 124):

Tabela 2 - Causas das dificuldades e razões para o fechamento das empresas.

CATEGORIA	RANKING	DIFICULDADES/RAZÕES	% DE EMPRESÁRIOS QUE RESPONDERAM
Falhas gerenciais	1º	Falta de cap. de giro	42%
	3º	Problemas financeiros	21%
	8º	Ponto/local inadequado	8%
	9º	Falta conhecimentos gerenciais	7%

Conjuntura econômica	2º	Falta de clientes	25%
	4º	Maus pagadores	16%
	6º	Recessão econômica	14%
Logística operacional	12º	Instalações inadequadas	3%
	11º	Falta mão de obra qualificada	5%
Políticas públicas - leis	5º	Falta crédito bancário	14%
	10º	Fiscalização	6%
	13º	Carga tributária elevada	1%
	7º	Outra razão	14%

Fonte: Dolabela (2008, p. 124).

Segundo o Sebrae (2014), as causas para o encerramento da empresa após 1º ano de abertura, são falta de capital ou lucro (Figura 17), na visão dos empreendedores, ao encerrar o negócio origina sentimentos negativos no empreendedor, como frustração/perda e tristeza/mágoa (Figura 18); além desses sentimentos de culpa, ainda há a perda financeira (mais da metade dos empreendedores perde tudo ou parte do dinheiro investido - dinheiro que é, na maior parte, próprio ou de familiares); 4 em cada 10 esperam reativar a empresa e parte não deu baixa na Junta Comercial por conta do custo; grande parte dos que fecham voltam a empreender, como autônomos ou donos de outras empresas.

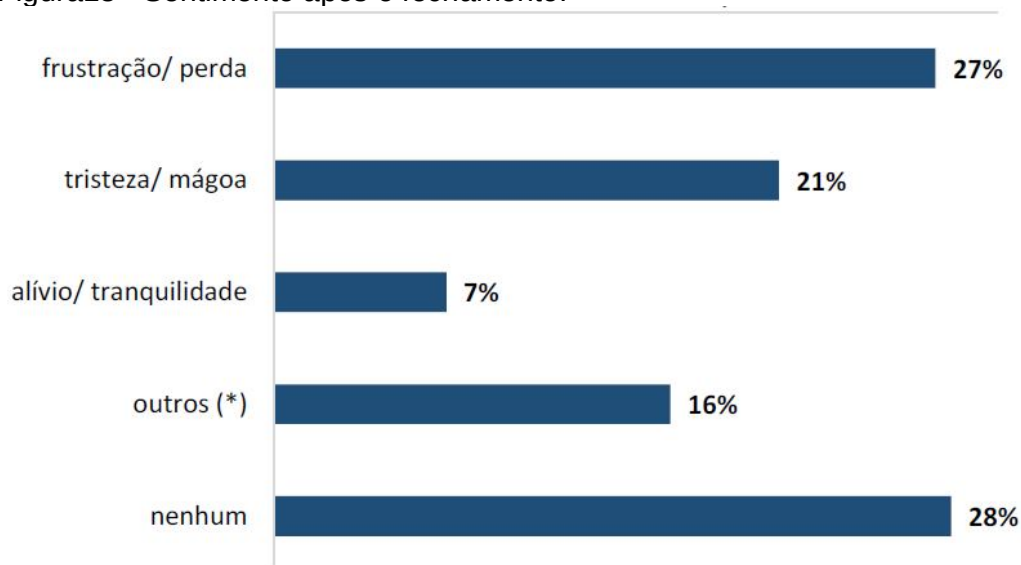
Figura 17 - Principal motivo alegado para o fechamento.



Fonte: Sebrae-SP (2014, p. 33). Base: 526 entrevistas.

(*) Por exemplo, problemas com fornecedores, sazonalidade dos produtos e serviços e criminalidade na vizinhança.

Figura18 - Sentimento após o fechamento.



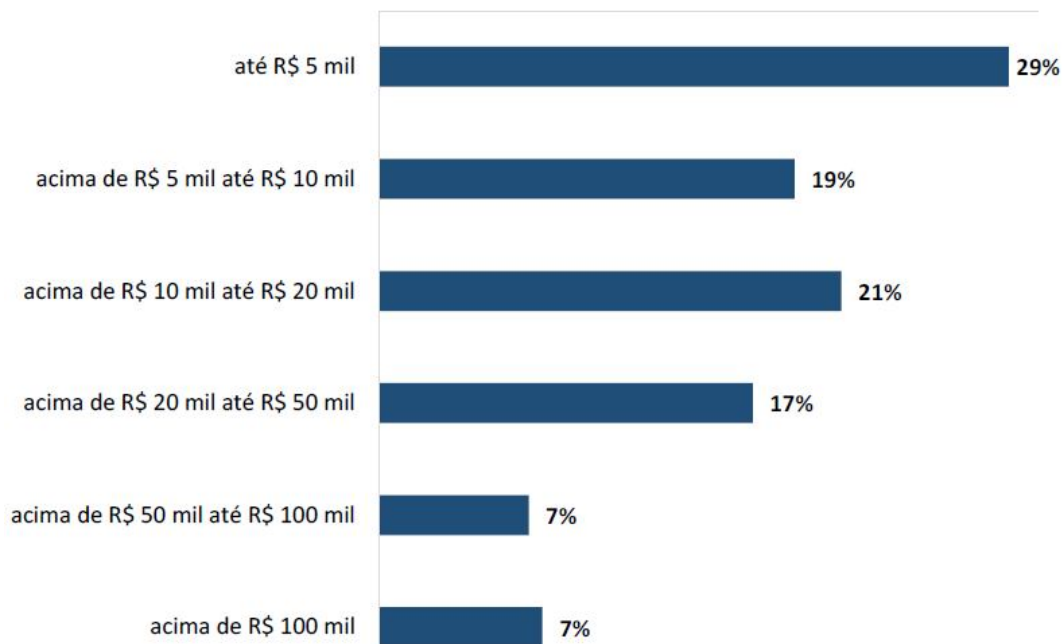
Fonte: Sebrae-SP (2014, p. 34). Base: 518 entrevistas. Nota: respostas espontâneas.

(*) Por exemplo, revolta, desânimo e arrependimento.

De acordo com a figura 19 às vezes os investimentos gastos com a empresa não são valores extremos, muitos que percebem que a situação da organização não caminha bem então preferem fechar antes de ter maiores prejuízos.

O valor da perda em média é de R\$ 57.456,00, dos entrevistados pelo Sebrae, 46% alega ter recuperado tudo que havia investido, enquanto 31% alega ter perdido tudo e 23% recuperou parte dos investimentos, de acordo com a figura 20.

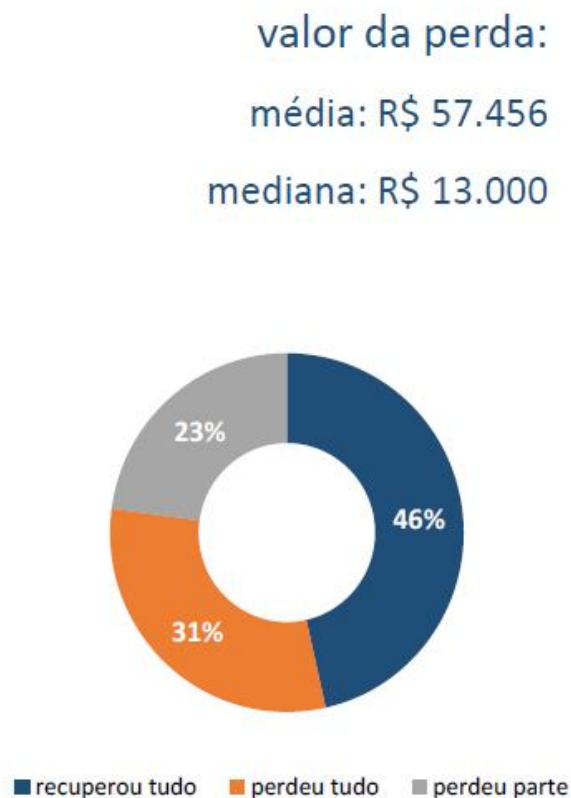
Figura 19 - Quanto perdeu.



Fonte: Sebrae-SP (2014, p. 35). Base: 519 entrevistas.

Nota: A mediana corresponde ao valor que separa uma distribuição de valores em dois grupos: os 50% de valores mais baixos e os 50% de valores mais altos.

Figura 20 – Recuperação, perda.

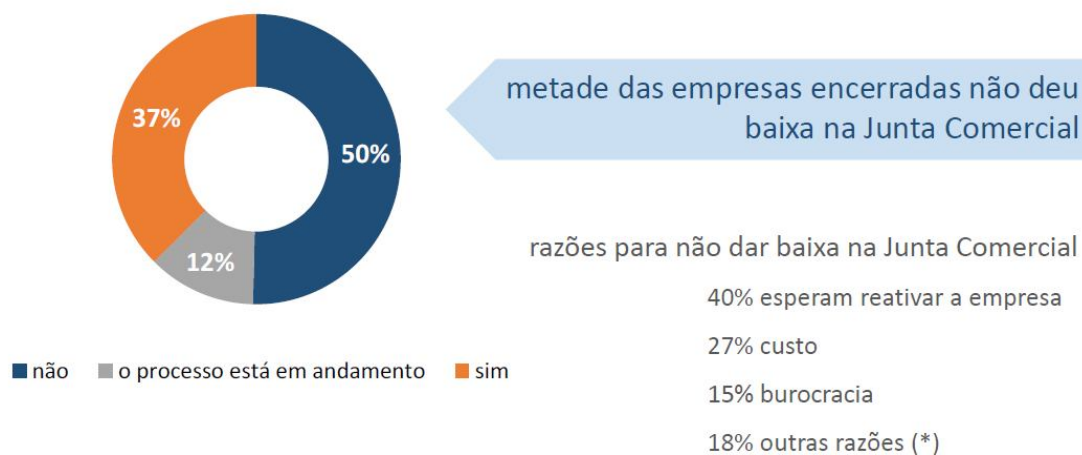


Fonte: Sebrae-SP. Base: 519 entrevistas.

Nota: A mediana corresponde ao valor que separa uma distribuição de valores em dois grupos: os 50% de valores mais baixos e os 50% de valores mais altos.

Atualmente o número de empresas que não dão baixa na Junta Comercial é enorme, pois de acordo com a pesquisa grande parte tem a esperança de reativar a organização, isso equivale a 40% dos entrevistados, alguns alegam devido ao alto custo (27%), outros por causa da burocracia (15%) e demais por falta de conhecimento, falta de tempo (18%). (Figura 21).

Figura 21 - Baixa na Junta Comercial.

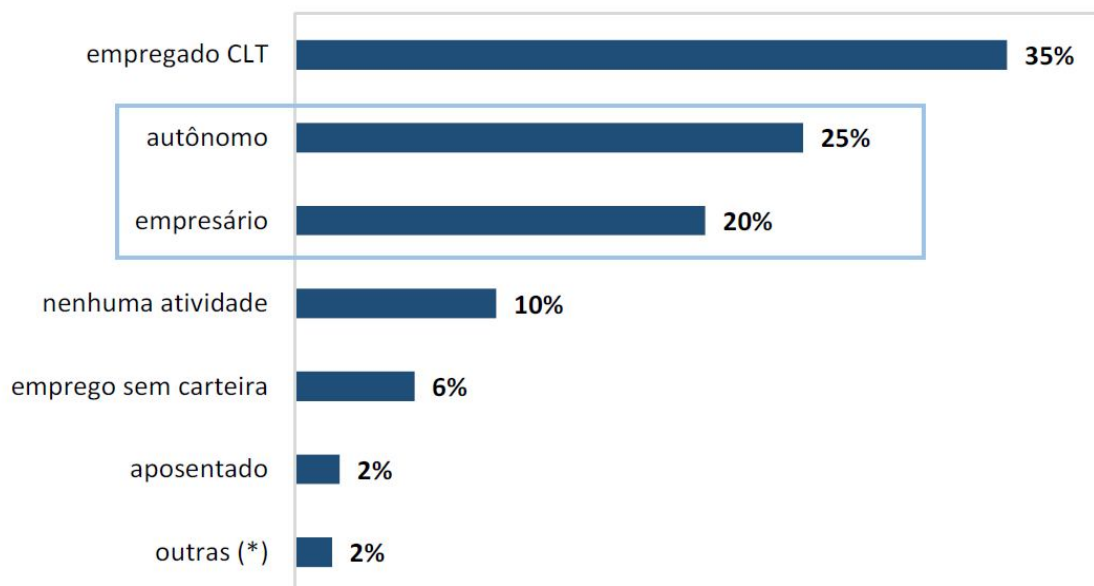


Fonte: Sebrae-SP. Base: 519 entrevistas.

(*) Por exemplo, falta de conhecimento dos procedimentos e falta de tempo.

A grande maioria dos empreendedores se tornam novamente empregados com carteira assinada (35%), autônomos (25%) ou tentam outro ramo (20%), conforme ilustra a figura a seguir:

Figura 22 - Após o fechamento, os empreendedores se tornam.



Fonte: Sebrae-SP. Base: 519 entrevistas.

(*) Por exemplo, funcionário público.

Podemos concluir de acordo com os dados coletados que são inúmeros os fatores que contribuem para o fechamento, inexperiência, falta de capital, falta de escolaridade, falta de conhecimento etc., por isso é necessário realizar um planejamento antes de pôr as ideias em prática.

5 CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES FINAIS

O objetivo central do trabalho foi apontar quais são os principais fatores associados com a mortalidade das micro e pequenas empresas, para tanto, buscou-se elaborar uma revisão teórica sobre o assunto que auxiliasse a composição de um conjunto de fatores relacionados com o encerramento das atividades das micro e pequenas empresas.

Segundo a pesquisa realizada, pode-se observar que os principais fatores associados com a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas são:

- a) Ausência de planejamento ou plano de negócios;
- b) Falta de inovação, *design* ou desempenho dos produtos e serviços;
- c) Dificuldade em conquistar e conservar clientes;
- d) Nível elevado de concorrência;
- e) Baixo nível de escolaridade do empreendedor; e
- f) Competência gerencial escassa.

O resultado obtido confirma algumas pesquisas brasileiras e internacionais realizadas nas últimas décadas. Espera-se que somados possam orientar as políticas públicas, os empreendedores e as agências de fomento para a formulação de suas estratégias no sentido do desenvolvimento de competências administrativas para o sucesso das micro e pequenas empresas brasileiras.

Conforme pode ser analisado dentre os autores e pesquisas realizadas, é imprescindível para se constituir um micro e pequeno negócio o planejamento do empreendimento, possuir conhecimento da área de atuação, produtos, clientes, concorrentes, necessidades do mercado atual, são fatores que são essenciais para a abertura de uma organização e ser bem sucedida.

Portanto, antes de abrir um negócio é necessário pesquisar, analisar e identificar quais os fatores que contribuem para o sucesso, estudar o mercado consumidor, atualizar-se diante das inovações, satisfazer seus clientes, mostrar aos concorrentes seu diferencial, por isso é obrigatório fazer um planejamento prévio para que num futuro próximo não haja a possibilidade do fechamento da organização.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. de. **Como preparar trabalho para cursos de pós-graduação: noções práticas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

PORTE de empresa. **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social**, 2014. Disponível em:
<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html>. Acesso em: 04 jan. 2014.

BRASIL. Presidência da República Casa Civil. Subchefia para Assuntos Jurídicos. Lei nº 5.028 de 31 de março de 2004. Altera os valores dos limites fixados nos incisos I e II do art. 2º da Lei nº 9.841 de 5 de outubro de 1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 4 abr. 2004. Disponível em:
<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/decreto/d5028.htm>. Acesso em: 20 set. 2014.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas empresas: um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio. 2. ed. rev. atual. São Paulo: Saraiva, 2007. Disponível em: < http://www.sincor-pr.org.br/arquivos_pdf/empreendedorismo.pdf>. Acesso em: 19 jul. 2014.

_____. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. Barueri: Manole, 2012.

COELHO, F. U. **Comentários à Lei de falências e de recuperação de empresas**. 9. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**. Brasília: SEBRAE, 2013. Disponível em:
<<http://gestaoportal.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/anuario-do-trabalho-na-mpe/anuario-do-trabalho-na-micro-e-pequena.pdf>>. Acesso em: 20 jul. 2014.

DINIZ, M. H. **Curso de direito civil brasileiro: direito de empresa**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DONAIRE, D. **A utilização do estudo de caso como método de pesquisa na área da administração**. Revista IMES, São Paulo, ano 24, n. 40, ago. 1997.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 4. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

DUARTE, G. **Mortalidade precoce das empresas**: o problema também é nosso. Portal Contábeis, 2014. Disponível em: <<http://www.contabeis.com.br/artigos/1631/mortalidade-precoce-das-empresas-o-problema-tambem-e-nosso/>>. Acesso em: 6 nov. 2014.

FERREIRA, L. F. F. et al. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **G&P**, São Carlos, SP, v.19, n. 4, p. 811-823, 2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE. **GEM**. Curitiba: IBQP, 2014. Disponível em: <<http://www.ibqp.org.br/pagina-conteudo/3/gem---programa-empreendedorismo/35/programa>>. Acesso em: 18 set. 2014.

MACEDO, M. M. et al. **Empreendedorismo no Brasil**: 2012. Curitiba: IBQP, 2012. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/2806/gem-brazil-2012-report>>. Acesso em: 18 set. 2014.

MACEDO, M. M. et al. **Empreendedorismo no Brasil**: 2013. Curitiba: IBQP, 2013. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/3378/gem-brazil-2013-report>>. Acesso em: 18 set. 2014.

MAXIMIANO, A. C. A. **Administração para empreendedores**: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

ROSA, C. A. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília: SEBRAE, 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf>. Acesso em: 02 out. 2014.

SANTOS, A. R. **A construção do conhecimento**: metodologia científica. 3. ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2000.

SERVIÇO DE APOIO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SÃO PAULO. **Estudo de mortalidade das empresas paulistas**: Dezembro 1999. São Paulo: SEBRAE-SP, 1999. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/1_a_5_anos_mortalidade_empresas_paulistas_1998_1999.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2014.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos**. 2005. São

Paulo: SEBRAE, 2005. Disponível em:
<http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/mortalidade_empresas_paulistas_2004_2005.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2014.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Doze anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas:** Agosto 2010. São Paulo: SEBRAE-SP, 2010. Disponível em:<
http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/mortalidade_12_anos.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2014.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Causa mortis:** o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida. São Paulo: SEBRAE-SP, 2014. Disponível em:<
http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa_mortis_2014.pdf>. Acesso em: 07 ago. 2014.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Institucional.** São Paulo: SEBRAE-SP, 2012. Disponível em: <
<http://www.sebraesp.com.br/index.php/122-uncategorised/institucional>>. Acesso em: 18 jul 2014.

SILVEIRA GRECO, S. M. S. et al. **Empreendedorismo no Brasil:** 2010. Curitiba: IBQP, 2010. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/451/gem-brazil-2010-report-portuguese>>. Acesso em: 01 nov. 2014.

TOLEDO, A. L. de. et al. **Vade Mecum.** 11. ed atual. e ampl.. São Paulo: Saraiva, 2011.