

**FACULDADE ALVES FARIA (ALFA)
COORDENAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO**

José Martins do Carmo

**FATORES DETERMINANTES PARA A SOBREVIVÊNCIA E O
SUCESSO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPES) DO SETOR
INDUSTRIAL – UM ENFOQUE PARA O MUNICÍPIO DE APARECIDA
DE GOIÂNIA - PERÍODO DE 2009/2014**

ORIENTADOR: Prof. Dr. Luiz Roberto Calado.

**GOIÂNIA
2015**

**FACULDADE ALVES FARIA (ALFA)
COORDENAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO**

José Martins do Carmo

**FATORES DETERMINANTES PARA A SOBREVIVÊNCIA E O
SUCESSO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPES) DO SETOR
INDUSTRIAL – UM ENFOQUE PARA O MUNICÍPIO DE APARECIDA
DE GOIÂNIA - PERÍODO DE 2009/2014**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação do Mestrado profissional em Administração da Faculdade Alves Faria como requisito para obtenção do título de Mestre, área de concentração Gestão Integrada de Mercados.

ORIENTADOR: Prof. Dr. Luiz Roberto Calado.

**GOIÂNIA
2015**

**FACULDADE ALVES FARIA (ALFA)
COORDENAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO**

José Martins do Carmo

**FATORES DETERMINANTES PARA A SOBREVIVÊNCIA E O SUCESSO DAS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPEs) DO SETOR INDUSTRIAL – UM
ENFOQUE PARA O MUNICÍPIO DE APARECIDA DE GOIÂNIA - PERÍODO DE
2009/2014**

Data de aprovação: 22 de agosto de 2015

BANCA AVALIADORA

ORIENTADOR: Professor Doutor Luiz Roberto Calado

1º MEMBRO: Prof. Dr. Jolivê Mendes de Santana Filho

2º MEMBRO: Profa. Dra. Cynthia Alexandra Rodrigues

*Este trabalho é dedicado aos meus familiares
Esposa e filhos pelo incentivo e compreensão em todas as circunstâncias.
Pais pelo dom da vida, respeito e dedicação.*

AGRADEÇO

A Deus por ter me dado sabedoria e força nesta caminhada.
Em especial ao meu orientador prof. Dr. Luiz Roberto Calado,
com admiração pelo conhecimento e competência na área, pela
orientação segura, criteriosa e esclarecedora que possibilitou-me este
aprendizado.

Aos Professores e professora
que integraram as Bancas de Qualificação e Defesa,
pelas sugestões que contribuíram significativamente para a melhor
composição deste trabalho.

Às colegas e aos colegas do Mestrado que juntos compartilhamos esta
jornada na busca pelo conhecimento.

A toda equipe de professores e professoras
do mestrado da Faculdade Alfa pela valiosa contribuição nos
ensinamentos para o meu crescimento intelectual.

Às MPEs pesquisadas que,
na pessoa dos seus principais gestores,
tão gentilmente se dispuseram a colaborar com esta pesquisa.

RESUMO

CARMO, José Martins do. Fatores determinantes para a sobrevivência e o sucesso das micro e pequenas empresas (MPEs) do setor industrial – Um enfoque para o município de Aparecida de Goiânia - Período de 2009/2014. Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação do Mestrado profissional em Administração da Faculdade Alves Faria. Goiânia – Goiás (2015).

A presente investigação tem como objetivo fornecer subsídios para a discussão sobre a sobrevivência e o sucesso das micro e pequenas empresas (MPEs) industriais do município de Aparecida de Goiânia no período de 2009-2014. O enfoque delinea-se no espaço das dimensões organizacionais: planejamento, planejamento financeiro, gestão empresarial, gestão financeira, e comportamento empreendedor. A escolha do tema se traduz em uma forma de recolocar na agenda de discussões brasileiras a questão da importância da sobrevivência e do sucesso das MPEs como agentes dinamizadores da economia por viabilizarem a descentralização industrial e se constituírem em alternativas de ocupação para uma parcela da população, e, ainda por se tornarem uma opção de emprego formal ou informal, assumindo relevante papel socioeconômico. O estudo faz uma imersão diante dos desdobramentos das dimensões analisadas, com fatores que agregam um arcabouço de variáveis, discutidas à luz do referencial teórico, subsidiado pela literatura na área, orientando-se por pesquisas e informações da Fundação Getúlio Vargas (FGV), Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) e Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), documentos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), dados da biblioteca digital do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), onde estão disponibilizados relatórios, Anuários do Trabalho nas MPEs e resultados de pesquisas desenvolvidas no Brasil, retratando a realidade e a importância desse segmento de empresas. A estratégia metodológica sustentou-se em uma pesquisa qualitativa, com investigação descritiva, explicativa e aplicada, com instrumentos de análise de dados secundários e pesquisa de campo com aplicação de questionários fechados. Foram pesquisadas 54 MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia evidenciando após a análise dos dados que as dimensões analisadas constituem fatores determinantes para a sobrevivência e os sucessos das MPEs, na perspectiva que se completam por meio de um conjunto de variáveis com a combinação das diferentes dimensões.

Palavras chaves: gestão, gestão financeira, planejamento, planejamento financeiro e comportamento empreendedor.

ABSTRACT

Carmo, José Martins do. Determining factors for the survival and the success of micro and small enterprises (MSEs) in the industrial sector - a focus for the city of Aparecida de Goiânia - period 2009/2014. Master's thesis submitted to the Graduate Program of Professional Master in Management Faculty Alves Faria. Goiânia - Goiás (2015).

This research aims to provide subsidies to the discussion on the survival and the success of micro and small enterprises (MSEs) Industrial Aparecida de Goiânia city of the 2009-2014 period. The approach outlined in the space of organizational dimensions: planning, financial planning, business management, financial management, and entrepreneurial behavior. The choice of theme translates into a way to replace the agenda of Brazilian discussions the issue of the importance of the survival and success of SMEs as a catalyst for the economy viabilizarem industrial decentralization and forming themselves into occupation alternatives for a portion of the population, and, to become a formal or informal employment option, assuming relevant socioeconomic role. The study is an immersion on the developments of the analyzed dimensions, with factors that add a framework of variables, discussed in the light of the theoretical framework, supported by the literature in the area, guided by research and information from the Getúlio Vargas Foundation (FGV), Commission Economic for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and Applied Economic Research Institute (IPEA), documents of the National Bank for Economic and Social Development (BNDES) of digital library data from the Brazilian Support Service for Micro and Small Enterprises (SEBRAE) where reports are available, Labour Yearbooks in MSEs and results of research carried out in Brazil, portraying the reality and the importance of this segment of companies. The methodological strategy held in a qualitative research with descriptive research, explanatory and applied, using secondary data analysis tools and field research with application of closed questionnaires. Were surveyed 54 industrial MEPs in the city of Aparecida de Goiania showing after analyzing the data analyzed dimensions are decisive factors for the survival and success of SMEs with a view to complement through a set of variables with the combination of different dimensions.

Keywords: management, financial management, planning, financial planning and entrepreneurial behavior.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01	Evolução do número de estabelecimentos por porte Brasil 2002-2012 (em milhões).....	28
Gráfico 02	Evolução da distribuição dos estabelecimentos por porte no Brasil – período 2002 a 2012 (%).....	29
Gráfico 03	Evolução do número de empregos por porte do estabelecimento Brasil 2002-2012 (em milhões).....	30
Gráfico 04	Evolução dos empregos por porte de estabelecimento no Brasil 2002 a 2012 (%).....	31
Gráfico 05	Evolução da participação dos pequenos negócios no PIB brasileiro (1985, 2001 e 2011).....	38
Gráfico 06	Participação das MPEs no PIB brasileiro – período de 1985, 2001 e 2011 por setor de atividade econômica.....	39
Gráfico 07	Empresas nascidas em 2007* - taxa de sobrevivência com até 2 anos de atividade (%).....	40
Gráfico 08	Taxa de sobrevivência, para as empresas nascidas em 2005, 2006 e 2007, por ramo de atividade (%).....	41
Gráfico 09	Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, evolução por setores de atividade – 2005, 2006 e 2007 (%).....	42
Gráfico 10	Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, por regiões do país – 2005, 2006, 2007 (%).....	43
Gráfico 11	Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, por regiões do país – 2005, 2006 e 2007 (%).....	44
Gráfico 12	Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, Estado de Goiás (%).....	45
Gráfico 13	Planejamento Prévio nas MPEs.....	65
Gráfico 14	Valor do capital de giro investido pelo empreendedor.....	71
Gráfico 15	Taxas de empreendedorismo segundo estágio dos empreendimentos – Brasil. Comparativo 2012-2013.....	76
Gráfico 16	Comparação entre o perfil dos empreendedores das MPEs encerradas e em atividades (São Paulo – 2013).....	77
Gráfico 17	Perfil do empreendedor MPEs – cidade de São Paulo 2013.....	77
Gráfico 18	Representação da tabela1 – Números de funcionário por MPEs industriais do Município de Aparecida de Goiânia.....	90
Gráfico 19	Representação da tabela2 – Anos de atividades das MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia.....	91

LISTA DE FIGURAS

Figura 01	Evolução da taxa de empreendedores iniciais (TEA) - Brasil - 2002: 2010.....	75
Figura 02	Etapas da pesquisa.....	81

LISTA DE QUADROS

Quadro 01	Teórico sobre os estudos sobre as MPEs em diferentes países.....	21
Quadro 02	Quadro síntese dos dados consolidados da evolução das MPEs e MGEs no Brasil no período de 2002 a 2012.....	32
Quadro 03	Desempenho do Setor Industrial, por região.....	42
Quadro 04	Síntese dos dados consolidados Taxa de sobrevivência de empresas – 2005 a 2007.....	45
Quadro 05	CrITÉrios de Classificação do Tamanho das Empresas em diferentes países- 2000.....	59
Quadro 06	CrITÉrio de classificação do porte das empresas por: pessoas ocupadas.....	61
Quadro 07	Dimensões analisadas e Referências.....	62
Quadro 08	Referencia das variáveis.....	82
Quadro 09	Empresas no município de Aparecida de Goiânia no período de 2009 e 2014 conforme dados da FIEG.....	86
Quadro 10	Dimensão 3 – Comportamento do empreendedor – Análise comparativa pesquisa SEBRAE - São Paulo e município de Aparecida de Goiânia.....	97

LISTA DE TABELAS

Tabela 01	Distribuição das MPEs industriais do Município de Aparecida de Goiânia – conforme número de funcionários.....	89
Tabela 02	Anos de atividades das MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia.....	90
Tabela 03	Dimensão 1 – Planejamento.....	92
Tabela 04	Dimensão 1 – Planejamento – Análise comparativa pesquisa SEBRAE - São Paulo e município de Aparecida de Goiânia.....	93
Tabela 05	Dimensão 2 – Gestão empresarial.....	95
Tabela 06	Dimensão 2 - Gestão Financeira.....	96
Tabela 07	Dimensão 3 - Comportamento do Empreendedor.....	97

LISTA DE SIGLAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Econômicos
FOMENTAR	Fundo de Participação e Fomento à Industrialização do Estado de Goiás
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
INEP	Instituto Nacional de Estatística de Portugal
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBQP	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade
APME	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
IMB	Instituto Mauro Borges de Estatísticas
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PIB	Produto Interno Bruto
PRODUZIR	Programa de Desenvolvimento Industrial de Goiás
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
SGD	Sociedades de Grande Dimensão
SEGPLAN	Secretaria de Gestão e Planejamento
TEA	Taxa de Empreendedorismo em Estágio Inicial

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	15
OBJETIVOS.....	17
Objetivo geral.....	17
Objetivos específicos.....	17
Relevância do estudo.....	17
Organização do trabalho.....	18
CAPÍTULO I.....	20
AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EM UM CONTEXTO	
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	20
1.1 Desenvolvimento das micro e pequenas empresas – panorama global.....	20
1.2 Cenário Nacional das micro e pequenas empresas.....	27
1.3 Processo de industrialização no Brasil - Particularidades e Contemporaneidade.....	32
1.3.1 Participação das MPEs industriais na Economia Brasileira.....	38
1.3.2 Desempenho das MPEs do Setor Industrial, por região.....	42
1.3.3 Industrialização em Goiás	46
1.3.4 Programas de apoio para MPEs brasileiras.....	49
1.3.5 Programas de Incentivos à Indústria em Goiás	51
1.4 O município de Aparecida de Goiânia – Polo Industrial.....	52
CAPÍTULO II.....	54
FATORES DETERMINANTES PARA O SUCESSO DAS MICRO E PEQUENAS	
EMPRESAS	54
2.1 Definindo Conceitos.....	54
2.1.1 Conceito de Indústria.....	54
2.1.2 Conceito de Empresa	55
2.1.3 Conceito de MPEs	57
2.2 Dimensões Organizacionais.....	61
2.2.1 Planejamento nas MPEs.....	64
2.2.2 Gestão nas MPEs	67
2.2.3 Gestão financeira de MPEs	68
2.2.4 Comportamento Empreendedor nas MPEs.....	72
2.2.4.1 Perfil Empreendedor no Brasil.....	73
CAPÍTULO III.....	79

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	79
3.1 Tipo de pesquisa.....	79
3.2 Etapas da pesquisa.....	80
3.3 Categorias de análise.....	81
3.4 Configuração da população e universo.....	85
3.5 Amostra – dimensão e composição.....	86
3.5.1 Cálculo do tamanho da amostra.....	86
3.6 Coleta e tratamento dos dados.....	87
3.7 Análise dos dados.....	88
CAPÍTULO IV.....	89
ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	89
4.1 Perfil das MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia.....	89
4.2 Dimensão 1 – Planejamento e Planejamento Financeiro.....	92
4.3 Dimensão 2 - Gestão Empresarial e Gestão Financeira.....	95
4.4 Dimensão 3 – Comportamento Empreendedor.....	97
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	100
6 REFERÊNCIA.....	104
ANEXOS.....	111

INTRODUÇÃO

Vários são os estudos que abordam a participação das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no processo produtivo, na geração de emprego e renda, no desenvolvimento das regiões e municípios e na redução das desigualdades sociais. Esta preocupação reflete o potencial dessas empresas que a partir do séc. XX assumiram papel relevante no contexto econômico, administrativo e participação na economia.

Segundo relatório da CEPAL (2013) as MPEs representam aproximadamente 99% do total das empresas nos países da União Europeia, da América Latina e do Caribe e ainda são responsáveis pela geração de empregos, atuando numa ampla variedade da produção e dos serviços.

No Brasil, em 2012 responderam, em média, por 99% dos estabelecimentos, quase 52% dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas do país e cerca de 40% da massa de salários paga aos trabalhadores destes estabelecimentos (SEBRAE – 2013a).

É possível afirmar que as MPEs conquistaram uma agregação de valor enquanto função econômica e social nos países, considerando o seu potencial de geração de empregos e de ocupação da mão de obra altamente desejável, em um cenário que a nível mundial tem sido crescente a taxa de desempregos. Conforme Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa (2013a) SEBRAE, entre 2002 e 2012 estas geraram 6,6 milhões de empregos.

Há um reposicionamento em relação a este segmento de empresa, diante das novas condições criadas pela crise do modelo fordista¹ de produção e a emergência da “especialização flexível”² que trouxe no seu bojo novas e diversas formas de articulação entre as MPEs e grandes empresas. Também configuram as MPEs nos diferentes países como

¹O fordismo é um método de organização da produção e do trabalho complementar ao taylorismo "que se caracteriza pelo gerenciamento tecnoburocrático de uma mão de obra especializada sob técnicas repetitivas de produção de serviços ou de produtos padronizados" (Tenório, 2011 p. 88).

² Modelo de organização industrial, com exemplos exitosos na Terceira Itália, Alemanha, França, que tiveram como base a expansão de pequenas e médias empresas, cuja adaptabilidade a flutuações demanda e dinamismo inovador tornando-as organizações importantes neste novo modelo industrial que tem se delineado nas últimas décadas. É uma estratégia de inovação permanente: acomodação para a mudança ininterrupta, em vez de um esforço para controlá-la. Essa estratégia é baseada no equipamento flexível, multiuso; trabalhadores especializados e criação, através de políticas, de uma comunidade industrial que restringe as formas de competição àquelas inovações favoráveis. O termo abrange a situação de pequenas empresas que se articulam cooperativamente e também aquela em que uma grande firma subcontrata empresas pequenas. Engloba também o caso de grupos semiautônomos, estrutura adotada internamente em certas empresas (AMARAL FILHO, 2011).

alternativa de dinamizar a economia por suas configurações produtivas pequenas e flexíveis, ou seja, a capacidade de adaptar-se rapidamente às mudanças ocorridas em seu entorno, e, assim evidencia a importância de se discutir a vida dessas organizações, suas características e fatores impulsionadores para a sua sobrevivência e sucesso.

Esta é a preocupação da presente investigação, que faz uma imersão nos fatores determinantes para a sobrevivência e o sucesso das MPEs e seus desdobramentos nas dimensões planejamento, planejamento financeiro, gestão, gestão financeira e comportamento empreendedor, como fatores que agregam um arcabouço de variáveis, discutidas à luz do referencial teórico e estudos do ciclo de vida e sobrevivência desta modalidade de empresas no Brasil.

A revisão da literatura expressa à busca pela compreensão dos fenômenos organizacionais subsidiadas pelas teorias da administração, conjugada com estudos econômicos e pesquisas na área que permeiam a investigação e o contexto em que as organizações, e, em especial as MPEs, estão inseridas.

Traduzem essa preocupação os estudos das teorias organizacionais conceituando empresa com as leituras de Krepsky (1992), Asquini (2005), Motta (1998) dentre outros. As MPEs são conceituadas com o aporte teórico de Longemecker et al. (2007) Amaral Filho (2011) Hall (2004), dentre outros. As dimensões organizacionais planejamento, planejamento financeiro, gestão empresarial, gestão financeira, e comportamento empreendedor fundamenta-se nas leituras Melo Júnior (2012), Santos (2008), Kwasnick (2007), Escrivão Filho e Perussi (2010) e Nakamura (2000).

A análise do Processo de industrialização no Brasil é enfocada, a partir da teoria econômica, destacando-se os estudos de Furtado (2007), Tavares (1978), Mello (1975), Versiani e Versiani (1977), Cardoso e Faletto (1979), Silva (1985) e, mais recentemente, Suzigan (2000) que buscou reunir as diversas interpretações sobre a origem e o desenvolvimento da indústria brasileira.

Perpassa, por fim, pelas pesquisas e estudos da CEPAL (2013), do Instituto Nacional de Estatística de Portugal, do SEBRAE (2013a, 2013b, 2014a e 2014b), que ao somarem à literatura na área, dissertações e teses aborda de forma minuciosa as teorias e o tratamento teórico que legitima, na dissertação, as dimensões organizacionais planejamento, planejamento financeiro, gestão empresarial, gestão financeira, e comportamento empreendedor, como fatores determinantes para a sobrevivência e o sucesso das MPEs.

Com este modelo, delineado nas dimensões organizacionais, procura-se desmistificar e explicar **quais fatores são determinantes na sobrevivência e sucesso das MPEs?** Configurando-se tal indagação como a problemática da presente investigação.

OBJETIVOS

Objetivo geral

Perceber os determinantes para a sobrevivência e o sucesso das micro e pequenas empresas (MPEs) do setor industrial do município de Aparecida de Goiânia, a partir das dimensões organizacionais planejamento, planejamento financeiro, gestão empresarial, gestão financeira, e comportamento empreendedor.

Objetivos específicos

- a) Evidenciar as características de cada dimensão organizacional envolvida no processo de gestão das MPEs.
- b) Identificar a relação das dimensões planejamento e planejamento financeiro para a sobrevivência e o sucesso da MPEs industriais do Município de Aparecida de Goiânia.
- c) Perceber a relação das dimensões gestão empresarial e gestão financeira para sobrevivência e sucesso das MPEs industriais do Município de Aparecida de Goiânia
- d) Analisar a dimensão comportamento do empreendedor para a sobrevivência e o sucesso e da MPEs industriais do Município de Aparecida de Goiânia.
- e) Propor um quadro de referências teórico-prático com direcionamentos para auxiliar a sobrevivência e o sucesso das MPEs do setor indústria.

Relevância do estudo

As MPEs industriais no Brasil despertam interesse de diversos segmentos da sociedade tais como: instituições financeiras, órgãos de apoio e fomento, governos federal, estadual e municipal, fornecedores, dentre outros, em virtude de sua importância no desenvolvimento econômico e por representarem mais de um quarto do PIB brasileiro. No ano de 2011 as MPEs industriais tinham um percentual de 27% do PIB brasileiro (SEBRAE/2014b).

A estrutura industrial brasileira é formada predominantemente pelas MPEs, uma vez que, estas já são as principais geradoras de riqueza no comércio no Brasil (53,4% do PIB

deste setor). No PIB da indústria, a participação das micro e pequenas (22,5%) já se aproxima das médias empresas (24,5%). E no setor de Serviços, mais de um terço da produção nacional (36,3%) têm origem nos pequenos negócios (SEBRAE, 2014b, p.6).

Torna-se relevante analisar essas empresas, suas características e fatores impulsionadores da sobrevivência e do sucesso. Embora a maioria dos estudos esteja voltado para a compreensão da mortalidade desse segmento de empresas entende-se nesta investigação que a percepção dos fatores determinantes para a sobrevivência e o sucesso torna-se imperativo nesse cenário de crescimento, de limitações, enfrentamentos e desafios das MPEs. Diante destas constatações, percebe-se a necessidade de desenvolver no âmbito dos estudos dessas empresas discussões que expressem sua natureza multidisciplinar mantendo-se a atenção em outros vieses de teorias e conhecimento que, somando-se aos estudos da administração, possam abranger os vários processos de reposicionamento desse segmento em sua organização social.

É também relevante esta investigação uma vez que, representa uma forma de recolocar na agenda de discussões brasileiras a questão da importância da sobrevivência e sucesso das MPEs como agente dinamizador da economia e ainda a possibilidade de perceber os indicadores de planejamento, planejamento financeiro, gestão empresarial, gestão financeira, e comportamento empreendedor como determinantes para a sobrevivência e sucesso das MPEs.

Destaca-se a importância de aprofundar o conhecimento a cerca da sobrevivência e sucesso desse porte de empresas uma vez que o Brasil, ainda hoje, se comparado aos países desenvolvidos da América do Norte e da Europa, apresenta um índice alto de mortalidade para as MPEs com até quatro anos de existência. É fundamental desenvolver no aporte teórico uma orientação para a sobrevivência e sucesso destas empresas.

Pretende-se, portanto, agregar e disseminar o resultado desta investigação como fator de geração de conhecimento e evidenciar os determinantes de sobrevivência e sucesso para as MPEs.

Organização do trabalho

A introdução apresenta uma visão geral da pesquisa, destacando a problemática, os objetivos e a relevância dos estudos.

O Capítulo I contextualiza no âmbito da economia internacional as micro e pequenas empresas, destacando os indicadores desse segmento empresarial segundo relatório

da CEPAL (2013) nos países da União Europeia, da América Latina e do Caribe. Faz uma análise dessas empresas no Brasil, ressaltando a sua relevância como geradoras de trabalho e renda. Por fim, apresenta a evolução do setor no período de 2002 a 2012 conforme estudos do DIEESE/SEBRAE (2013a).

Aborda a origem da industrialização no Brasil, destacando-se os estudiosos do desenvolvimento brasileiro, dentre eles, os trabalhos de Furtado (2007), Tavares (1978), Mello (1975), Versiani e Versiani (1977), Cardoso e Faletto (1979), Silva (1985) e, Suzigan (2000).

No Capítulo II são analisados os fatores determinantes para o sucesso das MPEs, com definição dos conceitos de empresa, empresa industrial e MPEs que orientarão a pesquisa.

Traz ainda o capítulo uma leitura sobre as dimensões organizacionais planejamento, planejamento financeiro, gestão empresarial, gestão financeira, e comportamento do empreendedor, no contexto das MPEs amparando-se nas abordagens delineadas pela literatura e tomando-as como orientadoras para o conhecimento e compreensão do universo da sobrevivência e sucesso das MPEs.

Os procedimentos metodológicos que orientaram a pesquisa são analisados no Cap. III, com enfoque para o tipo de pesquisa, as etapas da pesquisa, categorias de análise evidenciando o quadro de referencia das variáveis, o universo da pesquisa, a amostra com a dimensão e composição, e, por fim a coleta e tratamento dos dados.

Os resultados obtidos na pesquisa compõem o Capítulo IV que apresenta as análises e conclusões pertinentes a cada dimensão e suas variáveis investigadas em consonância com as informações coletadas e tratadas, fundamentando-se nas abordagens teóricas e dados da pesquisa que subsidiaram esta investigação.

As considerações finais retomam a problemática da investigação de perceber quais fatores são determinantes na sobrevivência e sucesso das MPEs do setor industrial do município de Aparecida de Goiânia, a partir das dimensões organizacionais analisadas evidenciando a atualidade e a riqueza do tema, bem como a necessidade de outros olhares que descortinem a arquitetura das MPEs no Brasil.

CAPÍTULO I

AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EM UM CONTEXTO DEDESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

O presente capítulo contextualiza no âmbito da economia internacional as micro e pequenas empresas, destacando os indicadores desse segmento empresarial segundo relatório da CEPAL (2013) nos países da União Europeia, da América Latina e do Caribe.

Faz uma análise dessas empresas no Brasil, ressaltando a sua relevância como geradoras de trabalho e renda. Apresenta a evolução do setor no período de 2002 a 2012 conforme estudos do DIEESE/SEBRAE (2013a).

Aborda a origem da industrialização no Brasil, destacando-se os estudos do desenvolvimento brasileiro, e, evidencia a participação das MPEs industriais no PIB brasileiro.

1.1 Desenvolvimento das micro e pequenas empresas – panorama global

Com o processo de globalização ocorrem mudanças significativas na indústria, na divisão internacional do trabalho e na tecnologia. Como resultado, ocorre uma fragmentação dos sistemas produtivos, já que muitas atividades se trasladam a diferentes localizações por todo o mundo e as grandes empresas internalizam processos produtivos para as MPEs especializadas.

Neste contexto, as PMEs³ latino, americanas e europeias enfrentam uma maior competição, mas também vivenciam a possibilidade de como agentes econômicos, serem chamadas a assumir papel renovado na dinamização da economia (CEPAL, 2013).

Ressalta-se que as MPEs por suas características de flexibilidade, rápida capacidade de adaptação às alterações de cenário econômico, possibilidade de geração de empregos e de renda, dinamizam a economia dos pequenos municípios e bairros das grandes metrópoles.

A importância das PMEs na economia é evidenciada, segundo relatório da CEPAL (2013), por representarem aproximadamente 99% do total das empresas, nos países

³ Os estudos da CEPAL (2013) abordam as Pequenas e Médias Empresas (PMEs). Esta investigação tem como objeto de estudos as micro e pequenas empresas (MPEs). Dessa forma ocorre a diferença das Siglas, quando cita os estudos da CEPAL utiliza-se PMEs e na presente dissertação MPEs.

da União Europeia, da América Latina e do Caribe, e ainda por serem responsáveis pela geração de empregos, atuando numa ampla variedade da produção e dos serviços.

Em geral, as PMEs da União Europeia, da América Latina e do Caribe apresentam características comuns, dentre estas “são agentes econômicos heterogêneos; possuem acentuada orientação e dependência dos mercados de trabalho; evidenciam menor produtividade que as grandes empresas; são cruciais para a geração de emprego e pouco relevantes no comércio internacional” (CEPAL, 2013, p. 10).

As PMEs se configuram nos diferentes países como alternativa dinamizadora da economia, uma vez que apresentam configurações produtivas pequenas e flexíveis, bem, como alternativa para geração de postos de trabalho, cada vez mais escassos com os processos de racionalização e enxugamento das grandes empresas, desde os anos 1990.

Os estudos sobre as MPEs contemplam variadas alternativas, em diferentes países, alguns podem ser observados na literatura, conforme Quadro 1.

Quadro 01 - Teórico sobre os estudos sobre as MPEs em diferentes países

Autor /Órgão	Título	Instituição	Local	Ano	Teoria
CENÁRIO INTERNACIONAL					
CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe	Como melhorar a competitividade das PME na União Europeia e na América Latina e Caribe	CEPAL	CEPAL/A L-INVEST	2013	Quantificação e relevância das PME. Critérios para definir as PME Brechas de produtividade
Instituto Nacional de Estatística de Portugal	Dados Estatísticos das MPEs em Portugal	Instituto Nacional de Estatística de Portugal	Lisboa	2008	Indicadores econômicos das SGD
MELO JR. José Samuel Miranda	Longevidade das micro e pequenas empresas prestadoras de serviços: um estudo das dimensões organizacionais e suas implicações.	FGV – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas	Rio	2012	Implicações das dimensões organizacionais: estruturas e processos; comportamental; estratégia; tecnologia/inova

					ção e ambiental na longevidade das MPEs da área de serviço.
HASENCLEVER, Lia	Políticas de apoio às pequenas e médias empresas na América latina: proposta metodológica.	CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe	Brasil	2003	Estudo das políticas de apoio às pequenas e médias empresas na América latina.
CENÁRIO NACIONAL					
MELO JR. José Samuel Miranda	Longevidade das micro e pequenas empresas prestadoras de serviços: um estudo das dimensões organizacionais e suas implicações.	FGV - Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas	Rio	2012	Implicações das dimensões organizacionais: estruturas e processos; comportamental; estratégia; tecnologia/ inovação e ambiental na longevidade das MPEs da área de serviço.
CASTOR, Belmiro V. Jobim.	Estratégia para a pequena e média empresa. São Paulo: Atlas, 2009	Atlas	S. Paulo	2009	Apresenta as estratégias para a pequena e média empresa
SEBRAE	Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2013	SEBRAE	SEBRAE	2013a	Estudo das MPEs no Brasil período de 2002 a 2012
SEBRAE	Sobrevivência das Empresas no Brasil: Coleção Estudos e Pesquisas. Brasília, DF, 20013b.	SEBRAE	SEBRAE	2013b	Estudo das taxas de sobrevivência das MPEs no Brasil com até 2 anos de atividade
SEBRAE	CAUSA MORTIS. O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros	SEBRAE	SEBRAE	2014a	Estudo dos Fatores determinantes do

	5anos de vida				sucesso e do fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida
SEBRAE	Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira /Julho/2014b	SEBRAE	SEBRAE	2014b	Estudo da caracterização das MPE, por meio levantamentos e análises de dados e indicadores relativos à participação deste segmento na economia brasileira
CALLADO; MIRANDA E CALLADO,	Fatores associados à Gestão de Custos: um estudo de caso nas micro e pequenas empresas do setor de confecções.,	Revista Produção, v. 13, n.1, p. 64 -75, 2003	São Paulo	2003	Fatores associados à Gestão de Custos: um estudo de caso nas micro e pequenas empresas do setor de confecções.,
MINTZBERG, Henry. Tradução Ailton Bomfim Brandão.	Criando organizações eficazes: estruturas em cinco configurações	. Atlas	São Paulo	2003	Criando organizações eficazes: estruturas em cinco configurações
PELISSARIA, S. O.	Perfil de qualificação profissional dos empresários das pequenas empresas do ramo de confecções da Glória, Vila Velha – ES.	Tese (Mestrado em Engenharia de Produção Universidade Federal de Santa Catarina.	Florianópolis,	2002	Qualificação profissional dos empresários das pequenas empresas do ramo de confecções da Glória, Vila Velha – ES

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da investigação do referencial teórico

Salienta-se, conforme literatura acima, que há importantes diferenças na concepção destas empresas nos diferentes países, dentre essas:

Na União Europeia, conforme estudos da CEPAL, (2013, p. 10/11) “as PMEs representam 99,8% das empresas não financeiras, o que equivale a 20,7 milhões de estabelecimentos”. Neste universo, ainda segundo os estudos da CEPAL (2013, p.11/12) a “grande maioria (92,2%) é de micro empresas, definidas como as que têm menos de dez empregados”.

Revelam os estudos da CEPAL (2013) que no ano de 2012, as PMEs representavam 67,4% de todos os empregos na União Europeia e 58,1% do total do valor agregado bruto. No outro extremo, as grandes empresas, com apenas 0,2% dos estabelecimentos, são responsáveis por 32,6% do emprego e 41,9% do valor agregado bruto.

Os critérios para definição das PMEs na União Europeia são uniformes “empresas com menos de 250 empregados e um volume anual de negócios não superior a 50 milhões de euros ou um balanço geral anual inferior a 43 milhões de euros” (CEPAL, 2013, p. 10/11).

Já a América Latina aplica diversas definições que, em alguns casos, combinam vendas, empregados e setor econômico. Na definição europeia, as micro empresas são consideradas como parte das PMEs, o que não ocorre necessariamente na América Latina, onde podem estar incorporadas ao segmento específico das micro e pequenas empresas.

Significa que a “informação quantitativa sobre as PMES latino-americanas frequentemente é escassa e de má qualidade, o que dificulta a quantificação agregada do número de agentes e trabalhadores, assim como a realização de estudos comparativos” (CEPAL, 2013, p. 10/11).

No que se refere à produtividade, apesar das diferenças entre agentes, a realidade empresarial europeia mostra brechas de produtividade moderadas.

Efetivamente, a grande empresa tem uma produtividade tão-somente 1,7 vezes maior que a da microempresa, 1,4 vez maior que a da pequena empresa e 1,2 vez maior que a da média empresa. Talvez este seja o maior contraste com as PME latino-americanas, que deve ser levado em conta na hora de formular políticas de apoio (CEPAL, 2013, p. 10/11).

Em que pesem as diferenças na concepção e organização das PMEs nos diferentes países, é importante destacar que em todos os países estas são consideradas como agentes de desenvolvimento econômico, com papel relevante nas sociedades, uma vez que boa parte da população e da economia depende de sua atividade e desempenho.

Em Portugal, segundo dados do Instituto Nacional de Estatística de Portugal⁴ (2008) no ano de 2006, o país contava com a presença de 1.085.435 empresas. Neste número, as MPEs representavam 99,4% do total (ou 1.078.922 firmas, sendo 95,4% micro e 4% pequenas), padrão próximo ao da União Europeia onde ocupa a oitava posição no ranking das firmas desse porte (Eurostat, 2008)⁵. Estão à frente de Portugal, pela ordem, Itália, Espanha, França, Alemanha, Reino Unido, Polónia e Checoslováquia.

Ainda segundo o referido Instituto de 2008 a 2012 a remuneração média mensal aumentou mais entre as PME's que entre as Sociedades de Grande Dimensão (SGD).

No entanto, esclarece o referido Instituto que na maior parte dos principais indicadores económicos as SGD apresentaram um desempenho menos negativo que as PME's no período de crise, verificando-se reduções de pessoal e serviços, volume de negócios e VAB (-5,6%, -3,9% e -6,6%) significativamente inferiores face à forte contração verificada nas PME's (-14,4%, -16,0% e -20,1%)⁶.

De acordo com o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação - IAPMEI (2008) as PME's constituem a maioria do conjunto empresarial de todas as regiões do país, inclusive nas regiões autónomas da Madeira e dos Açores, porém, adquirindo especial relevância no Alentejo, Algarve e Centro⁷.

Nas políticas voltadas para as PME's de acordo com Lethbridge (1997) no Japão desde 1947, foram criadas uma série de medidas de apoio a estas, destacando-se as financeiras e de crédito para financiamento de projetos de longo prazo. Ainda segundo o autor (1997) a Itália iniciou sua política de apoio às micro e pequenas empresas já na década de 1950.

Na Itália há uma presença marcante das MPE's fruto da política governamental de proteção às empresas italianas, que são beneficiadas pelo Estado com medidas intervencionista e protecionista, aumentando os negócios e diversificando as estratégias e competitividade dessas em relação às grandes organizações.

⁴Disponível em http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_main.

⁵Disponível em: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/EN/KS-SF-08-031-EN.PDF.

⁶ Idem

⁷A região Centro corresponde aproximadamente à antiga região da Beira, compreendendo integralmente, os distritos de Coimbra, Castelo Branco e Leiria, a maior parte dos distritos de Aveiro e Guarda, e cerca de um terço do Distrito de Santarém.

Em sua leitura Lethbridge (1997) expressa que na Alemanha apesar do apoio ao setor das MPEs ser mais recente, e intensificado na década de 1970, existe hoje um elevado número de programas disponíveis para os pequenos empresários. O que torna o projeto alemão diferenciado é o fato de o país ter um plano de pesquisa e tecnologia específico para esse segmento, destinando de 25% a 30% dos gastos federais às pequenas e médias empresas.

Na América Latina, estudos da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe - CEPAL indicaram que a maioria dos países possui algum tipo de política voltada para a promoção PME⁸ (HASENCLEVER, 2003, p. 7).

Estas políticas partem da ideia que

a promoção de tais empresas mostra-se tanto como uma alternativa de dinamizar os tecidos econômicos existentes ou tornar as configurações produtivas mais inovadoras e flexíveis quanto como uma alternativa para geração de postos de trabalho cada vez mais escassos com os processos de racionalização e enxugamento das grandes empresas, desde os anos 1990 (HASENCLEVER, 2003, p. 7).

Segundo o relatório da CEPAL, observa-se que praticamente todos os países da América Latina possuem legislações para as PME, e que as diferenças principais estão no tipo de tratamento dado a estas, uma vez que “O Peru mantém um portal específico para que as PME tenham acesso aos editais de compra do governo e possam acompanhar estes editais. A ArGEMtina reserva 10% de toda a licitação pública para as PME” (HASENCLEVER, 2003, p. 7).

Afirma ainda, o referido relatório, que outros países como a Colômbia que apenas indica possibilidade de tratamento preferencial para as PME em relação às demais empresas; e Costa Rica que prevê um tratamento diferenciado à PME somente em relação à empresa estrangeiras. Os estudos da CEPAL (2013) apontam que as PME são agentes econômicos essenciais, já que boa parte da população e da economia depende de sua atividade e desempenho.

Nos “países da União Europeia, da América Latina e do Caribe, as PME representam aproximadamente 99% do total das empresas, geram uma grande parte do emprego e atuam numa ampla variedade de âmbitos da produção e dos serviços” (CEPAL, 2013, p.5).

Afirma ainda o referido documento que o fato de as PME terem um maior peso no emprego do que na produção indica que seus níveis de produtividade são inferiores aos das

⁸Os estudos na América Latina abordam as Pequenas e Médias Empresas (PME).

grandes empresas. Por outro lado, sua limitada participação nas exportações mostra uma clara orientação ao mercado interno.

1.2 Cenário Nacional das micro e pequenas empresas

O mundo das MPEs possui grande diversidade de padrões de reprodução econômica em meio ao desenvolvimento capitalista brasileiro. Responsáveis por parte considerável do emprego da força de trabalho na economia, essas empresas estão marcadas pelas profundas desigualdades de produtividade, de acesso ao financiamento, de baixa captação de recursos próprios para investimento e de capacidade inovadora.

Tal realidade leva a distintas estruturas de contratação e proteção do emprego no interior destas, uma vez que a alta rotatividade do trabalho e o emprego informal de baixa qualidade convivem com formas dinâmicas de contratação, muitas vezes superiores às das grandes empresas, o que mostra mais uma vez o traço heterogêneo deste segmento, que demanda políticas públicas específicas à realidade exposta pelas MPEs (IPEA, 2012).

Neste contexto de heterogeneidade as MPEs destacam-se na descentralização industrial, constituem alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que tem condição de desenvolver seu próprio negócio e, possibilita ainda, o acesso ao emprego formal ou informal, para uma grande parcela da força de trabalho excedente.

A importância da MPEs para o cenário empresarial é bem representada nos estudos de Longernecker, Moore e Petty (1997), ao afirmarem que as pequenas organizações industriais, como parte da comunidade empresarial, contribuem de forma inquestionável para o bem-estar econômico da nação uma vez que estas empresas proporcionam uma energia vital para a reestruturação econômica necessária, no sentido de alavancar o aumento da produtividade que se necessita.

Para Souza (1995) a importância das MPEs consiste em que estas são:

Amortecedoras dos efeitos das flutuações na atividade econômica; Mantêm o patamar de atividade econômica em certas regiões; Apresenta potencial de assimilação, adaptação, introdução e, algumas vezes, geração de novas tecnologias de produto e processo; Contribuem para a descentralização da atividade econômica, em especial na complementação às grandes empresas. (SOUZA, 1995, p. 65).

De acordo com dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2013a, p. 29), “no período de 2002 e 2012, verificou-se aumento de 30,9% no número de estabelecimentos das MPEs e quase dobrou o número de empregos formais gerados por estes estabelecimentos”.

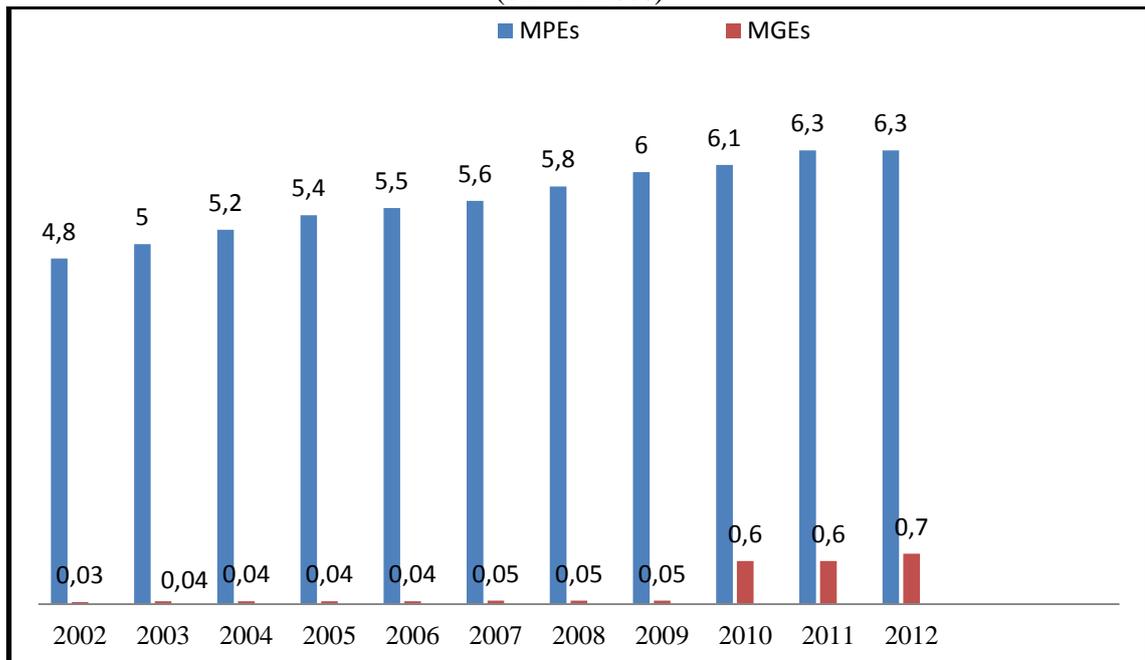
Segundo a referida pesquisa, no Brasil, em 2012 as MPEs responderam, em média, por 99% dos estabelecimentos, quase 52% dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas no país e cerca de 40% da massa de salários paga aos trabalhadores destes estabelecimentos (SEBRAE, 2013a).

Nesse contexto as MPEs, como parte da comunidade empresarial, possuem papel relevante no desenvolvimento econômico do país, na geração de emprego e renda, e, também na produção de parte substancial de bens e serviços que são utilizados pelas grandes empresas (CALLADO; MIRANDA E CALLADO, 2003).

Um dado importante revelado pelos resultados da pesquisa do SEBRAE (2013a) é que no período de 2002 a 2012 ocorre uma evolução no número de estabelecimentos de 4,8 (2002) para 6,3 (2012), gráfico 1.

Já as GMEs mesmo com crescimento os seus índices são bem inferiores aos das PMEs, sendo: 0,03 em 2002, nos anos de 2003, 2004, 2005 e 2006 apresentam um percentual de 0,04. Em 2007 o índice é de 0,05 que mantêm em 2008 e 2009. Em 2010 e 2011 o percentual de crescimento é de 0,06 e 2012 de 0,07. (Gráfico 1)

Gráfico 01 - Evolução do número de estabelecimentos por porte - Brasil 2002-2012 (em milhões)



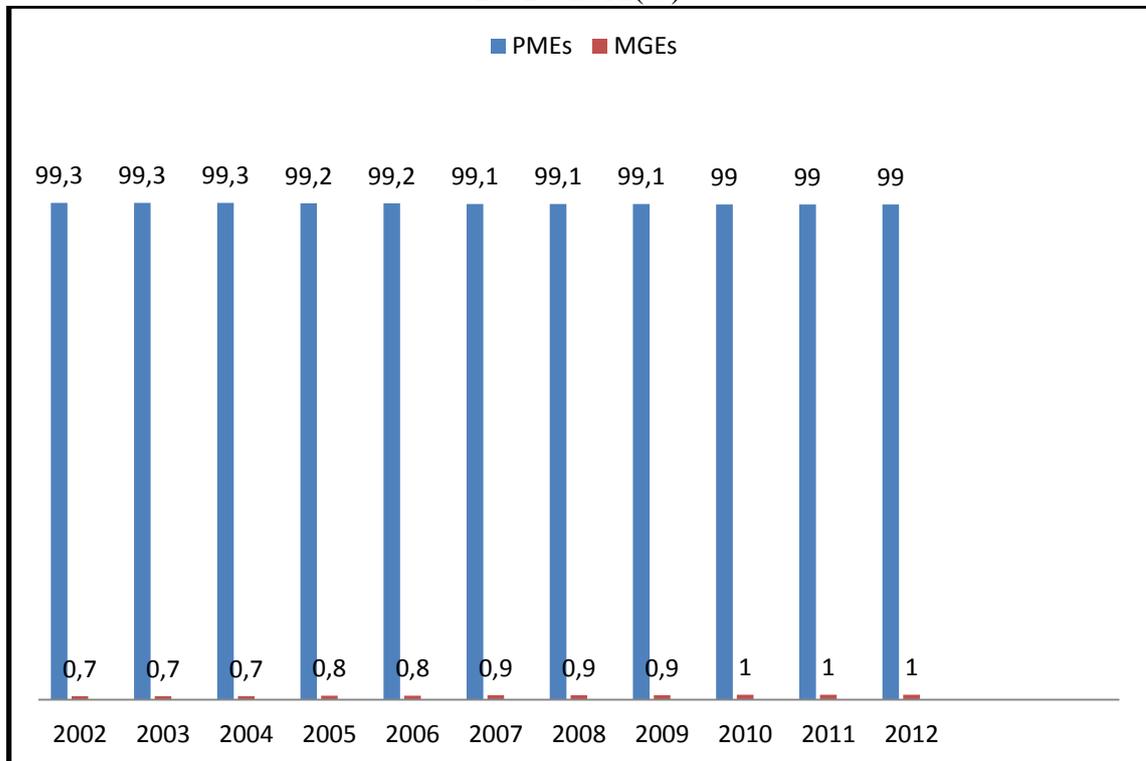
Fonte: SEBRAE (2013a)/MTE. RAIS/Elaboração: DIEESE.

Percebe-se pelo gráfico 1 que ocorreu um crescimento contínuo do número de estabelecimento de MPEs no período de 2002 a 2011. Do ano de 2011 para 2012 não ocorreu crescimento mantendo o mesmo índice 6,3. Esses dados evidenciam a vocação

empreendedora do brasileiro e sinalizam a importância das micro e pequenas empresas para o País.

Em termos percentuais a evolução da distribuição dos estabelecimentos por porte está configurado conforme gráfico 2.

Gráfico 02 – Evolução da distribuição dos estabelecimentos por porte no Brasil – período 2002 a 2012(%)



Fonte: SEBRAE-(2013a)/ MTE. RAIS/Elaboração: DIEESE

Castor (2009) argumenta a cerca da importância da sobrevivência desses empreendimentos como condição indispensável para o desenvolvimento econômico do País. Da mesma forma Wood Junior (2007) afirma que são as MPEs que distribuem renda, contribuindo para dirimir a dívida social como os menos favorecidos, possibilitando-lhes novas oportunidades.

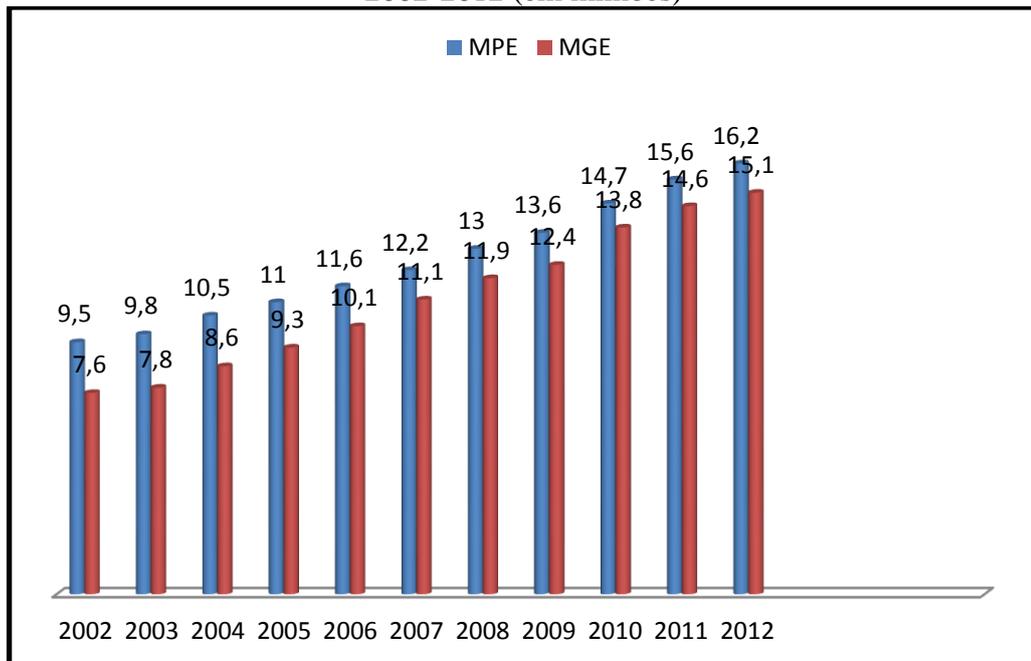
Por outro lado as MPEs contribuem excepcionalmente com a economia ao fornecerem novos empregos, introduzirem inovações, estimularem a competição, auxiliarem as grandes empresas e produzirem bens e serviços com eficiência (LONGEMECKER *et al.*, 2007). Segundo o Anuário Estatístico da micro e pequena empresa (SEBRAE –2013a) entre 2002 e 2012, o total de empregos nessas empresas passou de 9,5 milhões de postos de trabalho, em 2002, para 16,2 milhões, em 2012 (Gráfico 3).

Em todo o período, o crescimento médio do número de empregados nas MPEs foi de 5,4% a.a. O bom desempenho das MPEs na década apenas confirma a sua importância na economia.

Na evolução dos empregos por porte no Brasil as MGEs apresentaram números inferiores aos da MPEs (Gráfico 3).

Percebe-se pelo gráfico 3 que ocorre uma evolução do número de empregos no período tanto na MPEs quanto nas MGEs, no entanto os índices das MPEs apresentam maiores em todo o período.

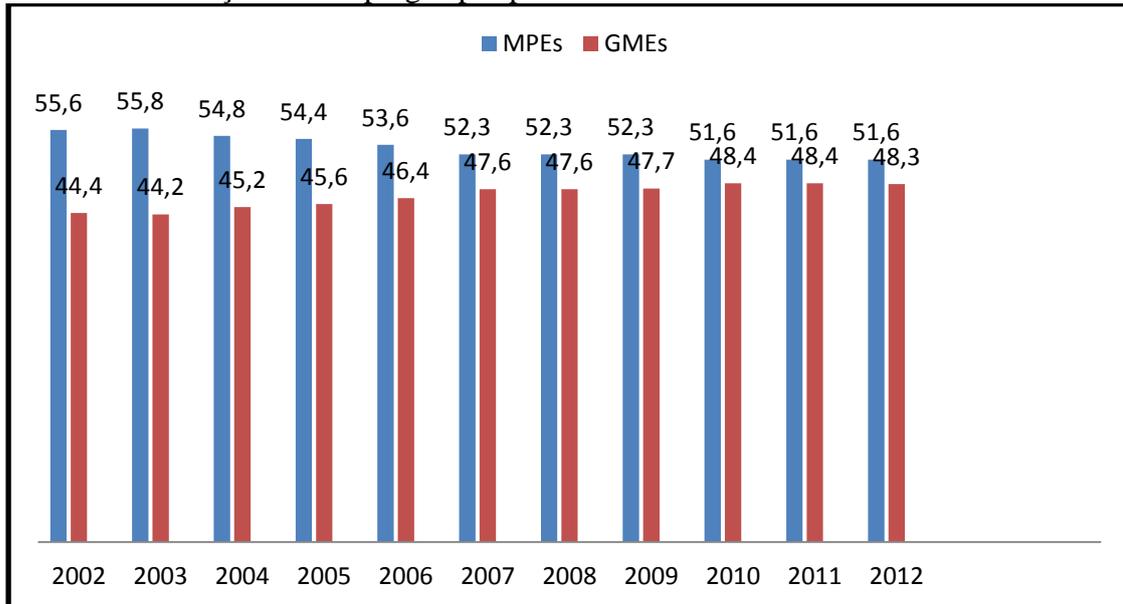
Gráfico 03 - Evolução do número de empregos por porte do estabelecimento Brasil 2002-2012 (em milhões)



Fonte: SEBRAE –2013a/ MTE. RAIS / Elaboração: DIEESE

A significativa contribuição das micro e pequenas empresas na evolução do número de empregos justifica-se pela sua característica de flexibilidade com estrutura mais leve, o que possibilita as estas responderem com mais agilidade às demandas dos clientes, uma vez que têm poucos níveis de comando.

A evolução dos empregos por porte de estabelecimentos em percentuais no período de 2002 a 2012, considerando os setores da indústria, construção, comércio e serviços pode ser observado no Gráfico 4.

Gráfico 04 – Evolução dos empregos por porte de estabelecimento no Brasil 2002 a 2012 (%)

Fonte: SEBRAE – 2013a/ MTE. RAIS / Elaboração: DIEESE

O desempenho das MPEs no período de 2002 a 2012 na geração de empregos e renda confirma a sua importância e relevância para a economia brasileira.

Essa significativa contribuição segundo Pelissari, se justifica pela flexibilidade das MPEs. “Com uma estrutura mais leve, tais empresas podem responder com mais agilidade às demandas dos clientes, uma vez que têm poucos níveis de comando” (PELISSARI, 2002, p. 35). Continua o autor que as MPEs, podem enfrentar uma grande empresa que, “presa às condições fixas de resultados, não pode reduzir com muita frequência seus lucros” (PELISSARI, 2002, p. 35).

Tagliassuchi (1987) afirma que, considerando os efeitos sociais em relação ao desemprego e concentração de renda no país, torna-se necessário evidenciar as vantagens econômicas das MPEs em termos de descentralização industrial, complementaridade à produção dos grandes estabelecimentos e interiorização do desenvolvimento.

Souza (1995) ressalta a importância das pequenas empresas, destacando que estas funcionam como amortecedores dos efeitos das flutuações na atividade econômica mantendo esses efeitos, em certas regiões específicas, sob patamares aceitáveis. Também são importantes por sua estrutura flexível, e, ainda por algumas vezes, pela geração de novas tecnologias de produto e processo. E, por fim, ainda contribuem para a descentralização da atividade econômica, em especial na função de complementação às grandes empresas.

Destaca-se que essa modalidade de empresa conquistou uma agregação de valor enquanto função econômica e social, evidenciando a evolução do número de

estabelecimentos, da geração de empregos formais, da massa de salários paga aos trabalhadores, dentre outros.

As referidas empresas apresentam algumas vantagens se compradas às grandes empresas, dentre estas destaca-se o fato de estarem em contato mais próximo e permanente com seus diversos públicos (clientes, funcionários, fornecedores, etc.), e assim manter um relacionamento mais próximo o que não ocorre nas grandes companhias

Quadro 02- Quadro síntese dos dados consolidados da evolução das MPEs e MGEs no Brasil no período de 2002 a 2012.

		ANO										
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Evol. do nº de estab. por porte (milhões)	MPE	4,8	5,0	5,2	5,4	5,5	5,6	5,8	6,0	6,1	6,3	6,3
	MGE	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,07
Evol. Da distrib. dos estab. por porte (%)	MPE	99,3	99,3	99,3	99,2	99,2	99,1	99,1	99,1	99,0	99,0	99,0
	MGE	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0
Evol. nº empregos por porte (milhões)	MPE	9,5	9,8	10,5	11,0	11,6	12,2	13,0	13,6	14,7	15,6	16,2
	MGE	7,6	7,8	8,6	9,3	10,1	11,1	11,9	12,4	13,8	14,6	15,1
Evol distrib. empregos por porte do estab.⁹ (%)	MPE	55,6	55,8	54,8	54,4	53,6	52,4	52,3	52,3	51,6	51,6	51,6
	MGE	44,4	44,2	45,2	45,6	46,4	47,6	47,7	47,7	48,4	48,4	48,3

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da investigação do referencial teórico

1.3 Processo de industrialização no Brasil - Particularidades e Contemporaneidade

A origem da industrialização brasileira conta com várias interpretações, destacando-se os estudiosos do desenvolvimento brasileiro, dentre eles, estão os trabalhos de

⁹Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços

Furtado (2007), Tavares (1978), Mello (1.975), Versiani e Versiani (1977), Cardoso e Faletto (1979), Silva (1985) e, Suzigan (2000) dentre outros.

Os estudos de Celso Furtado em *Formação Econômica do Brasil* (2007) analisam o processo de industrialização no início dos anos 1930, enfocando que as características do complexo cafeeiro, da Grande Depressão¹⁰ e do colapso do comércio mundial praticamente impuseram a política de defesa da renda interna, mediante o financiamento dos estoques de café com crédito doméstico, política que foi responsável pela amenização da crise externa e recuperação da economia brasileira.

Furtado (2007) afirma que, dada às reduções das exportações no período da crise, as políticas do governo baseadas na retenção e conseqüente destruição do café, objetivavam a “socialização das perdas” por meio da qual, com a manutenção de preços mínimos de sua compra, protegia o setor cafeeiro, garantia o nível de emprego desta economia e remunerava o mercado interno.

Percebe-se pela leitura de Furtado (2007) que este processo contou com a intervenção do Estado visando atender a classe de cafeicultores, uma vez que o café era o principal produto exportador da economia do país. Este processo reflete na capacidade de importação, uma vez que com a redução das exportações ocorria também a diminuição dos recursos disponíveis para o investimento na economia brasileira.

Furtado (2007) analisa que na época da Grande Depressão, ao mesmo tempo em que as importações reduziam, a produção industrial aumentava, o que se entende como o “processo de substituição de importações”.¹¹

Ocorria, portanto um deslocamento do centro dinâmico da economia, agora voltada para “dentro” do país, ou seja, o setor exportador como principal determinante do crescimento da renda interna foi reduzido, dando espaço para as atividades econômicas relacionadas ao mercado interno.

Maria da Conceição Tavares, em sua obra *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro* (1978) desenvolve análise sobre o processo de substituição de importações, afirmando que o início deste processo é:

Historicamente vinculado à grande depressão mundial dos anos trinta, mas para fins analíticos poder-se-ia considerar como ponto de partida qualquer situação de

¹⁰Quando a “Depressão Econômica Mundial” atingiu o Brasil em 1929, a economia já se encontrava em crise. Havia um enorme estoque de café devido à política de defesa permanente do produto e uma perspectiva de safra recorde em 1929-30, então os preços então começaram a cair. A este respeito ver: AURELIANO, Liana Maria. *No limiar da industrialização*. Editora: Brasiliense, São Paulo, 1981.

¹¹ Modelo de industrialização concebido pelos economistas da CEPAL que foi adotado na maioria das economias latino-americanas para criar suas indústrias nacionais.

desequilíbrio externo duradouro que rompesse o ajuste entre a demanda e produção internas descrito no modelo tradicional exportador. (TAVARES, 1978, p. 42)

Tavares (1978) afirma que o processo de substituição de importações foi uma resposta às restrições do comércio exterior. Com a Grande Depressão de 30 e a II Guerra Mundial, houve uma queda drástica na receita das exportações, o que acarretou dificuldades para a importação dos produtos de consumo, sendo assim, o governo adotou uma série de medidas para propiciar a produção industrial e a defesa do mercado interno, passando a produzir internamente o que antes era importado.

Apreende-se da leitura de Tavares (1978) que a substituição de importações é um processo de desenvolvimento interno que se orienta em consonância com as restrições externas e, que a produção industrial interna passa a ser o fator principal no processo de criação de renda do país.

João Manuel Cardoso de Mello, em seu trabalho *O capitalismo tardio* (1975), desenvolveu estudos a respeito da industrialização no Brasil nos anos 1930, e conforme o autor este novo modelo de acumulação é um processo industrial, considerado o processo de constituição das forças produtivas capitalistas.

Para o autor o crescimento industrial é parte do processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil. Observa Mello que a região da expansão cafeeira é onde originou a indústria no país, pois é nesta região que se concentrava os meios de produção e a força de trabalho do modo de produção capitalista, como: mão de obra assalariada, acumulação de capital, constituição do mercado interno, urbanização, ou seja, um campo propício para a industrialização.

Para os autores que desenvolveram a tese do “capitalismo tardio”¹², dentre eles, João Manuel Cardoso de Mello (1.975), o crescimento industrial deu-se como parte do processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil, dado que a acumulação de capital industrial ocorreu juntamente com a do setor exportador de café nos períodos de expansão das exportações.

Essa relação entre o setor exportador (café) e a indústria, é analisada por Silva (1.985), que destacou a natureza contraditória do processo. Afirma o autor que a expansão cafeeira ao mesmo tempo em que determina o nascimento da indústria brasileira expressa seus limites, uma vez que ambos fazem parte da acumulação de capital e que tem como núcleo o

¹²Ver MELLO, João Manuel Cardoso. *Capitalismo Tardio*. Editora Brasiliense, 1.975

capital cafeeiro, o que gera essa unidade e contradição, frutos das especificidades do desenvolvimento do capitalismo no Brasil.

Como mecanismos utilizados pelo governo brasileiro, na década de 1930, visando incentivar à indústria nascente destacam-se a criação “em 1937 da Carteira de Crédito Agrícola e Industrial do Banco do Brasil, (BERCHIELI, 2009, p.32) a qual, na ausência de bancos de fomento, torna-se iniciativa oficial para o financiamento de capital fixo e de giro à indústria.

Também na década de 30, em 1935, o governo brasileiro assinou tratado de comércio com os Estados Unidos, “o qual estabelecia vantagens a alguns produtos de exportação brasileiros — café, borracha e cacau — em troca de reduções de 20% a 60% na compra de artigos industriais norte-americanos, como máquinas, aparelhos e aços” (BERCHIELI, 2009, p.30).

Em que pese haver nuances de uma reprodução da divisão internacional do trabalho tradicional, com o país periférico buscando mercado para seus produtos agrícolas, na verdade ocorriam mudanças no desenvolvimento de políticas econômicas no Brasil, que “procurava facilitar não a importação de bens de consumo, mas de bens de capital e insumos necessários para promover a industrialização” (BERCHIELI, 2009, p.32).

A partir da década de 1940 o Estado brasileiro assumiu maior relevância no desenvolvimento industrial, “investindo diretamente em algumas indústrias de bens intermediários como siderurgia, mineração e na produção de motores pesados”. (BERCHIELI, 2009, p. 31).

Bresser-Pereira afirma que é

especialmente a partir de 1.948 que o Governo Federal, então tecnicamente melhor aparelhado e sob pressão das novas forças, passa a desenvolver uma política cada vez mais coerente e deliberada de apoio à indústria, através de sua proteção contra as importações de similares do exterior e da transferência de renda do setor cafeeiro, através do confisco cambial para o setor industrial. (BRESSER-PEREIRA 2001, p. 15).

Durante o segundo governo de Getúlio Vargas (1951-1954), na década de 1.950, foi criado o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), que viria a ser a “principal agência pública de financiamento industrial, inicialmente concentrado em indústrias de base, principalmente siderurgia e em infraestrutura: energia e transporte”. (Suzigan, 1988, p. 7). A partir dos anos 60, o BNDE passaria a financiar o investimento privado em praticamente todos os gêneros da indústria de transformação.

Para Suzigan (1988) nas décadas de 1950 e 1960 ocorre uma reorientação da industrialização no Brasil, que se efetiva por meio da importação de máquinas e equipamentos. Essa reorientação possibilita o crescimento da indústria de bens de produção, tais como: setor siderúrgico, metalúrgico, químico, farmacêutico e da construção naval.

Destaca-se na década de 1950, O Plano de Metas¹³ (1956) de Juscelino Kubtscheck que tinha como objetivo transformar o Brasil em um país industrializado, com o desenvolvimento da indústria de base, do investimento na construção de estradas, hidrelétricas e na ampliação da extração de petróleo.

É, neste período que as multinacionais entravam no Brasil com a produção dos bens de consumo. É um momento de modernização da indústria brasileira, que se realiza com forte endividamento internacional em decorrência de empréstimos que possibilitaram a implementação do Plano de Metas. “Essa modernização foi marcada pela dependência tecnológica e por um processo inflacionário que viria a comprometer a economia brasileira futuramente” (BERCHIELI, 2009, p.32).

Com o golpe militar e o período da ditadura militar, o Brasil experimentou um novo ciclo de crescimento que ficou conhecido como “milagre econômico¹⁴”. Neste período o papel do Estado foi decisivo para integrar a estrutura industrial e consolidar o processo de industrialização. Suzigan (1988), afirma que a política econômica vigente adotou a estratégia de manter o crescimento à custa de maior endividamento externo.

O “primeiro choque de petróleo, em 1973, acentuou os desequilíbrios comerciais e financeiros e criou condições para a ampliação rápida do circuito financeiro internacional privado, fora do controle dos Estados Nacionais” (LAPLANE, 1992, p. 81).

O setor industrial viveu no período um processo de esgotamento do potencial de expansão do padrão anterior e ocorreram rupturas no plano institucional que resultaram em “mudança nas condições de rentabilidade do capital e geraram respostas estratégicas por parte das empresas”(LAPLANE, 1992, p. 81).

¹³. A premissa do Plano de Metas, esboçado pouco antes da posse de Juscelino Kubtscheck (1956/61) por uma equipe do BNDE, era, a superação de obstáculos estruturais. As metas deveriam ser definidas e implementadas em estreita harmonia entre si, para que os investimentos em determinados setores pudessem refletir-se positivamente na dinâmica de outros. O crescimento ocorreria em cadeia. A meta de mecanização da agricultura, por exemplo, indicava a necessidade de fabricação de tratores, prevista na meta da indústria automobilística. Ver BENEVIDES, Maria Victoria. O governo Kubitschek - desenvolvimento econômico e estabilidade política - 1956/1961. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

¹⁴. O período 1968-1973 é conhecido como "milagre" econômico brasileiro, em função das extraordinárias taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) então verificadas, de 11,1% ao ano (a.a.). Uma característica notável do "milagre" é que o rápido crescimento veio acompanhado de inflação declinante e relativamente baixa

Diversos fatos políticos e econômicos ocorrem na década de 1980 que redefiniram a realidade brasileira. Enfatiza Laplane, (1992) que no campo político, destaca-se a redemocratização do país e a aprovação da nova Constituição em 1.988.

No plano econômico, destaca-se

a estabilização, em termos de controle da inflação e do déficit público, que ocorre com várias políticas econômicas, tanto heterodoxas como congelamento de preços, taxas de juros e salários, a utilização dos gatilhos que possibilitavam uma reposição de parte dos salários, quanto de cunho ortodoxo, voltados para o balanço de pagamentos, superávits comerciais, através de políticas alinhadas com o Fundo Monetário Internacional (FMI). (BERCHIELI, 2009, p.32)

Berchieli, (2009) evidencia que a indústria brasileira, ao longo da década de 80, foi submetida a sucessivos ajustes: o forte estímulo às exportações e a retomada do crescimento na primeira metade da década; a aceleração do crescimento no período do Cruzado; o início da redução da proteção tarifária com a Nova Política Industrial e o agravamento da instabilidade e da inflação até o final do Governo Sarney.

Para Sarti, (1994) no início da década de 80, a produção industrial teve desempenho médio medíocre. Esse resultado, segundo o autor, é fruto da combinação de anos de severa recessão (1981-83), passa por uma recuperação expressiva, mas de curto fôlego (1984-86), e, seguida sofre desaceleração nos anos de 1987-89 e, por fim a partir de 1990 enfrenta nova recessão.

Quanto ao papel do Estado, enfatiza Laplane (1992, p.32), que na década de 1.980, “o Estado em relação ao fomento industrial passa a ser inteiramente passivo, dado a interrupção do fluxo de poupança externa e a perda da capacidade de poupança e de investimento do Estado”.

Os anos 90 foram “inaugurados com um choque violento, que consistiu na combinação da abertura comercial com a brutal redução do nível doméstico de atividades” (Laplane, 1992, p.32). Ocorre na referida década forte reestruturação na economia brasileira.

O Estado deixou de atuar ativamente no setor produtivo, privatizando grande parte das chamadas empresas estatais. Foi à década da abertura econômica que resultou em fortes impactos sobre a lógica da formação de preços na economia. O Plano Real¹⁵ trouxe

para os padrões brasileiros, além de superávits no balanço de pagamentos. Ver Giambiagi, F., Villela, A., Barros de Castro, L., & Hermann, J. (orgs.) (2005). *Economia Brasileira Contemporânea*. Campus, Rio de Janeiro.

¹⁵O Plano Real é o décimo terceiro Plano de Estabilização no Brasil, desde 1979, coma crise econômica desencadeada com o segundo Choque do Petróleo. Par uma análise dos Planos anteriores ver Bresser Pereira (2001).

maior estabilidade econômica, com controle inflacionário e aumento da competitividade de determinados setores da economia brasileira.

A década de 90 marcou a transição da indústria brasileira para um novo regime de comércio, deixando para trás pelo menos quatro décadas de forte proteção contra as importações.

1.3.1 Participação das MPEs industriais na Economia Brasileira

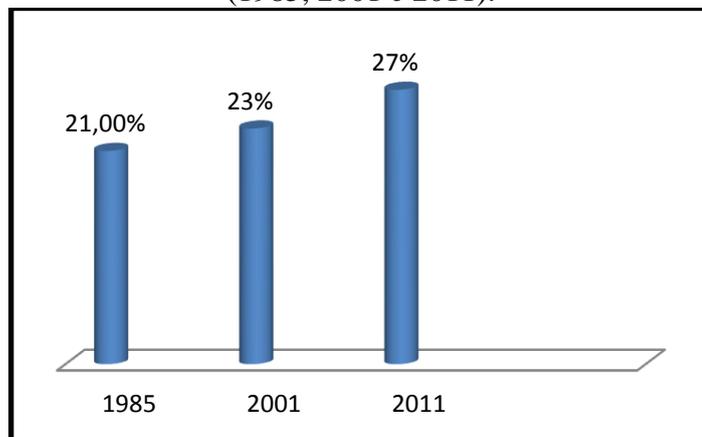
A participação das micro e pequenas empresas na Economia Brasileira e sua contribuição para o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro é objeto de estudo do SEBRAE (20134b), que contratou a Fundação Getúlio Vargas para avaliar a evolução dessas empresas na economia brasileira no período de 2001 a 2011.

Evidencia o referido estudo, que a participação dos pequenos negócios no PIB brasileiro calculada pelo IBGE em 1985, foi de 21%. Com a atualização desse indicador evidenciou-se que em 2001 esse percentual passou para 23,2% e, em 2011 para 27%.

Percebe-se, portanto, que em 2011 a participação desse segmento de empresas no PIB brasileiro representa mais de um quarto (SEBRAE/2014b) daí a necessidade da atualização desse indicador. E, essa atualização indicou o crescimento percentual de 23,2% em 2001, para 27% em 2011, ou seja, mais de um quarto do PIB brasileiro é gerado pelos pequenos negócios (SEBRAE/2014b).

O gráfico 5 apresenta a Evolução da participação dos pequenos negócios no PIB brasileiro em 1985 (21%), 2001 (23%) e 2011 (27%).

Gráfico 05 – Evolução da participação dos pequenos negócios no PIB brasileiro (1985, 2001 e 2011).

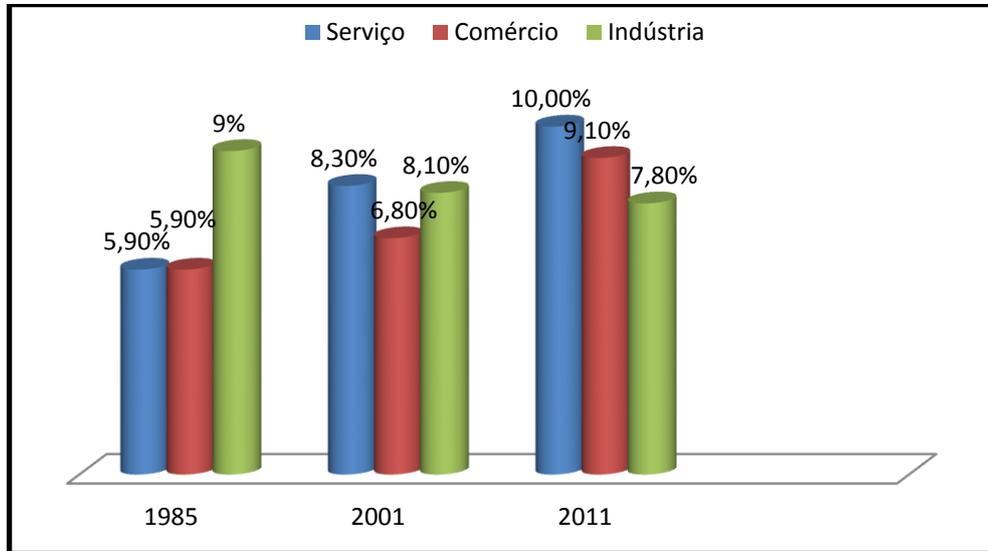


Fonte: SEBRAE/2014b

Com a atualização da participação das MPEs no PIB no período de 1985, 2001 e 2011, é possível perceber também como ocorreu essa evolução por setor, ou seja, serviços,

comércio e indústria. Em 1985 o setor com maior participação no PIB foi da indústria (9%). Destacou-se o setor de serviços com 8,3% em 2001 e em 2011 com 10,0% (Gráfico 6).

Gráfico 06 – Participação das MPEs no PIB brasileiro – período de 1985, 2001 e 2011 por setor de atividade econômica



Fonte: SEBRAE/2014b

A estrutura industrial brasileira é formada predominantemente pela MPEs cerca de 99,2% do total das empresas instaladas no País, segundo dados do IBGE (2005). Neste sentido, o incentivo às MPEs mostra-se como um importante instrumento de política econômica para reduzir as desigualdades regionais, e também no sentido de promover o desenvolvimento econômico.

A Confederação Nacional da Indústria (CNI) e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE/2014b) realizaram a pesquisa sobre Indicadores de Competitividade da Indústria Brasileira para conhecer melhor os caminhos, as dificuldades e os desafios que as empresas têm encontrado em suas estratégias de ganhos para competitividade.

O trabalho apresentou como a competitividade da indústria brasileira se ampliou e que esse fato resultou dos esforços empreendidos pelas empresas industriais no sentido de elevar a qualidade de seus produtos e a produtividade de seus processos de fabricação.

Revelou também o estudo, que as MPEs não ficaram à margem desse processo. Vários indicadores, apurados nesta pesquisa, apontam nessa direção. As MPEs pesquisadas, respondem por mais de 90% das empresas industriais brasileiras, segundo o IBGE. Elas se

encontram, sobretudo, nos setores de Vestuário, Alimentos, Minerais Não-metálicos, Produtos de Metal, Madeira, Móveis e Edição e Impressão.

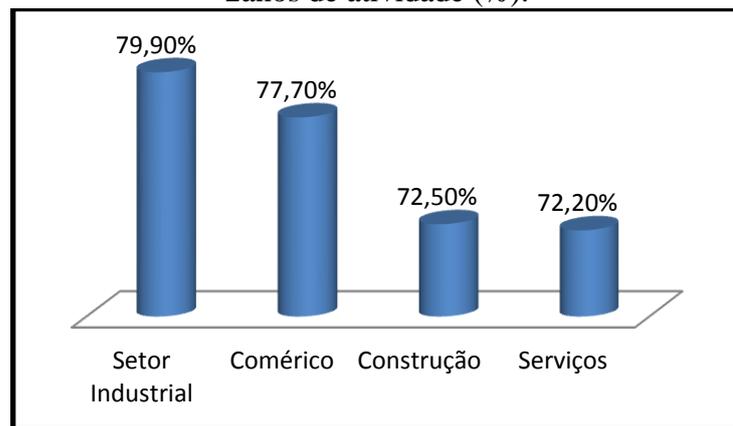
Outra pesquisa realizada pelo SEBRAE (2013b) que merece destaque enfoca a Sobrevivência das Empresas no Brasil, que traz relatório com o objetivo apresentar os resultados do último estudos sobre a taxa de sobrevivência das empresas com até 2 anos de atividade no Brasil.

O trabalho foi realizado pela segunda vez, a partir do processamento e da análise das bases de dados mais recentes disponibilizadas pela Secretaria da Receita Federal (SRF).

Tomando como referência as empresas brasileiras constituídas em 2007, e as informações sobre estas empresas disponíveis na SRF até 2010, a taxa de sobrevivência das empresas com até 2 anos de atividade foi de 75,6% . Essa taxa foi superior à taxa calculada para as empresas nascidas em 2006 (75,1%) e nascidas em 2005 (73,6%).

Destaca-se na referida pesquisa o resultado por setores de atividade. Em termos setoriais (Gráfico 7), para as empresas nascidas em 2007, verifica-se que a maior taxa de sobrevivência foi registrada nas empresas do setor industrial (79,9%), seguida pela taxa do comércio (77,7%), pela construção (72,5%) e pelo setor de serviços (72,2%).

Gráfico 07 - Empresas nascidas em 2007* - taxa de sobrevivência com até 2anos de atividade (%).



Fonte:SEBRAE /2013b

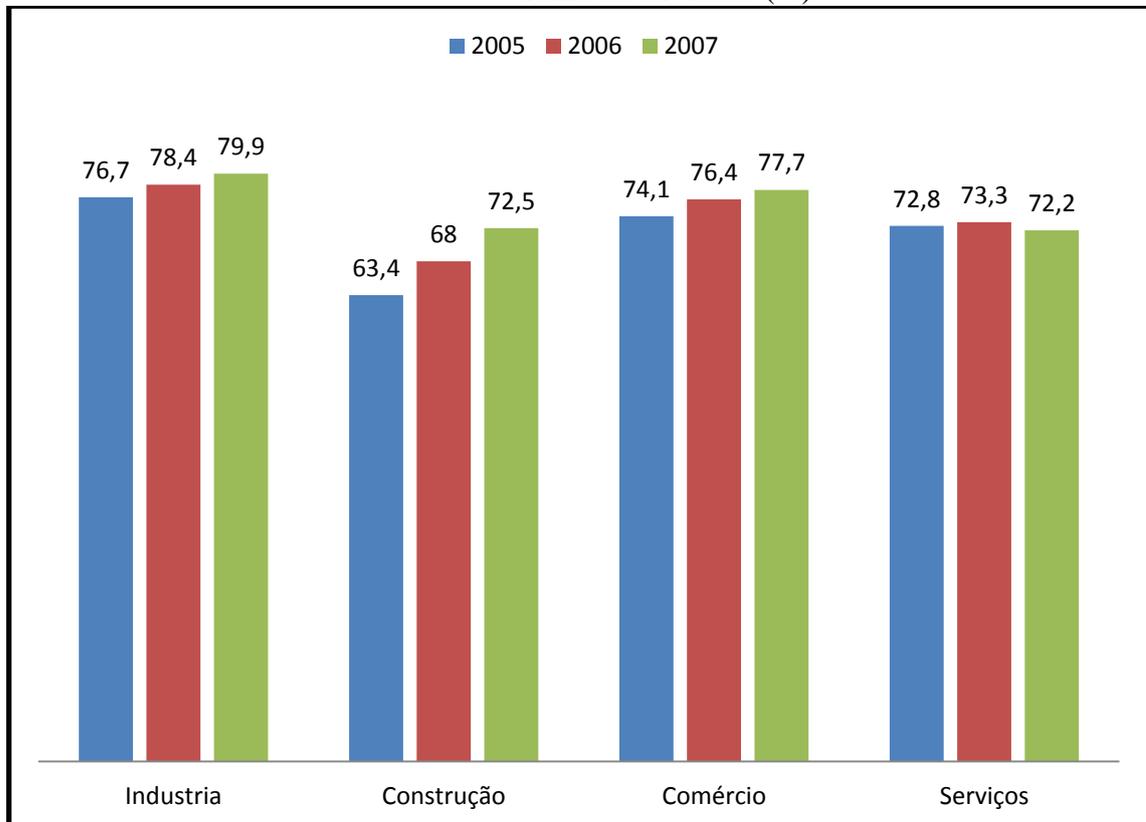
*informações sobre estas empresas disponíveis na SRF até 2010

Verifica-se que a sobrevivência é maior entre as empresas do setor industrial (79,9%). “Uma possível explicação pode ser a de que neste setor são maiores as barreiras à entrada (requisitos de capital e tecnologia são proporcionalmente maiores) para o ingresso no setor e onde tende a haver menor pressão da concorrência” (SEBRAE, 2013b, p. 21).

Sob o ponto de vista da série histórica (Gráfico 8), houve um aumento consecutivo da taxa de sobrevivência, para as empresas nascidas em 2005, 2006 e 2007, nos

setores da indústria (a taxa subiu de 76,7% nas nascidas em 2005 para 79,9% nas nascidas em 2007), da construção (a taxa subiu de 63,4% nas nascidas em 2005 para 72,5% nas nascidas em 2007) e do comércio (a taxa subiu de 74,1% nas nascidas em 2005 para 77,7% nas nascidas em 2007).

Gráfico 08 - Taxa de sobrevivência, para as empresas nascidas em 2005, 2006 e 2007¹⁶, por ramo de atividade (%).



Fonte: SEBRAE /2013b

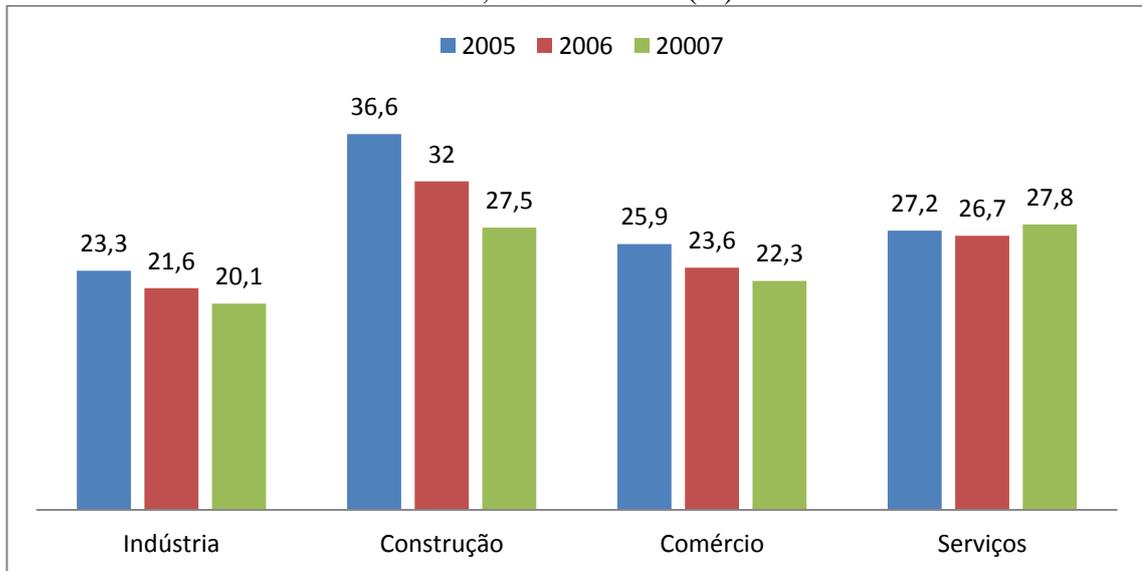
Considerando que a taxa de sobrevivência é positiva, ocorre queda na taxa de mortalidade no período analisado (2005 a 2007), conforme gráfico9. No setor da indústria houve uma queda de 23,3% em 2005 para 20,1% em 2007. O setor da construção foi o que apresentou maior queda na taxa de mortalidade caindo de 36,6% para 27,5%. No setor do comércio a taxa de mortalidade passou de 25,9% para 22,3% e no setor de serviços foi onde o índice de mortalidade das empresas com até dois anos apresentou pequena queda de 2005 (27,2%) para 2006 (26,7%). No entanto em 2007 houve um pequeno aumento na taxa de mortalidade (27,8). (Gráfico 9)

¹⁶As empresas constituídas em 2005 foram verificadas nas bases de 2005, 2006, 2007 e 2008.

As empresas constituídas em 2006 foram verificadas nas bases de 2006, 2007, 2008 e 2009.

As empresas constituídas em 2007 foram verificadas nas bases de 2007, 2008, 2009 e 2010.

Gráfico 09 - Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, evolução por setores de atividade – 2005, 2006 e 2007¹⁷ (%)



Fonte: SEBRAE /2013b

1.3.2 Desempenho das MPEs do Setor Industrial, por região

Na análise por regiões do país destaca-se no Setor Industrial a região Sudeste com índices de desempenho 83,2%; seguida pela região Sul com 81,4% Centro-Oeste com 76,5% Nordeste com 74,1% e Norte com 71,1% (quadro 3). Vale ressaltar que no desempenho do setor industrial a Região Sudeste e Sul alcançam superiores ao do Brasil (79%).

Quadro 03 – Desempenho do Setor Industrial, por região

	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste	BRASIL
Indústria	71,1%	74,1%	83,2%	81,4%	76,5%	79,9%
Comércio	74,4%	75,5%	79,9%	76,6%	76,1%	77,7%
Construção	56,3%	63,5%	77,3%	74,2%	70,1%	72,5%
Serviços	58,9%	62,9%	75,7%	71,8%	70,5%	72,2%
TOTAL	68,9%	71,3%	78,2%	75,3%	74,0%	75,6%

Fonte: SEBRAE, 2013b

Como as empresas do setor industrial apresentam taxas de sobrevivência mais elevadas, em parte, isso ajuda a explicar o melhor desempenho relativo das regiões Sudeste e

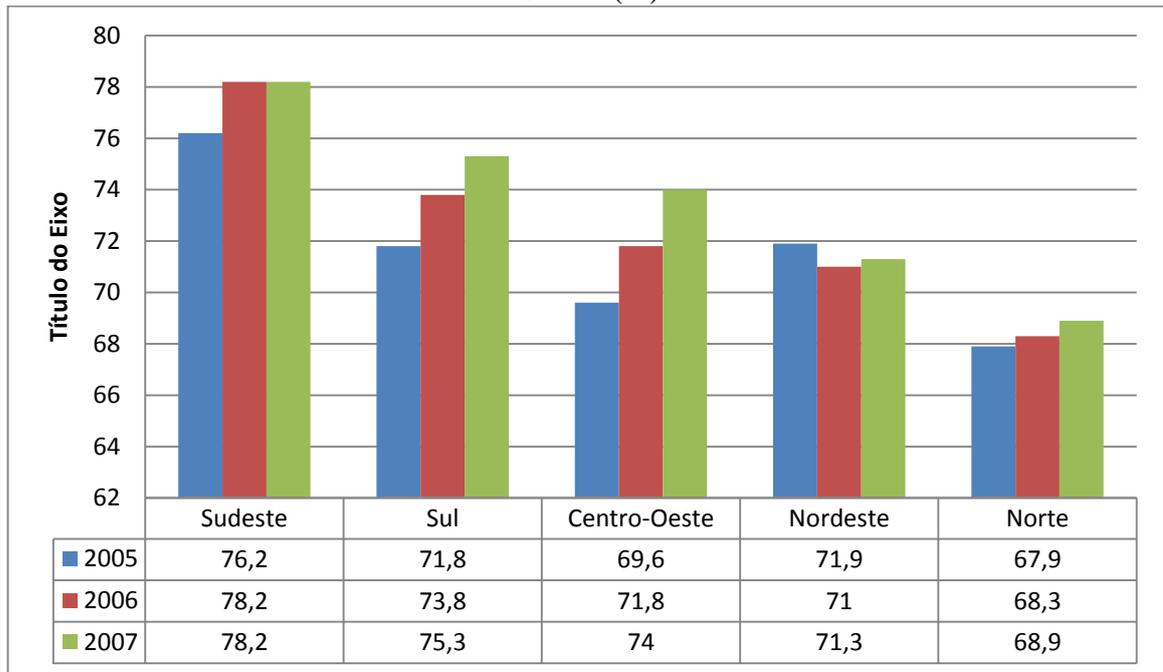
¹⁷As empresas constituídas em 2005 foram verificadas nas bases de 2005, 2006, 2007 e 2008. As empresas constituídas em 2006 foram verificadas nas bases de 2006, 2007, 2008 e 2009. As empresas constituídas em 2007 foram verificadas nas bases de 2007, 2008, 2009 e 2010.

Sul, onde é maior a presença destas empresas. Em conjunto, as regiões Sudeste e Sul concentram cerca de 3/4 das empresas industriais do país (SEBRAE/DIEESE, 2013b).

A Região Sudeste em 2005 obteve um a taxa de sobrevivência de 76,2%, no ano de 2006 esta taxa foi de 73,8% e 2007 de 78,2%.

A Região Norte apresenta os menores índices de sobrevivência, sendo 67,9% em 2005, 68,3 % em 2006 e 68,9% em 2007.

Gráfico 10 - Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, por regiões do país – 2005, 2006, 2007¹⁸ (%)

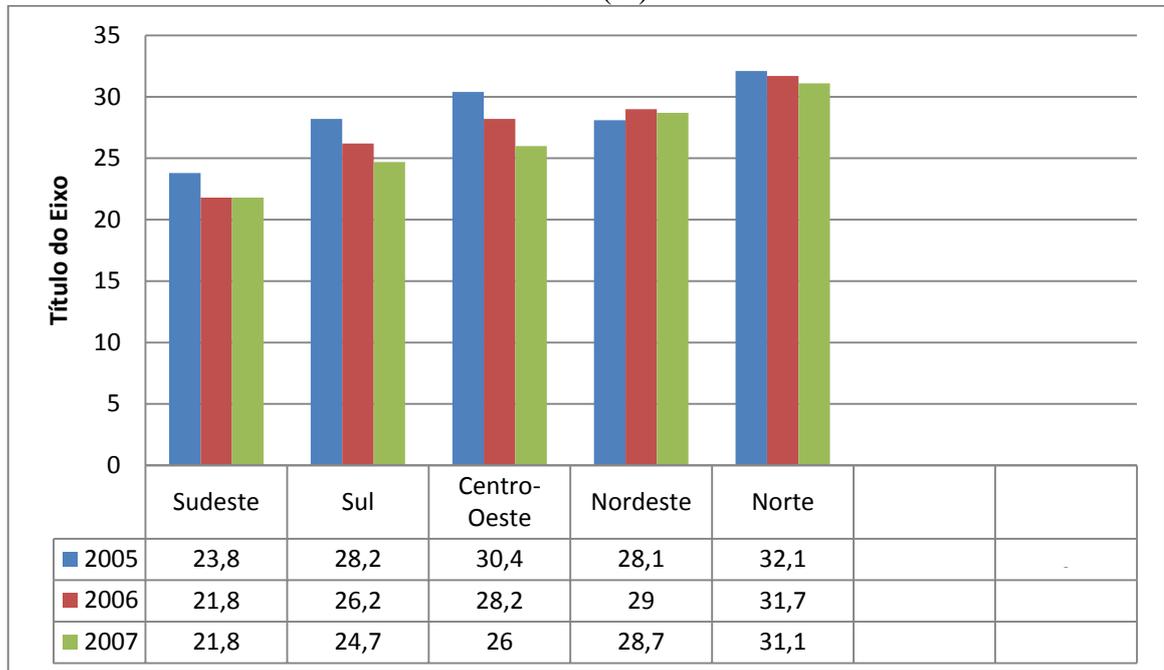


Fonte: SEBRAE, 2013b

Já as taxas de mortalidade de empresas com até 2 anos, para as empresas nascidas em 2007, foram respectivamente: 21,8% no Sudeste, 24,7% no Sul, 26% no Centro-Oeste, 28,7% no Nordeste e 31,1% no Norte (Gráfico 11). Percebe-se, portanto o maior índice de mortalidade na região Norte (31,1%) e o menor índice de mortalidade na região Sudeste (21,8%).

¹⁸ As empresas constituídas em 2005 foram verificadas nas bases de 2005, 2006, 2007 e 2008. As empresas constituídas em 2006 foram verificadas nas bases de 2006, 2007, 2008 e 2009. As empresas constituídas em 2007 foram verificadas nas bases de 2007, 2008, 2009 e 2010.

Gráfico 11 - Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, por regiões do país – 2005, 2006 e 2007¹⁹ (%)



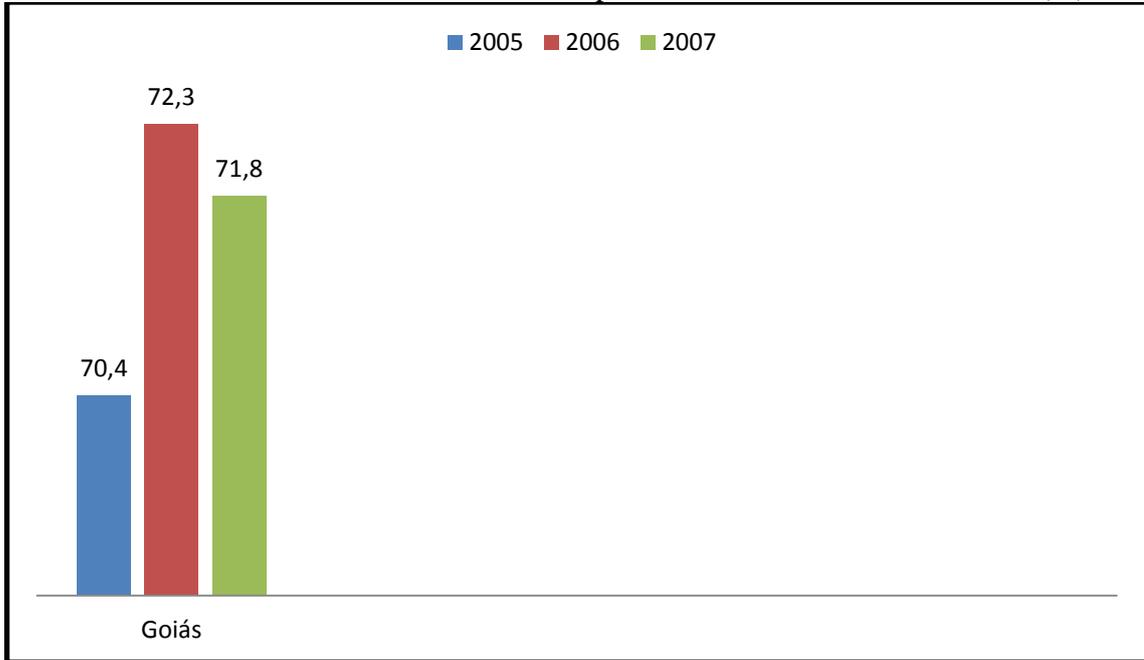
Fonte: SEBRAE, 2013b

Segundo dados do SEBRAE (2013b) considerando análise da série histórica, a região que apresentou a evolução mais positiva foi o Centro-Oeste, cuja taxa de sobrevivência passou de 69,6% nas empresas criadas em 2005 para 74% nas empresas criadas em 2007 (um ganho de mais de 4 pontos percentuais em termos de aumento da taxa de sobrevivência e/ou queda da taxa de mortalidade).

Ainda segundo a referida pesquisa “contribuiu para esse resultado a melhora relativa mais forte, em termos de sobrevivência, ocorrida no setor da construção, em especial, nas empresas da construção do Distrito Federal e de Goiás” (SEBRAE, 2013b, p. 30).

Neste contexto, de forma específica o Estado de Goiás apresentou uma taxa de sobrevivência de empresas com até dois anos de 70,4% em 2005, 72,3% em 2006 e 71,8% em 2007. (Gráfico12)

¹⁹ As empresas constituídas em 2005 foram verificadas nas bases de 2005, 2006, 2007 e 2008.
As empresas constituídas em 2006 foram verificadas nas bases de 2006, 2007, 2008 e 2009.
As empresas constituídas em 2007 foram verificadas nas bases de 2007, 2008, 2009 e 2010

Gráfico12- Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, Estado de Goiás (%)

Fonte: SEBRAE, 2013b

Pelo gráfico acima percebe-se que a taxa de sobrevivência em Goiás obteve maior percentual em 2006 (72,3%) caindo para 71,8% em 2007.

Conforme pesquisa do SEBRAE (2013b), em Goiás, o município com maior taxa de sobrevivência de empresas com até 2 anos é Catalão (81%) seguido por Caldas Novas (80%), Itumbiara (79%), Luziania (75%), Anápolis (74%), Jataí (73%), Aparecida de Goiânia (72%) e Goiânia aparece com o percentual de sobrevivência de 65%.

Ressalte-se que o maior número de MPEs são criadas nos Municípios de Goiânia e de Aparecida de Goiânia, o que explica a menor taxa de sobrevivência nestes municípios.

Quadro 04 - Síntese dos dados consolidados Taxa de sobrevivência de empresas – 2005 a 2007.

Taxa de sobrevivência		ANO		
		2005	2006	2007
Taxa de sobrevivência por ramo de atividade	Indústria	76,7%	78,4%	79,9%
	Construção	63,4%	68,0%	72,5%
	Comércio	74,1%	76,4%	77,7%
	Serviços	72,8%	73,3%	72,2%
Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos,	Indústria	23,3%	21,6%	20,1%
	Construção	36,6%	32,0%	27,5%

evolução por setores de atividade	Comércio	25,9%	23,6%	22,3%
	Serviços	27,2%	26,7%	27,8%
Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, por regiões do país	Sudeste	76,2%	78,2%	78,2%
	Sul	71,8%	73,8%	75,3%
	Centro-Oeste	69,6%	71,8%	74,0%
	Nordeste	71,9%	71,0%	71,3%
	Norte	67,9%	68,3%	68,9%
Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, por regiões do país	Sudeste	23,8%	21,8%	21,8%
	Sul	28,2%	26,2%	24,7%
	Centro-Oeste	30,4%	28,2%	26,0%
	Nordeste	28,1%	29,0%	28,7%
	Norte	32,1%	31,7%	31,1%
Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, estado de Goiás	Goiás	70,4%	72,3%	71,8%

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da investigação do referencial teórico

1.3.3 Industrialização em Goiás

Localizado na Região Centro-Oeste, o Estado de Goiás, no decorrer do século XX, sofre profundas transformações. Chaul (1997) afirma que essas transformações que ocorreram nas primeiras décadas do século podem ser vistas como resultado da política econômica brasileira, que possibilitou a instalação de meios de transportes mais afinados com as necessidades econômicas da época. “O movimento de 1930 irá alterar o panorama da época por meio da representação da modernidade, cujo símbolo de maior expressão será encontrado na construção de uma nova capital: Goiânia” (CHAUL, 1997, p.105).

A partir de 1930, mudanças econômicas e políticas possibilitaram alterações na dinâmica da economia goiana. A agricultura de subsistência e a pecuária extensiva organizaram-se, então, como atividade complementar da economia do Sudoeste.

O Centro-Oeste brasileiro insere-se de forma tardia no processo de industrialização, esta inserção é fruto da demanda advinda da urbanização nas regiões centrais do país e, torna-se alicerce para o processo de industrialização da região Sudeste que passou a demandar da agricultura uma evolução técnica e produtiva e, em decorrência desta atitude, promoveu uma reestruturação do espaço agrário nacional e sua reorganização de acordo com os interesses do capitalismo industrial (ARRIEL, 2010).

Caracterizada pelo fornecimento de bens primários a economia goiana reorienta suas atividades no sentido de inserir à nova dinâmica capitalista. Há uma transformação

significativa no Estado desde os anos 80, uma vez que até então, a força econômica da região era a pecuária, com criações extensivas de gado.

Segundo Arriel, (2010) este desempenho positivo na economia goiana tem como fator principal os investimentos que ocorreram nas industriais e que de certa forma são as responsáveis pelo desenvolvimento das cadeias produtivas do agronegócio e também pela diversificação da estrutura produtiva do estado.

Arriel (2010) afirma que os anos 80 marcaram profundamente a estrutura industrial de Estado de Goiás.

Os anos 80 do século XX marcaram profundamente a estrutura industrial goiana devido à penetração de unidades de produção industrial que se instalaram no estado em decorrência dos instrumentos de incentivo fiscal desenvolvidos pelo governo estadual, do FCO, como também pela proximidade do mercado interno do Sudeste e a expansão da produção agrícola que favoreceu a oferta de matérias-primas em escala e preços módicos aos setores industriais. (ARRIEL, 2010, p. 58).

Em suas considerações o autor afirma ainda que a década de 1980 é considerada como um momento de “divisor de águas” para o desenvolvimento da indústria do Estado, uma vez que neste período desenvolveram e fortaleceram-se as políticas de incentivos fiscais.

Em 2008, Goiás era “a nona economia brasileira com um PIB de R\$ 75,275 bilhões que representa 2,48% do PIB nacional”. Sua renda per capita resultou em R\$ 12.879,00. (SEGPLAN-GO/SEPIN//SEPIN/Gerência de Contas Regionais e Indicadores – 2011).

No Estado de Goiás o que predomina no setor de atividades econômicas é o de Serviços, que representa 60,95% da produção de riquezas. Neste setor encontra-se o comércio varejista e o atacadista. O setor industrial participa no PIB goiano em 26,21% e o agropecuário com 12,84% (SEGPLAN-GO/SEPIN//SEPIN/Gerência de Contas Regionais e Indicadores – 2011).

Conforme cálculos do Instituto Mauro Borges de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos da Secretaria de Gestão e Planejamento (IMB/ Segplan) o PIB em Goiás cresceu 3,1% em 2013, repetindo o desempenho dos últimos anos, registrando um crescimento acima da nacional em 2013. No ano de 2012 o PIB do Estado fechou em 3,1% sobre o ano anterior, índice maior do que os 2,3% registrados pelo IBGE para o PIB nacional. Corroboraram para essa alta no último trimestre do ano os bons desempenhos setoriais da agropecuária, que cresceu 23,3%, do setor de serviços (alta de 3,5%), e da indústria, que expandiu 2,9% no período.

Destaca-se no Estado, a partir de meados dos anos 80, os programas de incentivos fiscais que possibilitaram a aceleração e aprofundamento do processo de industrialização do Estado. Criados por meio de programas oficiais instituídos pelo Governo Estadual e concedidos diretamente para as empresas que se instalaram no estado, geralmente empresas grandes e controladas diretamente pela fazenda pública.

Os programas tinham como objetivo atrair negócios direcionados às grandes empresas, como a redução e alongamento da carga tributária, em troca da instalação da empresa no Estado. Muitas empresas migraram para a região, trazendo capital e tecnologia e oferecendo emprego.

A esse respeito Castro e Fonseca afirmam:

A instalação de empresas agroindustriais no Centro-Oeste não é um processo recente, especialmente em se tratando de operações de beneficiamento superficial de produtos como arroz, abate de animais, madeiras, fubá de milho, etc. O que é relativamente novo na região é a presença de empresas agroindustriais de grande porte que estendem as suas operações ao mercado de *commodities*, de um lado, e ao mercado interno, de outro, integrando em nível regional duas cadeias produtivas, grãos e carnes, com resultados extremamente dinâmicos na região. (CASTRO; FONSECA, 1995, p.5).

Esse processo resulta em desdobramento nos anos 90 com um desenvolvimento industrial nas atividades de processamento de matérias primas agropecuárias e minerais bem como o fornecimento de alguns insumos industriais para essas atividades, com tendências a se localizar próximos às fontes de matérias primas ou ao mercado potencial.

Surgiram neste contexto, em Goiás, “os grandes complexos agroindustriais de grãos, carnes, produtos lácteos, atomatados e sucroalcooleiro, bem como os mineroindustriais de fosfato e nióbio e de ferro-níquel” (Arriel, 2010, p. 15). Nas décadas de 1980/1990 o Estado de Goiás apresenta desempenho positivo, com resultados econômicos superiores aos registrados para o conjunto do país.

Segundo Arriel, (2010) este desempenho positivo na economia goiana tem como fator principal os investimentos que ocorreram nas industriais e que de certa forma são as responsáveis pelo desenvolvimento das cadeias produtivas do agronegócio e também pela diversificação da estrutura produtiva do estado.

A configuração espacial e a dinâmica econômica de Goiás que tinha como características a atividade agropecuária e a concentração populacional na zona rural se modificou no decorrer dos anos 90 com o desenvolvimento industrial nas atividades de processamento de matérias primas agropecuárias e minerais, bem como no fornecimento de

alguns insumos industriais para essas atividades, com tendências a se localizar próximos às fontes de matérias primas ou ao mercado potencial.

1.3.4 Programas de apoio para MPEs brasileiras

A formulação e implementação de políticas para a promoção das MPEs é a experiência relativamente nova no Brasil. A industrialização consolidou com o apoio do Estado no desenvolvimento da estrutura produtiva das grandes empresas, tanto nacionais como estrangeiras.

Em que pese o grande número de MPEs, foi apenas nas últimas décadas do séc. XX que implementou-se políticas de fomento a essas empresas. Evidencia-se dois importantes marcos institucionais e legais no processo de construção de um aparato de apoio. O primeiro foi a criação, no início da década de 1970, de um centro de assistência de negócios para as MPE, que foi transformado, no início da década de 1990, no Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, que é a principal organização de apoio e fomento das MPEs.

O segundo marco é a Lei das Micro e Pequenas Empresas (Lei 9.317 de dezembro de 1996) e o Estatuto das Micro e Pequenas Empresas (Lei 9.841 de outubro de 1999). Por meio dessa legislação as MPEs recebem tratamento específico em diversas áreas, destacando-se impostos, segurança social, assistência social trabalho, crédito, desenvolvimento empresarial, linhas de créditos específicas, investimentos públicos em P&D, dentre outros.

O Estatuto Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, Lei Complementar 123/2006, mais conhecida como Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, sancionada em 2006, possibilitou uma transformação positiva no setor de micro e pequenas empresas tornando a atividade dos empresários do segmento mais eficiente e promissora.

Apoiada no tripé de sustentação da Lei Geral que é a desburocratização, desoneração tributária (Simples Nacional) e estímulo ao desenvolvimento com base na Emenda Constitucional 42/2003, que incluiu na nossa Constituição Federal o regime tributário diferenciado para as micro e pequenas empresas, o conhecido “Super Simples”.

No âmbito de programas de apoio à inovação das MPEs no Brasil o INOVAR, uma parceria da Finep com o Fundo Multilateral de Investimentos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (FUMIN/BID), tem o objetivo de promover a estruturação e consolidação da indústria de capital empreendedor no País e o desenvolvimento das empresas inovadoras brasileiras.

Ruiz (2007) afirma que o INOVAR, visa

à construção de um ambiente institucional favorável ao desenvolvimento da atividade de Capital de Risco (CR), e forma a estimular o fortalecimento das empresas nascentes e emerGEMtes de base tecnológica nacionais, contribuindo para o processo de desenvolvimento tecnológico nacional, bem como para a geração de renda e emprego (RUIZ, 2007, p.11)

Este programa contempla as seguintes modalidades: incubadoras de fundos Inovar; Fundo Brasil Venture; Portal Capital de Risco Brasil; Venture Fórum Brasil; Rede INOVAR de Prospecção e Desenvolvimento de Negócios; e capacitação de Agentes de Capital de Risco.

Outro programa de apoio às MPEs que merece destaque é o PROGEX NACIONAL que refere-se a uma ação integrada ao Ministério da Ciência e Tecnologia e ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Este programa tem por objetivo elevar o nível de competitividade das pequenas e médias empresas que queiram se tornar exportadoras, ou das exportadoras que queiram elevar seu desempenho. Participam deste programa diversas instituições, entre elas: Secretaria de Política Tecnológica Empresarial (SEPTE), do MCT; Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP); Câmara de Comércio Exterior (CAMEX); Agência de Promoção de Exportações (APEX); Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE); Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo (IPT); FUCAPI/AM; CETEC/MG; ITEP/PE; TECPAR/Pr; e INT/RJ. (MCT, 2005).

Ruiz (2007) evidencia, a importância do Programa de Apoio às Tecnologias Apropriadas (PTA) cujo objetivo geral é o “desenvolvimento de tecnologias apropriadas às micro e pequenas empresas, de acordo com os aspectos da realidade social, econômica, cultural e ambiental, e visa, ainda, à melhoria da qualidade de vida das populações urbanas e rurais”.

Este programa segundo o autor oferece a garantia de que os processos de capacitação, seleção, aperfeiçoamento, geração, transferência e difusão das inovações sejam criados e geridos dentro das comunidades participantes. O programa contempla três campos de atuação: 1) informação tecnológica; 2) produção tecnológica; e 3) extensão tecnológica (MCT, 2005).

A promoção do desenvolvimento tecnológico para micro e pequenas empresas envolve a participação de outras instituições. No entanto, os principais programas utilizados pelas diversas esferas encontram-se a cargo da esfera federal. Assim, os programas de esferas

estaduais e municipais até mesmo locais, em sua maioria, apresentam-se como derivações dos programas da esfera federal.

Para Ruiz (2007) as MPEs apresentam elevada participação na geração de emprego (industrial e de serviços) tanto no Brasil como em outros países, na geração de divisas e no processo de inovação, e indiretamente na redução dos desequilíbrios regionais e na melhora da distribuição de renda.

Neste sentido para o autor o apoio governamental e de outras instituições poderia ampliar ainda mais essa participação e, portanto, as MPEs poderiam representar uma saída para elevar o ritmo do desenvolvimento econômico brasileiro e, ainda, reduzir a desigualdade de renda e social entre a população.

1.3.5 Programas de Incentivos à Indústria em Goiás

O Programa FOMENTAR marcou o processo de incentivos fiscais em Goiás em virtude do número de empresas beneficiadas e da capacidade de trazer indústrias multinacionais gerando desenvolvimento local através da geração de empregos.

Criado em 1984, o Fundo de Participação e Fomento à Industrialização do Estado de Goiás - Fomentar, tem como objetivo “atrair empreendimentos industriais, sobretudo de grande porte, por meio da concessão de benefícios fiscais” (Arriel, 2010, p. 15). Com o Fomentar inicia-se um processo de diversificação da estrutura industrial no estado e propicia aceleração de grandes complexos agroindustriais.

Criado no ano de 2000 o Programa de Desenvolvimento Industrial do Estado de Goiás (PRODUZIR) veio substituir o FOMENTAR e trouxe em sua legislação aspectos novos como a implementação de subprogramas que englobam, não só os grandes empresários, mas também os micro-empresários.

Tem como objetivo de contribuir com a expansão, modernização e diversificação do setor industrial de Goiás, estimulando a realização de investimentos, a renovação tecnológica e o aumento da competitividade estadual. Propicia a redução do custo de produção da empresa, através do financiamento de até 73% do ICMS devido pelo período de até 15 anos (SEGPLAN-GO/SEPIN//SEPIN/Gerência de Contas Regionais e Indicadores – 2011)

Arriel (2010, p. 17) afirmam que o PRODUZIR apresentou importantes avanços, destacando-se que

O primeiro é o de incorporar um conjunto de mecanismos de seletividade setorial e regional ao programa de incentivos, com foco no estímulo a verticalização e

agregação de valor a produção primária de Goiás, e na redução das desigualdades regionais no âmbito do próprio estado. O segundo é o de situar-se dentro de um planejamento mais amplo de governo, o plano “Goiás Século XXI” (de 1999), onde se procura articular o programa de incentivos fiscais a um conjunto de políticas públicas organizadas em torno de um macro objetivo de desenvolvimento sustentável. (ARRIEL, 2010, p. 17)

Goiás conta também com recursos do Fundo Constitucional do Centro-Oeste (FCO) que foi criado 1988 e regulamentado pela lei n.º 7.827 de 27 de setembro de 1989 com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento econômico e social do Centro-Oeste brasileiro.

Tem o propósito de mudar o perfil da economia regional, gerando impactos dinâmicos na diversificação e modernização da estrutura produtiva. São disponibilizados 3% (três por cento) do produto da arrecadação do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza e do Imposto sobre Produtos Industrializados, entregues pela União, na forma do artigo 159, inciso I, alínea “c” da Constituição Federal. “O aporte permanente dos recursos do Fundo (29% para Goiás, 29% para Mato Grosso, 23% para Mato Grosso do Sul e 19% para o Distrito Federal) possibilita financiamentos de longo prazo para os setores econômicos, gerando novas perspectivas de investimentos para o empresariado comprometido com a dinamização da economia regional” (<http://www.sed.go.gov.br/>).

Outra forma de incentivo fiscal ocorreu, em Goiás, a partir de 1999, com redução das alíquotas de ICMS, bem como outras formas de benefícios fiscais pontuais que tinham como objetivo ampliar a competitividade dos segmentos industriais.

1.4 O município de Aparecida de Goiânia – Polo Industrial

É contexto de desenvolvimento da indústria em Goiás e da expansão demográfica que se cria a Região Metropolitana de Goiânia²⁰ com o objetivo de desenvolver a indústria e organizar o crescimento urbano dos municípios no entorno da capital, e, assim visando o maior desenvolvimento industrial na Região Metropolitana inicia-se o processo de criação dos polos Industriais.

Destaca-se o Município de Aparecida de Goiânia, com os polos industriais: a) DIMAG – Distrito Industrial Municipal de Aparecida de Goiânia, b) DAIAG – Distrito

²⁰A Região Metropolitana de Goiânia é formada por 20 municípios, incluindo a capital do Estado e “tem na cidade de Goiânia, seu núcleo polarizador, que abriga mais de 2,173 milhões de habitantes, segundo o Censo de 2010” (SEGPLAN-GO/SEPIN//SEPIN/Gerência de Contas Regionais e Indicadores – 2011).

Agroindustrial de Aparecida de Goiânia, com 4 milhões de metros quadrados; c) Polo Empresarial Goiás; d) Parque Industrial de Aparecida de Goiânia e e) Cidade Empresarial.

Nos referidos polos estão instaladas empresas que fabricam desde peças de veículos, material de limpeza, alimentação e equipamentos hospitalares. Uma grande parcela dessas empresas implantaram-se nos últimos anos, com o incentivo do município que passou a doar terrenos. Algumas empresas da área de serviços também obtiveram redução de alíquota de 3 para 2% por 10 anos como incentivo para instalar-se (GOIÁS/Seplan/Sepin, 2009).

Conforme dados da Associação Comercial e Industrial de Aparecida de Goiânia, o DAIAG conta com 30 empresas em funcionamento; o DIMAG com 50 empresas e o polo Empresarial Goiás com 130. O Parque Industrial conta com 60 empresas que receberam terrenos da prefeitura e a Cidade Empresarial com 70 empresas. O município apresenta localização estratégica às margens da BR-153, já está conurbado²¹ com a capital Goiânia e é grande centro consumidor e distribuidor de produtos para os estados da região Centro-Oeste e da região Norte (Tocantins, Pará e Amapá).

De acordo com dados da SEPLAN-GO/SEPIN/Gerencia de Estatística Socioeconômica, Aparecida de Goiânia é a cidade que tem a segunda maior população do Estado, com 455.657 moradores, e gera o 3º maior PIB com R\$ 3,873 bilhões. Sua riqueza é baseada em serviços/comércio (76,8%) e na indústria (23%).

Os pontos fortes da atividade econômica são as indústrias de alimentação e bebidas, farmacêutica, gráfica e editoração, metalurgia e artefatos de cimento.

²¹Conurbação (*do lat. urbis, cidade*) é a unificação da malha urbana de duas ou mais cidades, em consequência de seu crescimento geográfico.

CAPÍTULO II

FATORES DETERMINANTES PARA O SUCESSO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O presente capítulo desenvolve análise sobre os fatores determinantes para o sucesso das MPEs com definição dos conceitos de empresa, empresa industrial e MPEs que subsidiarão a pesquisa.

Desenvolve leitura que orienta a compreensão da teoria da administração no sentido de investigar as diferentes variáveis nas organizações, traduzidas no construto teórico das dimensões organizacionais planejamento, gestão e perfil empreendedor, objeto dessa investigação.

2. 1 Definindo Conceitos

Na teoria da Administração, o conceito de empresa é estudado por diferentes correntes de pensamento, o que leva a uma heterogeneidade dos referidos conceitos que é fruto inclusive da diversidade destas empresas em cada país que apresenta características gerais diversas, isto é, com fatores e condições geográficas, políticas, sociais e econômicas peculiares.

2.1.1 Conceito de Indústria

Para Kupfer e Hasenclever (2002) a indústria tem como principal característica da atividade a transformação da matéria-prima em produto manufaturado, e pode ser conceituada como um grupo de empresas que estão voltadas para a produção de mercadorias que são próximas entre si, ou seja, em seu conjunto de atividades ocorre correlação técnico-produtiva.

Souza (2005), afirma que a indústria pode ser dividida em três blocos: a indústria de extração mineral e vegetal que se preocupa com a produção natural, a de beneficiamento que acompanha o produto in natura, beneficia e leva ao comércio sem realizar grandes modificações físicas e, por último, tem-se a indústria de transformação que tem como objetivo trabalhar com as matérias-primas extrativas ou beneficiadas, fazendo gerar outro produto que o mercado exige.

O Instituto Brasileiro de Geografia (IBGE), define o setor industrial como um conjunto de instituições capazes de organizar recursos que permitam transformar ou modificar a natureza por um processo produtivo.

Em consonância com o IBGE o setor industrial pode ser classificado como setor secundário, que abarca a indústria de transformação, a construção civil (obras como casas, edifícios, pontes, barragens, estradas e aeroportos), e os serviços industriais de utilidade pública (refere-se às atividades de energia, telecomunicação, abastecimento de água, tratamento de esgoto. O setor primário abrange a agricultura, silvicultura, produção florestal, pecuária, pesca, extrativismo e mineração.), e, por último, o setor terciário que diz respeito ao comércio e aos serviços.

A Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE) é o instrumento de padronização nacional dos códigos de atividade econômica e dos critérios de enquadramento, tendo por objetivo tratar de forma homogênea as informações sobre as atividades produtivas nacionais.

2.1.2 Conceito de Empresa

O conceito de empresa que orienta o presente estudo parte da compreensão de Krepsky (1992, p.14) que a definiu como “um organismo econômico que sob seu próprio risco recolhe e põe em atuação, sistematicamente, os elementos necessários para obter um produto destinado à troca”.

Entende-se, portanto, que a empresa seja ela, micro, pequena ou grande são organizações de atividade econômica, com o objetivo de utilizar os recursos materiais, financeiros e humanos e transformá-los em produtos ou serviços destinados ao consumidor.

Complementa essa ideia Asquini (2005) que considera em seus estudos quatro perfis da empresa, sendo:

O **perfil subjetivo**: quando a empresa é o empresário. Não há uma separação, o empresário é quem exercita a atividade econômica organizada, de forma continuada. A empresa pode, ser uma pessoa física ou uma pessoa jurídica, pois ela é titular de direitos e obrigações.

O **perfil funcional**, quando a empresa é uma atividade, responsável pela produção e circulação de bens e serviços, mediante organização de fatores de produção (capital, trabalho, matéria prima etc.).

O **perfil objetivo (patrimonial)**, neste perfil a empresa é sinônimo da expressão estabelecimento comercial, uma vez que é um conjunto de bens. Os bens estão unidos para uma atividade específica, que é o exercício da atividade econômica.

Finalmente o **perfil corporativo**, quando a empresa é uma instituição, uma organização pessoal, formada pelo empresário e pelos colaboradores (empregados e prestadores de serviços), todos voltados para uma finalidade comum.

Para fins do art. 966 do Código Civil, a palavra empresa tem como significado o segundo perfil mencionado acima. Empresa, portanto, é a atividade econômica organizada.

A organização é a união de vários fatores de produção, com o objetivo de realização de bens ou serviços. O empresário, assim, é quem realiza essa empresa, expressão tomada como sinônimo de atividade. Toda essa atividade organizada deve ter um sentido econômico.

Para Motta(1998) qualquer organização pode ser vista como estrutura de poder e dentro desta perspectiva o processo decisório é visto como um jogo em que uns ganham e outros perdem e assim, uns apoiam e outros rejeitam. Para Pettigrew (apud MOTTA, 1998), o processo de gestão das organizações é antes de tudo uma conjunção de interesses, acomodação de conflito e lutas de poder.

No Brasil, são diversas características das empresas, em consonância com o setor produtivo que atuam, sendo classificadas em:

- a) Empresa rural ou agrícola, suas atividades estão voltadas à exploração da agricultura ou da pecuária.
- b) Empresa industrial é a empresa que possui por objeto a transformação de matéria prima em coisas úteis.
- c) Empresa comercial: é a firma cujo objeto consiste na realização de um serviço útil específico como a venda de mercadorias diretamente ao consumidor (empresa varejista), ou a compra direto do produtor e a revenda ao varejista (empresa atacadista).
- d) Empresas de prestação de serviços têm como atividade principal a prestação de atividades humanas úteis em si mesmas.

Nessa classificação a presente investigação definiu quanto ao objeto de estudo as empresas do ramo da indústria, aquela que tem como objetivo a transformação de matéria prima em coisas úteis, acabadas ou semiacabadas, e destinadas ao consumo ou à produção, com enfoque para as MPEs na área da indústria do município de Aparecida de Goiânia.

2.1.3 Conceito de MPEs

O conceito do que seja pequeno, médio ou grande é relativo, ou seja, varia de país para país, dessa forma a determinação quanto à classificação do tamanho da empresa dependerá do referencial trabalhado.

Longenecker et al. (2007) afirmam que os padrões relativos ao tamanho da empresa são em geral, arbitrários, adotados para servir a um fim específico. Essa afirmativa está em consonância com as várias classificações existentes de MPEs.

No Brasil o segmento das micro e pequenas empresas é reconhecido como parte integrante da estrutura empresarial previsto na Constituição Federal, no Código Civil e na legislação pertinente à atividade econômica desenvolvida pelas empresas em geral.

A Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006 da Presidência da República instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, mas foi alterada pela Lei Complementar nº139 de 10 de novembro de 2011 que no Capítulo II, defini a microempresa e de empresa de pequeno porte como:

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

I - no caso da microempresa aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais);

II - no caso da empresa de pequeno porte aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais)

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

Percebe-se pelo texto acima que o legislador brasileiro define as MPEs como as empresas de menor potencial econômico. No entanto essa descrição é refutada por Amaral Filho (2011), dentre outro autores, ao observar que as pequenas empresas são sustentáculos de uma economia, capazes de dinamizar a economia dos municípios e bairros das grandes metrópoles, agregando valor a produtos e serviços.

Para a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2009, p.32):

[...] Além das dificuldades de conciliar os diferentes critérios utilizados para classificar as PME's, as comparações internacionais são dificultadas pelo fato de que, enquanto alguns países adotam a empresa como unidade de estudo, em outros, as estatísticas disponíveis referem-se aos estabelecimentos. Finalmente, existem

divergências quanto às classificações nos setores da economia e ao período utilizado para coletar as informações.

Nessa mesma linha Hall (2004) afirma que as definições e classificações de pequena empresa são bastante complexas. Elas variam muito, tanto no Brasil como em outros países, pois existem maneiras de classificá-las: qualitativamente (ex.: estruturas internas e processos de gestão) e quantitativamente (ex.: número de funcionários e receita bruta anual) e a combinação de ambos.

Considera-se relevante essas classificações no sentido que conforme o porte em que se enquadram, podem usufruir de benefícios financeiros, previstos na legislação brasileira, baseado em políticas públicas (AMARAL FILHO, 2011; CASTOR, 2009).

Dessa forma uma determinada corrente de pensamento, aceita as variáveis emprego e investimento. Estabelece um teto ou intervalo nos quais as empresas devem se enquadrar a fim de receberem uma conceituação (LONGEMECKER et al., 2007).

No entendimento de Motta (1998), a heterogeneidade dos conceitos advém precisamente do fato de que cada país apresenta características gerais diversas, isto é, com fatores e condições geográficas, políticas, sociais e econômicas peculiares.

O nível de desenvolvimento tecnológico, de inovação, de incentivos financeiros e fiscais, dentre outros, de cada país estabelecem as especificidades das empresas e cenários. Revelam a complexidade na abordagem da análise e do conceito das MPEs (LONGEMECKER *et al.*, 2007; MOTTA, 1998).

No que se refere ao contexto mais específico, a própria natureza das MPEs estabelece alguns obstáculos para a definição apropriada. Analisar estas empresas de forma linear apenas restringe a possibilidade de desenvolvimento de políticas que atendam eficazmente a esse segmento de empresas.

Não há consenso - internacional e nacional - quanto à conceituação de microempresas e pequenas empresas (MPEs). As contribuições neste assunto levam em conta os objetivos perseguidos (ou setores produtivos contemplados), precariedade de informações e o contexto considerado (blocos econômicos, países ou regiões destes). As definições geralmente utilizam critérios qualitativos e quantitativos recaindo em aspectos de pessoal ocupado ou de nível de faturamento.

Não há, portanto, uma unanimidade no que se refere à conceituação e classificação das micro e pequenas empresas, cada país adota formas particulares e de acordo

com suas realidades de mercado utilizam-se como base o número de empregados, o faturamento anual ou o tipo de setor da empresa (PUGA, 2002).

Quadro 05 - Critérios de Classificação do Tamanho das Empresas em diferentes países- 2000

País	Definição			
	Referência	Microempresa	Pequena	Média
BRASIL	BNDES (receita bruta anual)	R\$ 2,4 milhões	Acima R\$ 2,4 e até R\$ 16 milhões	Acima R\$ 16 Milhões até R\$ 90 Milhões
	Lei Geral MPE (receita bruta anual), alterada pela Lei Complementar nº 139.	R\$ 360 mil	Acima R\$ 360 mil e até R\$ 3,6 milhões	-
	Receita Federal (receita bruta anual)	R\$ 360 mil	Acima R\$ 360 mil e até R\$ 3,6 milhões	
	SEBRAE - Indústria (empregados) - Comércio e serviços (empregados) - IBGE	19 9 19	20 a 99 10 a 49 20 a 99	100 a 499 50 a 99 100 a 499
Canadá (empregados)		-	-	250
Coréia do Sul – (empregados)	indústria	-	20	300
Estados Unidos (empregados)	-	-	-	500
Japão (empregados)	- indústria	-	-	300
	- setor atacadista	-	-	100
	- setor varejo/serviços	-	-	50
México (empregados)	- indústria	100	200	
Reino Unido e União Européia	- receita bruta anual	-	-	-
	- empregados	10	US\$ 7,1 milhões 50	US\$ 40,4 milhões 250
Taiwan	EMPREGADOS			
	-Indústria (empregados)			200
	- Comércio e serviços	--	--	50
	CAPITAL REALIZADO			
- Indústria	--	--	US\$ 1,8milhões	
RECEITA BRUTA ANUAL				
- Comércio e serviços	--	--	US\$ 2,4milhões	

Fonte: Small Business Administration; OCDE (2009); BNDES; IBGE; SEBRAE (2011); Receita Federal; UIA(2006); DTI (2008); Deloitte Touche Tohmatsu (2008); SMEA (2008); MOEA (2009).
Taxas de câmbio: R\$ 1,77/US\$.

As diferenças de classificação nos países “introduzem um fator de complexidade quando se pretende estabelecer um parâmetro de comparação a respeito das características do

universo das empresas ao qual se destinam as políticas de apoio” (HASENCLEVER, 2003, p. 7).

Ressalta ainda a autora que além das diferenças observadas entre países, existe ainda diferenças dentro dos próprios países no que diz respeito aos critérios de enquadramento das empresas, como é o caso do Brasil que classifica pela receita bruta anual (BNDES, Estatuto da MPE e Receita Federal) e pelo número de empregados (SEBRAE).

Melo Júnior (2012) afirma que alguns países latino-americanos, como Chile e Colômbia, consideram como empresa de pequeno e médio porte com até 200 empregados. Contudo, também existem países que classificam as empresas em função do valor do capital realizado, como é o caso de Taiwan, embora haja conceitos utilizados em diferentes países. Assim, o critério é mais restrito em Taiwan e menos nos Estados Unidos.

Afirma ainda o autor que é importante também observar que o critério utilizado no Reino Unido e nos países da União Europeia para definir o porte das empresas é cerca de duas vezes maior do que o adotado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que utiliza como referência o critério do Mercado Comum do Sul (Mercosul).

No Brasil as MPEs são definidas pelo Simples (Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – conforme Lei nº 9.317/96) e pelo Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841/99).

Nessa lei, no Decreto nº 5.028, de 31 de março de 2004, as MPE são classificadas de acordo com a receita bruta anual, da seguinte forma: microempresa é aquela constituída por pessoa jurídica ou firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14; e empresa de pequeno porte é aquela que tiver receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00.

Há ainda uma classificação pelo número de empregados, utilizada pelo SEBRAE, e a RAIS/MTE (Relação Anual de Informações Sociais / Ministério do Trabalho e Emprego) do governo federal, segundo a qual se considera microempresa aquela indústria que tem até 19 empregados e, no segmento de comércio/serviço, a que tem até 9 empregados.

Já pequena empresa, na indústria, caracteriza-se por ter de 20 a 99 empregados e, no comércio/ serviço, de 10 a 49 empregados. A média empresa, na indústria, tem de 100 a 499 empregados e, no comércio/serviço, de 50 a 99 empregados. Uma grande empresa, na indústria, tem mais de 499 empregados e, no comércio/serviço, mais de 99 empregados.

Segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2003), as MPE se caracterizam por: baixa intensidade de capital, altas taxas de natalidade e de mortalidade, forte presença de proprietários e/ou sócios dos negócios, centralização de poder, dificuldade de acesso a crédito, confusão entre pessoa física e jurídica, registros contábeis pouco adequados, contratação direta de mão de obra, utilização de mão de obra não qualificada ou pouco qualificada, baixo investimento em inovação tecnológica, relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte.

Considerando que o presente estudo investigatório refere-se às MPEs no Brasil, e mais especificamente no setor de indústria no município de Aparecida de Goiânia, buscam-se nas fontes bibliográficas definições que expressam a realidade desse segmento em nosso país, portanto, para a realização desta pesquisa, a referência adotada para a classificação das micro e pequenas empresas é a utilizada pelo SEBRAE, conforme Quadro 6.

Quadro 06 - Critério de classificação do porte das empresas por: pessoas ocupadas.

PORTE	ATIVIDADES ECONÔMICAS	
	SERVIÇOS E COMÉRCIO	INDÚSTRIA
MICROEMPRESA	ATÉ 09 PESSOAS OCUPADAS	ATÉ 19 PESSOAS OCUPAS
PEQUENA EMPRESA	DE 10 A 49 PESSOAS OCUPADAS	DE 20 A 99 PESSOAS OCUPADAS
MÉDIA EMPRESA	DE 50 A 99 PESSAS OCUPADAS	DE 100 A 499 PESSOAS OCUPADAS
GRANDE EMPRESA	ACIMA DE 100 PESSOAS	ACIMA DE 500 PESSOAS

Fonte: SEBRAE

Tal definição considera as observações de Hall (2004) que recomenda a definição do SEBRAE por ser uma base simples, muito conhecida e utilizada largamente por pesquisadores do país.

Destaca-se que o Brasil e os Estados Unidos utilizam-se dos mesmos padrões, número de funcionários e faturamento anual. No entanto, nos Estados Unidos, tanto a quantidade de funcionários, quanto a de faturamento das pequenas empresas, refletem números bem maiores do que os brasileiros sendo isso um reflexo da economia desses países.

2.2 Dimensões Organizacionais

Compreender a teoria das organizações na perspectiva multidimensional, diferente do conhecimento fragmentado, que busca “incessante a eficiência como a salvação do universo” (MELO JR. 2012) é o desafio colocado para a teoria da administração, que se

organiza no sentido de investigar as diferentes variáveis nas organizações, traduzidas por uma necessidade de cada época e das especificidades pequena, média ou grande empresa.

Mintzberg (2007) afirma que uma teoria não pode ser considerada como uma verdade absoluta, ou um dogma, a teoria é uma possível explicação de um fenômeno. Esclarece o autor que na tentativa de legitimar as ações administrativas, criam-se fontes da verdade e da sabedoria no momento em que se traduz, no centro das organizações, o contexto de previsibilidade e de certeza.

É com essa percepção que ao traduzir as dimensões planejamento, planejamento financeiro, gestão, gestão financeira, e perfil empreendedor, no contexto das MPEs o presente estudo ampara-se nas abordagens delineadas pela literatura tomando-as como orientadoras para o conhecimento e compreensão do universo das PMEs.

Quadro 07 – Dimensões analisadas e Referências

Dimensões	Referências
Planejamento nas MPEs	MELO JÚNIOR José Samuel De Miranda, 2012. SEBRAE –2013a SEBRAE – 2013b SEBRAE – 2014a SEBRAE- 2014b SANTOS, I. K ,2008 KWASNICKA, Eunice Lacava, 2007 ESCRIVÃO FILHO, Edmundo; PERUSSI FILHO, Sergio (Orgs.) (2010). NAKAMURA, M. M. (2000). SEBRAE (2010)
Planejamento financeiro nas MPEs	HOJI, Masakazu. (2006). RODRIGUES, João Paulo Lima. (2013) SANTOS, Edno Oliveira dos. (2001). SEBRAE –2013a SEBRAE – 2013b SEBRAE – 2014a SEBRAE- 2014b
Gestão empresarial nas MPEs	MELO JÚNIOR, José Samuel De Miranda. 2012 WOOD, Thomaz Jr, 2002.

Gestão financeira	<p>BORTOLI Neto, 2005.</p> <p>CASSAROTO FILHO; Pires, 1998.</p> <p>HOJI, Masakazu, 2006</p> <p>LAWRENCE, P. R.; LORCH, J. Was, 1973.</p> <p>LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa; PISA, Beatriz Jackiu. (2010).</p> <p>LONGERNECKER, J. G; MOORE, C. W; PETTY, W. J.(1997).</p> <p>NAKAMURA, M. M. 2000</p> <p>RODRIGUES, João Paulo Lima, 2013.</p> <p>TERENCE, A. C., 2002</p> <p>SEBRAE –2013a</p> <p>SEBRAE – 2013b</p> <p>SEBRAE – 2014a</p> <p>SEBRAE- 2014b</p> <p>AZEVEDO, José Gilmar. (2010) CARVALHO FILHO, Paulo Freire de. (2011).</p> <p>MATIAS, A. B.; CHING, MARQUES & PRADO 2007, p. 165)..</p> <p>OLIVEIRA, Pâmela E.; REIS, Ronara C. B.; FRAGA, Marinette S.; YOSHITAKE Mariano et al. 2009.</p> <p>NETO, S. P.; SALES, A. H. L, 2004.</p> <p>MELO JÚNIOR, José Samuel de Miranda. (2012). SEBRAE. (2010).</p> <p>ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. (2002).</p> <p>MELO JÚNIOR, José Samuel de Miranda (2012).</p> <p>SILVA, César Augusto Tibúrcio (2002).</p> <p>GIRALDI, Nara Lissia Katsuki (2008).</p> <p>SEBRAE –2013a</p> <p>SEBRAE – 2013b</p> <p>SEBRAE – 2014a</p> <p>SEBRAE- 2014b</p>
Comportamento empreendedor nas MPE	<p>MELO JÚNIOR, José Samuel De Miranda, (2012). SEBRAE –2013a</p> <p>SEBRAE – 2013b</p>

	SEBRAE – 2014a SEBRAE- 2014b Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2010. NETO, S. P.; SALES, A. H. L., 2004. KASSAI, S., 2007. SCHUMPETER, J. A, 1982. LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa; PISA, Beatriz Jackiu, 2010. DOLABELA, F, 1999.
--	---

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da investigação do referencial teórico

2.2.1 Planejamento nas MPEs

Planejar um empreendimento é um processo dinâmico e flexível com o objetivo de incorporar as mudanças imprevistas. Esta necessidade de planejar surgiu nos anos 60, em resposta à ansiedade das empresas em saber em que nível de competitividade e atuação perante seus competidores no mercado elas se posicionavam. Isso gerou necessidade de definir objetivos organizacionais, acreditando que com isso se facilitaria a avaliação final. (KWASNICKA, 2007).

O planejamento consiste em estabelecer com antecedências as ações executadas dentro de cenários e condições preestabelecidas, estimando os recursos a serem utilizados e atribuindo as responsabilidades, para atingir os objetivos fixados, afirma (HOJI, 2006).

A ideia de um planejamento eficiente tem sido enfatizada como instrumento fundamental para proporcionar às MPEs estrutura mais sólidas, e, dessa forma possibilitam sobrevivência e sucesso no mercado e conferindo-lhes potencial de crescimento (KASSAI, 2007). Ensina-nos Catelli (2001) que o planejamento é a mais básica de todas as funções administrativas, e a habilidade pela qual essa função é desempenhada determina o sucesso de todas as operações.

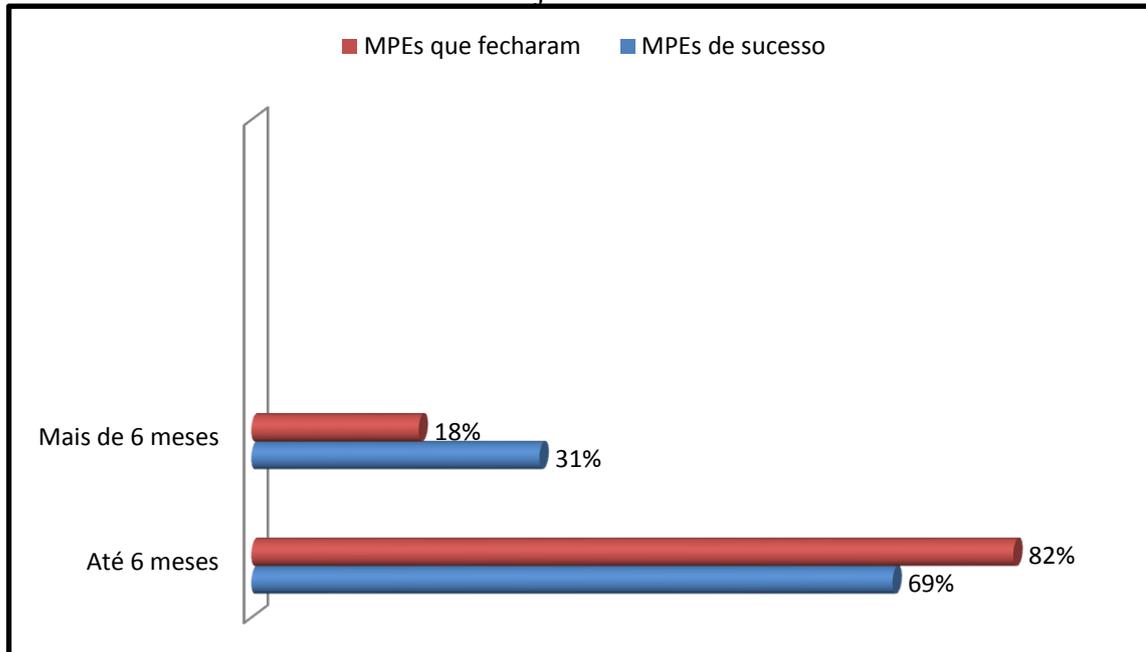
Assim sendo, partindo-se do princípio de que o planejamento é uma prática imprescindível para a sobrevivência e o sucesso das empresas procura-se analisar o planejamento prévio para a criação do empreendimento.

Toma-se como referencia para a presente análise os estudos do SEBRAE (2014a) que ressalta a importância do planejamento antes de abrir a empresa, considerando que este é um dos fatores determinantes para o sucesso e a sobrevivência das MPEs.

A referida pesquisa procura identificar como o planejamento prévio interfere no sucesso das MPEs e, contribui para o encerramento de outras. Nas MPEs de sucesso 69%

planejaram até seis meses de antecedência e 31% menos de seis meses. Já nas MPES encerradas 82% planejaram com até seis meses de antecedência e 18% com mais de seis meses (gráfico 13).

Gráfico 13 – Planejamento Prévio nas MPES



Fonte: SEBRAE SP, 2014a. Base: 1.829 entrevistas.

Nos empreendimentos de sucesso 72% possuíam experiência ou conhecimentos no ramo de negócios e dos que fecharam este número é de 58%.

Ainda sobre o planejamento prévio nas empresas pesquisadas pelo SEBRAE (2014a) detectou-se que ao abrir a empresa, parte dos empreendedores não levantou informações importantes sobre o mercado. De um universo de 1.829 entrevistas 46% não sabiam o número de clientes que teriam e os hábitos de consumo desses clientes, 39 não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio e 38% não sabiam o número de concorrentes que teriam.

Destaca-se que um maior tempo de planejamento permite que se conheça melhor o mercado antes de abrir a empresa, o que tende a aumentar as chances de sobrevivência e sucesso. Outro olhar para o sobrevivência e sucesso das MPES é a estratégia utilizada pelo empreendedor. Considera-se como estratégia segundo Escrivão Filho e Perussi Filho (2010) a relação com o ambiente em termos sociais, econômicos e políticos.

São várias as interpretações e os conceitos sobre a estratégia na área acadêmica. Diferentes autores apresentam seus conceitos em consonância com as diferentes escolas com propostas e teorias que objetivam atender às demandas de empreendedores, gestores e executivos que buscam a diferenciação de seus empreendimentos no mercado empresarial.

Lobato, afirma que a definição de estratégia, bem como a sua aplicabilidade nas atividades organizacionais “é uma questão fundamental que os pensadores do campo da gestão empresarial buscam responder (LOBATO, 2009, p.18).

Nas organizações passa a ganhar expressividade a visão estratégica como parte integrante e imprescindível no planejamento empresarial, onde Andrews (1998 *apud* RABELO, 2005, p.32) defende que “a ideia de que a estratégia dentro de uma companhia é um modelo ou padrão, uma base para um plano”.

Também o plano de negócios torna-se imprescindível como ferramenta de gestão que procura antecipar-se a fatores negativos que possa colaborar para fracasso das empresas, potencializando os fatores positivos de forma a alcançar o sucesso desejado. O referido plano proporciona uma visão sistêmica relacionada aos clientes e ao mercado, com uma perspectiva diferenciada.

Em que pese o reconhecimento de seu papel para o sobrevivência e sucesso das MPEs, este ainda não é utilizado por boa parte dos empreendedores. De um universo de 1.829 entrevistados, 55%, mais da metade, não elaboraram um plano de negócios (SEBRAE / 2014a).

Os motivos para essa não elaboração do plano de negócios são por desconhecimento do assunto, ou por dificuldade técnica em operacionalizar esta ferramenta (SEBRAE/ 2014a). Diante desses desafios há empreendedores que se omitem diante da realidade do mercado que irão atuar o que dificulta o sucesso e a sobrevivência de seu empreendimento.

Outros fatores que deveria ser planejados são destacados pela pesquisa, dentre estes, como definir uma estratégia para evitar desperdício 50% não definiram, 50% não determinaram o valor do lucro pretendido; 42% não calcularam o nível de vendas para cobrir custos e gerar o lucro pretendido; 38% não identificaram necessidades atendidas pelo mercado; 24% não identificaram tarefas e os responsáveis por realizá-las, e, 21% não identificaram o público-alvo do negócio (SEBRAE/ 2014a).

Diante do exposto percebe-se que conhecimentos básicos devem ser dominados pelo empreendedor no início do projeto da constituição de uma empresa, que deve ser buscado por meio do Plano de Negócios.

O Plano de Negócios possibilitará ao empreendedor alcançar os fins propostos por meio de informações “históricas e presentes com vistas ao futuro do negócio de forma que seu objetivo final seja alcançado” (LEMES JUNIOR e PISA, 2010, p.100).

Estudos desenvolvidos pelo SEBRAE com o título “dez anos de monitoramento da mortalidade e sobrevivência das MPEs” demonstra que os principais motivos que levam as empresas a fecharem as portas, contribuindo para crescente índice de mortalidade são a falta de planejamento antes da abertura, associado à deficiência na gestão empresarial, à insuficiência de políticas de apoio e à conjuntura econômica.

2.2.2 Gestão nas MPEs

Embora seja comprovado que as MPEs ocupem uma posição de destaque no desenvolvimento dos países, bem como na geração de emprego e renda, estas ainda sofrem problemas em relação aos aspectos ambientais, sociais e econômicos.

Drucker (1992) afirma que o tamanho de uma organização não modifica a natureza de uma empresa ou os princípios de sua administração, mas afeta a estrutura administrativa. Assim, os diferentes tipos de organização enfrentam limites que se tornam desafios colocados aos gestores, com os quais obrigatoriamente deverão aprender a lidar.

Nessa linha de análise, deve-se estabelecer uma ruptura do pensar administrativo

[...] linear, historiográfico, acrítico, voltado para o pragmatismo de efeitos autoritários, substituindo-o por uma atitude mais criativa e transformadora das relações intra organizacionais [...] e essa atitude não se dará se o ensino e a prática do conhecimento em administração continuar segundo os postulados tradicionais dos compêndios de administração, quer no plano da gestão pública, quer no da administração privada (TENÓRIO, 2008, p.22).

Na mesma linha ressalta-se os estudos de Wood Junior (2002) ao afirmar que o paradigma taylorista-fordista que influenciou as organizações, tornaram-se anacrônicos e impraticáveis diante do quadro de mudança do presente.

Neste novo quadro de mudanças, a gestão das MPEs torna-se desafiadora e requer uma nova forma de gestão, uma vez que para Bortoli Neto (2005), a maioria dos problemas das PMEs explica-se pela falta de capacidade gerencial. O autor afirma que 80% dos problemas das PMEs no Brasil são de natureza estratégica e os outros 20% de natureza organizacional ou de insuficiência de recursos.

Segundo Nakamura (2000) a gestão de pequenas empresas é fruto de suas características, que segundo o autor são: pessoalidade, informalidade e administração não profissional.

A **pessoalidade** relaciona-se diretamente à personalidade e características proprietário que é o dirigente. Este de modo geral ocupa a maior parte de seu tempo com

problemas de curto prazo, e não percebe as questões de médio e longo prazo, possuem perfil individualista e conservador.

Outra característica é a **informalidade**, traduzida pela não profissionalização da gestão financeira, administram intuitivamente, com conhecimentos tecnológicos, econômicos e sociais obsoletos. Muitas vezes, a pequena empresa é do tipo familiar, no qual os próprios membros da família ocupam cargos que exigem conhecimento e competência técnica, e nem sempre os ocupantes desses cargos possuem a qualificação necessária para o desempenho de suas funções, (LONGEMECKER; MOORE; PETTY, 1997; PINHEIRO, 1996).

Destaca-se que outra característica relevante na gestão das MPEs é que estas são administradas por um único dirigente proprietário, o que faz com que o processo de tomada de decisão ocorra com maior rapidez, conferindo uma maior flexibilidade a essa estrutura empresarial (CASSAROTO FILHO; PIRES, 1998).

Terence (2002) também observa alguns fatores positivos nas MPE's, como a flexibilidade, proximidade com clientes e fornecedores, funcionários mais dedicados e maior rapidez para modificar produtos e processos.

Na mesma linha Slater (1999, p. 76-7), afirma que “as pequenas empresas apresentam algumas vantagens em relação às empresas de maior porte tais como: facilidade de comunicação, agilidade na tomada de decisões, liderança apaixonada pelo negócio, menor desperdício de tempo e de material e conhecimento aprofundado dos clientes”.

Já Castor (2009) identifica como problemas enfrentados pelas MPEs a informalidade nos negócios, problemas fiscais e de sistema de gestão, já nas palavras de Resnik (1990, p. 8) administração financeira é fundamental, pois, “[...] uma pequena empresa deve se preocupar especialmente com a eficiência interna”.

2.2.3 Gestão financeira de MPEs

A forma como a MPE conduz suas finanças é fator determinante para sua sobrevivência e sucesso. A compreensão dos princípios e fundamentos da administração financeira é determinante para uma gestão empresarial de sucesso.

Azevedo (2010) afirma que o setor financeiro de uma empresa deve ser administrado observando os critérios profissionais e que o grau de sucesso de uma empresa está diretamente relacionado ao nível de qualificação de seus gestores financeiros, sendo este fator fundamental para o crescimento das micro e pequenas empresas.

Hoji (2003) destaca como funções básicas da gestão financeira de uma empresa a tomada de decisões de investimento, decisões de financiamento, análise, planejamento e controle financeiro.

Vários estudiosos do assunto esclarecem que o gestor financeiro da micro e pequena empresa, na maioria das vezes é o proprietário, e que estes não possuem o perfil necessário para uma boa gestão, ressaltando a ausência de conhecimentos técnicos específicos, o que leva estes empreendedores orientarem-se pela intuição nas decisões importantes e, não se atendo à relevância de um planejamento financeiro. (LONGEMECKER; MOORE; PETTY, 1997).

Ao desenvolver pesquisa com pequenas empresas Matias e Lopes Júnior (2002), constataram que os gestores das empresas não planejavam e nem acompanhavam suas finanças empresariais, tomando decisões baseadas mais no feeling do que em números, pelo fato de não deterem conhecimentos de técnicas de gestão.

Também influência nesta forma de gestão, conforme Kassai (1997) o fato de os pequenos empresários começaram a trabalhar cedo, que são provenientes de famílias carentes, detêm conhecimentos técnicos relacionados ao negócio, mas não sobre ferramentas de gestão ou administração.

Diante de tais análises percebe-se que ocorrem vários problemas na condução do negócio, como dificuldades na administração de pessoal, de produção, de compras e de capital de giro.

A gestão do capital de giro, nas MPes, possui certa especificidade, uma vez que na maioria das vezes a origem de recursos para o financiamento do capital de giro é dos empreendedores. A esse respeito Oliveira et al. (2009) em pesquisa realizada concluíram que 88,2% dos empreendedores se utilizam de recursos próprios, ao passo que 11,8% afirmaram que utilizam ou já utilizaram recursos de parentes e amigos.

Ainda na pesquisa realizada pelos autores demonstra que quando realiza financiamento e declaram que este tem como finalidade atender a necessidade de capital de giro, 89,7% dos respondentes revelaram que há dificuldades para conseguir o financiamento.

Ao definir capital de giro, Giraldi afirma que é um dos alicerces da empresa, “que as sustentam, pois é dele que originam-se todo o ciclo operacional, ou seja, a necessidade de comprar mercadorias e materiais, estocar, vender e receber o dinheiro das vendas” (GIRALDI, 2008, p. 24).

Ching, Marques e Prado afirmam que:

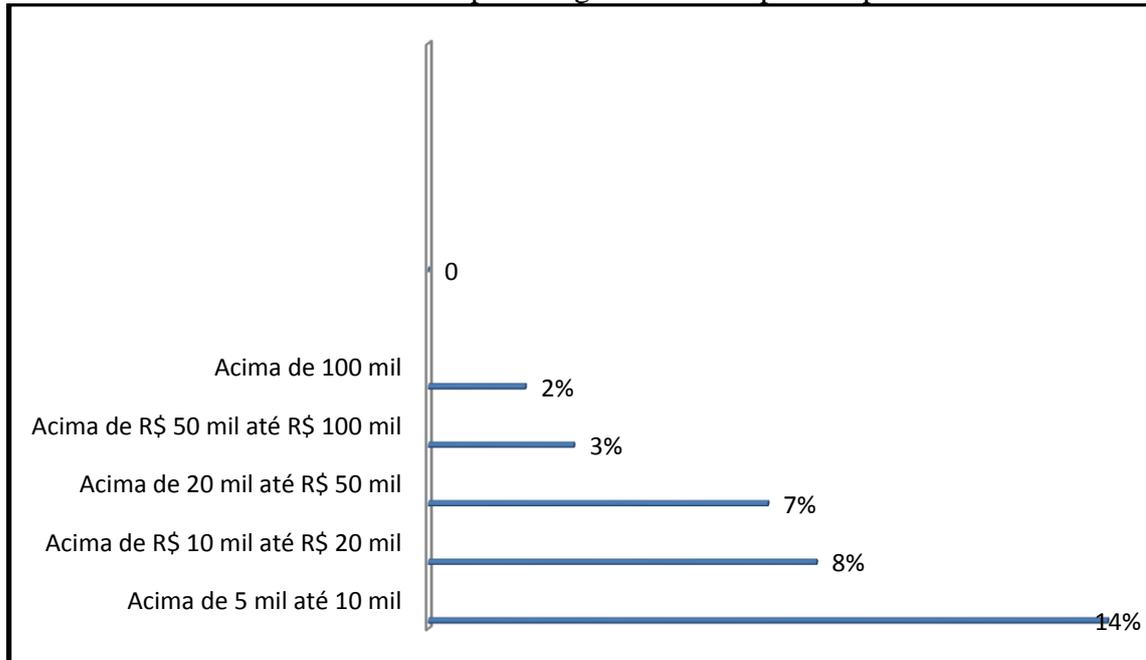
O capital de giro são os recursos necessários para operacionalizar a empresa. Para realizar seus negócios, a empresa necessita comprar mercadorias e materiais, estocar, vender (à vista e a prazo) e receber o dinheiro das vendas. Nesse meio-tempo ela terá de pagar fornecedores, funcionários, aluguéis, contas de luz, telefone e água do estabelecimento, etc. Seus elementos incluem disponíveis, contas a receber, estoques, fornecedores e contas a pagar em geral(CHING, MARQUES & PRADO 2007, p.165).

Pesquisa desenvolvida pelo SEBRAE (2014a) denominada Causa Mortis, sobre o sucesso e o fracasso das MPEs em seus primeiros cinco anos de vida, no período de abril/2013 a nov/2013, no fator planejamento prévio percebeu-se que ao abrir a empresa, parte dos empreendedores não levantou informações importantes sobre o mercado uma vez que: “46% não sabiam o número de clientes que teriam e os hábitos de consumo desses clientes; 39% não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio e 38% não sabiam o número de concorrentes que teriam” (SEBRAE, 2013a, p.6).

A pesquisa do SEBRAE destaca que 39% dos empreendedores não possuíam informações sobre o valor necessário do capital de giro para iniciar o negócio.

Ainda segundo a referida pesquisa o valor do investimento fixo foi de: 58% até R\$ 10.000,00; 15% entre R\$ 10.000,00 e R\$ 20.000,00; 12% acima de R\$ 20.000,00 até R\$ 50.000,00 e 7% acima de R\$ 100.000,00 (SEBRAE / 2014a, Base: 1.802 entrevistas).

No que se refere ao capital de giro 65% investiram até R\$ 5.000,00; 14% acima de R\$ 5.000,00 até R\$ 10.000,00, acima de R\$ 10.000,00 até R\$ 20.000,00 8% investiram, 7% investiram acima de R\$ 20 mil até R\$ 50 mil, 3% investiram acima de R\$ 50 mil até R\$ 100 mil e 2% investiram acima de 100 mil (SEBRAE/2014a, Base: 1.804 entrevistas) (gráfico 14).

Gráfico 14 - Valor do capital de giro investido pelo empreendedor

Fonte: SEBREA, 2014a, Base: 1.804 entrevistas.

Ressalte-se ainda segundo dados do SEBRAE (2014a), que os tipos de financiamento comumente utilizados pelas micro e pequenas empresas são o pagamento de fornecedores a prazo (66%), utilização de cheque pré-datado (45%) e uso de cheque especial ou cartão de crédito (29%).

88% dos empreendedores contam com recursos próprios (pessoais/família) para abrir a empresa, 12% empréstimos em bancos, 6% negociou prazos com fornecedores, 5% cartão de crédito ou cheque pré-datado e 5% empréstimo com amigos.

Ressalte-se que apenas 12% dos empreendedores das MPE's se relacionam com os bancos. É importante destacar que a gestão do capital é de suma importância para o empreendedor em administrar os seus recursos, uma vez que para Santos (2008), boa parte do tempo do gestor financeiro é destinado à resolução de problemas relacionados ao capital de giro, dentre estes destaca-se a gestão de insuficiência de caixa, da inadimplência e financiamento de estoques.

Tais problemas podem ser minimizados e até evitados com uma gestão eficiente do capital de giro, voltada para a prevenção da ocorrência desses problemas, pode minimizá-los ou mesmo evitá-los. Por outro lado, indicam Assaf Neto e Silva (2002) que uma gestão inapropriada do capital de giro pode ocasionar em graves problemas financeiros, colaborando diretamente para uma situação de insolvência.

As análises desenvolvidas evidenciam que uma boa gestão financeira constitui-se fator condicionante para a sobrevivência e sucesso das MPE's. De acordo com Ross, Westerfield e Jaffe (1995, p. 522) o planejamento financeiro “é como uma declaração formal do que deverá ser feito no futuro, enfatizando que muitas decisões antecedem de muito os seus resultados”, determinando as metas, estabelecendo uma referência para a medição do desempenho e direcionando as metas de investimento e financiamento da empresa.

De acordo com a pesquisa do SEBRAE (2014a) o principal motivo para o fechamento de uma empresa é a falta de capital ou lucro (19%) e os problemas de planejamento/ administração (8%). Já o fator mais importante para a sobrevivência da empresa destacados na pesquisa foram um bom planejamento antes da abertura 36% e uma boa gestão do negócio após a abertura 34%.

2.2.4 Comportamento empreendedor nas MPEs

Segundo Neto e Sales (2004), a história do empreendedorismo na contemporaneidade inicia a partir da atuação do economista austríaco Joseph Schumpeter, que já nos anos 50, definira o empreendedor como aquele sujeito que revoluciona o processo criativo- destrutivo do capitalismo.

Para os autores (2004) o empreendedorismo é uma das bases fundamentais para o processo de criação de riquezas e, acima de tudo, crescimento econômico. Ressaltam que Schumpeter (1982) procurava uma resposta que promovesse mudanças de melhorias tanto econômicas quanto sociais e nessa perspectiva evidenciou o fato de o empreendedor quebrar o equilíbrio do sistema econômico de oferta e procura com a introdução de novos produtos e serviços, novos métodos de produção ou conquistando novos mercados, destacando o processo de mudanças tecnológicas que constantemente revolucionam a estrutura econômica e, assim criando elementos novos e destruindo o antigo. Para Schumpeter (1982) esse é o processo de destruição criadora.

Peter Drucker (1992), ampliou os estudos sobre empreendedorismo, destacando que o empreendedor não deve se limitar o seu próprio talento pessoal e intelectual visando não só o ato de empreender, mas mobilizar recursos externos, valorizando a interdisciplinaridade do conhecimento e da experiência, para alcançar seus objetivos.

Dessa forma o empreendedor é um ser visionário, de iniciativa, capaz de criar e desenvolver coisas novas, que provoca impacto na economia. Nessa linha Fillion citado por

Dolabela (1999) entende que o empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve, e realiza visões.

Dornelas (2005) destaca que os empreendedores estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, renovando conceitos, quebrando paradigmas e gerando empregos e riqueza para a sociedade.

O SEBRAE conceitua o empreendedor como o indivíduo que possui ou busca desenvolver uma atitude de inquietação, ousadia e pró-atividade na relação com o mundo, condicionada por características pessoais, pela cultura e pelo ambiente, que favorece a interferência criativa e realizadora, no meio em busca de ganhos econômicos e sociais (SEBRAE,2014a).

De acordo com Dolabela (1999), a orientação empreendedora surgiu como antecedente da aprendizagem organizacional, indicando, dessa forma a importância da aprendizagem organizacional para o sucesso das inovações.

O empreendedorismo, então, abordado a partir de várias perspectivas e disciplinas tornou-se uma ferramenta de grande relevância para as organizações, com forte impacto no sucesso das inovações.

2.2.4.1 Comportamento Empreendedor no Brasil

No Brasil, o empreendedorismo ganhou forças a partir da década de 90 quando ocorre a abertura da economia, possibilitando a criação de diversas entidades voltadas para o tema, e, destacando o papel fundamental do SEBRAE no sentido de auxiliar os empreendedores na identificação de oportunidades e na preparação para enfrentar os desafios com estudos e apoio às MPEs, fortalecendo no país o empreendedorismo como base para a geração de riquezas, na geração de empregos e renda, promovendo o crescimento econômico e aprimorando as condições de vida da população.

O comportamento do empreendedor brasileiro é analisado pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM)²², desde, em 1999, sua primeira edição, que é referência no debate do tema no Brasil e no mundo, constituindo-se em um estudo completo sobre o panorama do empreendedorismo. No Brasil a pesquisa é conduzida pelo Instituto Brasileiro

²²Esta pesquisa é parte do projeto *Global Entrepreneurship Monitor*, iniciado em 1999 por meio de uma parceria entre a London Business School e o Babson College, abrangendo no primeiro ano 10 países. Desde então, quase 100 países se associaram ao projeto, que constitui o maior estudo em andamento sobre o empreendedorismo no mundo. Em 2013, foram incluídos 68 países, cobrindo 75% da população global e 89% do PIB mundial.

da Qualidade e Produtividade (IBQP) e conta como apoio técnico e financeiro do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).

Segundo o relatório do GEM (2010) em números absolutos, apenas a China tem mais empreendedores que o Brasil. Afirma ainda o referido relatório “que o empreendedor é o grande ator do crescimento econômico e do desenvolvimento sustentável de uma nação. Sua atuação se reflete nas transformações econômicas, sociais e ambientais da sociedade e é responsável direta pela evolução e bem-estar do cidadão” (GEM, 2010, p. 23).

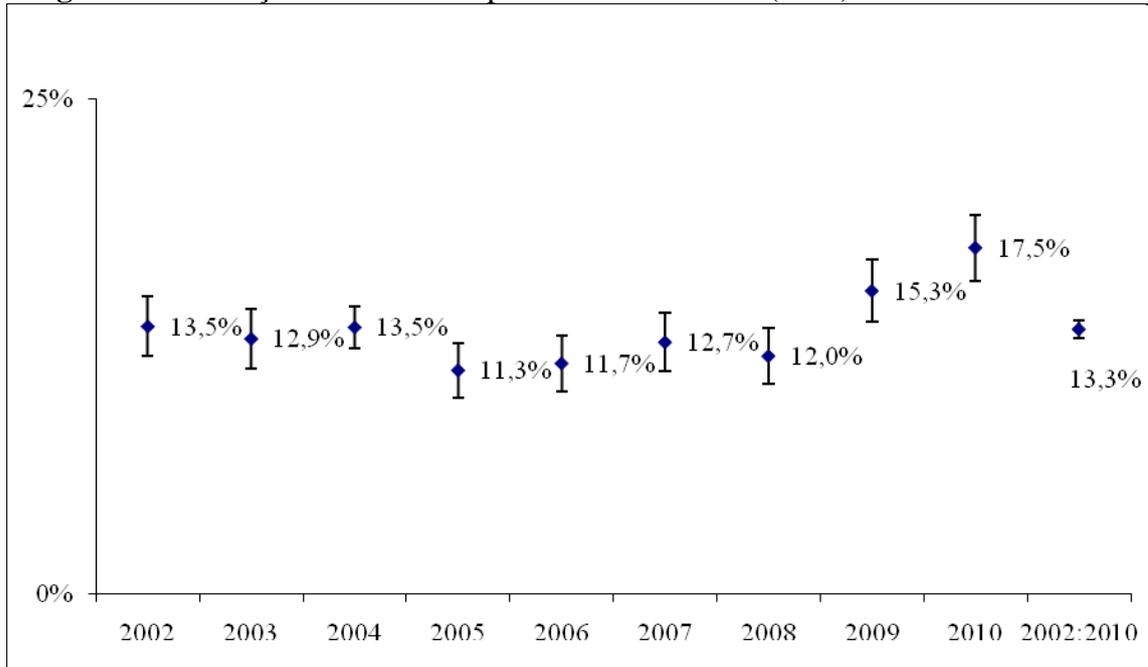
Neste período analisado pelo GEM as MPEs brasileiras se “consolidaram como elementos fundamentais para o crescimento econômico do país, gerando emprego e renda para a população” (GEM, 2010, p. 26). O papel de destaque na economia ganha ainda mais força com a entrada em vigor da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em 2007, e da Lei do Empreendedor Individual, em 2008. Leis decisivas para impulsionar o empreendedorismo no Brasil (GEM, 2010). Responsáveis, em grande parte, por este perfil empreendedor do país, na última década, as MPEs têm melhorado sua longevidade.

Para Zouain; Oliveira; Barone (2007) este ambiente favorável ao desenvolvimento de negócios no Brasil passa pelo estímulo ao empreendedorismo.

Evidenciam ainda os autores que o empreendedorismo é tema presente na agenda desenvolvimento socioeconômico brasileiro, uma vez que é responsável pelo processo de inclusão dos jovens no mercado de trabalho.

O Brasil apresenta a sexta maior taxa de empreendedorismo em estágio inicial, (TEA)²³ no ranking dos vinte e dois países com nível comparável de desenvolvimento (GEM, 2010). Observa-se pela figura 1, que no ano de 2002 a taxa de empreendedorismo inicial no Brasil era de 13,5% e em 2010 esta taxa eleva-se para 17.5%.

²³. Na metodologia da pesquisa GEM, os empreendedores são classificados **como iniciais** (nascentes e novos) e estabelecidos. Os **empreendedores nascentes** estão envolvidos na estruturação de um negócio do qual são proprietários, mas que ainda não pagou salários, *pro-labores*ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três meses. Já os **empreendedores novos** administram e são proprietários de um novo negócio que pagou salários, gerou *pro-labores*ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três e menos de 42 meses. Esses dois tipos de empreendedores são considerados **empreendedores iniciais** ou em estágio inicial. Os **empreendedores estabelecidos** administram e são proprietários de um negócio tido como consolidado, que pagou salários, gerou *pro-labores*ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de 42 meses (3,5 anos).(GEM, 2013, p. 4)

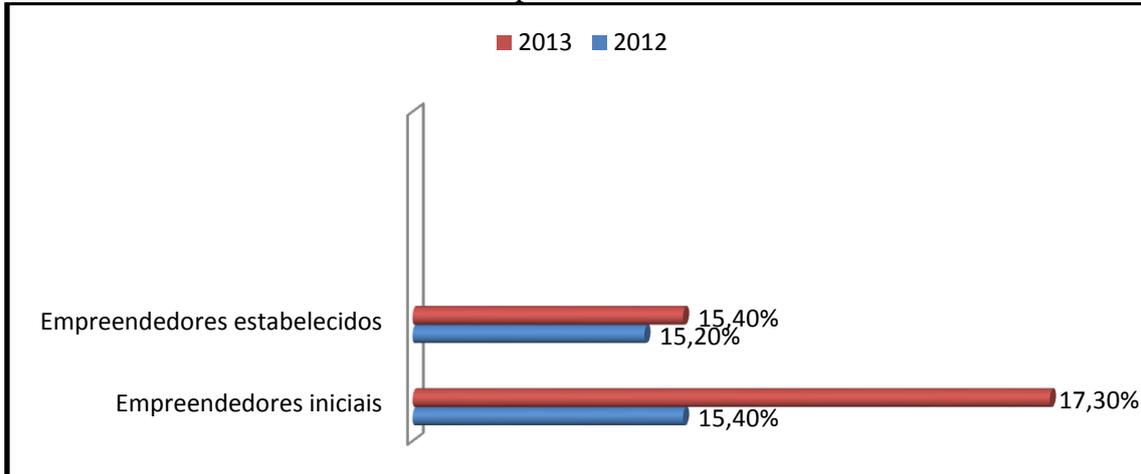
Figura 01- Evolução da taxa de empreendedores iniciais (TEA) - Brasil - 2002: 2010

Fonte: Relatório GEM, 2010.

Segundo o relatório GEM (2010) em todos os anos o Brasil mantém uma TEA superior à média dos países observados. Em 2010 foi de 11,7% e dos 59 (cinquenta e nove) países que participaram da pesquisa o Brasil ficou na 10ª posição em porcentagem da população adulta com alguma atividade empreendedora. A TEA média brasileira de 2002 a 2010 é de 13,38%.

Em 2013, “a taxa de empreendedores iniciais (como percentual da população entre 18 e 64 anos) é de 17,3%, é maior que a de empreendedores estabelecidos (15,4%)” (GEM, 2013, p.4) gráfico 15.

Gráfico 15 - Taxas de empreendedorismo segundo estágio dos e empreendimentos – Brasil. Comparativo 2012-2013



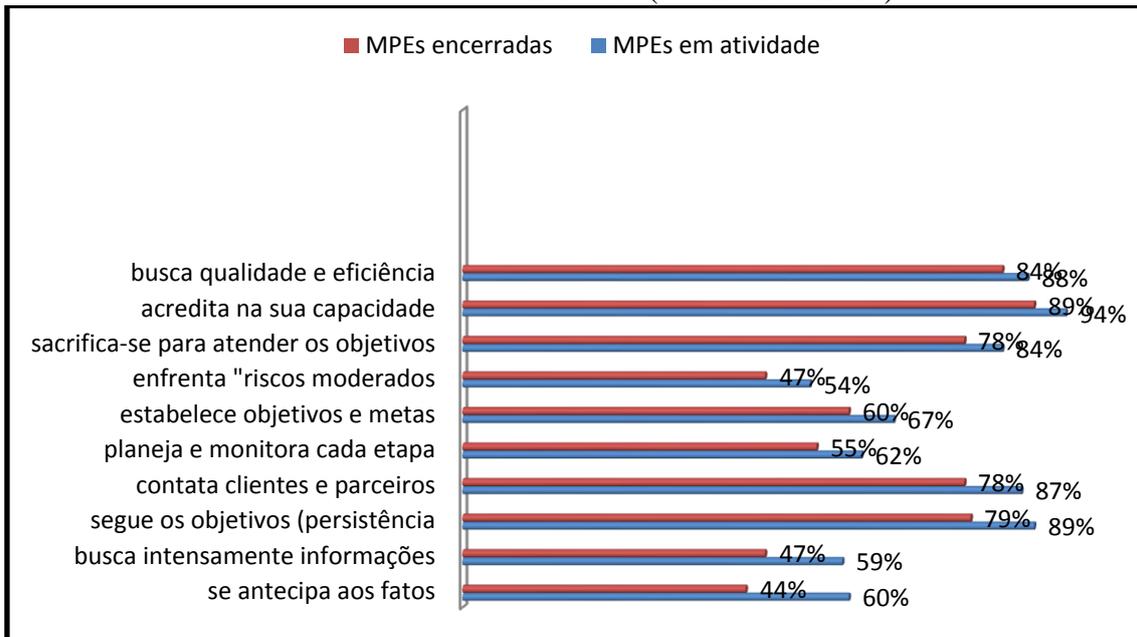
Fonte: Adaptado pelo autor de Relatório GEM, 2013.

O gráfico acima expressa crescimento do empreendedor inicial, que busca “uma maior amplitude de atuação, de forma mais estratégica com ênfase para o ambiente e os aspectos que consolidem a competitividade empresarial”. Essa lógica associada às MPEs representa a atuação do proprietário desse segmento de empresas e a sua atuação no sentido de garantir a sobrevivência e o sucesso do empreendimento.

A sobrevivência desses empreendimentos é condição indispensável para o desenvolvimento econômico do País. Os estudos sobre as PMEs apontam que os dois primeiros anos de atividade de uma nova empresa são os mais difíceis, o que torna esse período o mais importante em termos de monitoramento da sobrevivência.

O SEBRAE (SP) desenvolveu pesquisa, denominada “Causa Mortis”, sobre o sucesso e o fracasso das MPEs em seus primeiros cinco anos de vida, no período de abril/2013 a nov/2013, em amostra planejada de 2.800 empresas abertas nos anos de 2007 a 2011 e na visão do empreendedor destaca-se como fatores determinantes para o sucesso do empreendimento: se antecipar aos fatos, buscar intensamente informações e persistir nos objetivos são comportamentos que distinguem os empreendedores de sucesso (SEBRAE, 2014a, p. 14). (Gráfico 16)

Gráfico 16 - Comparação entre o perfil dos empreendedores das MPES encerradas e em atividades (São Paulo – 2013).

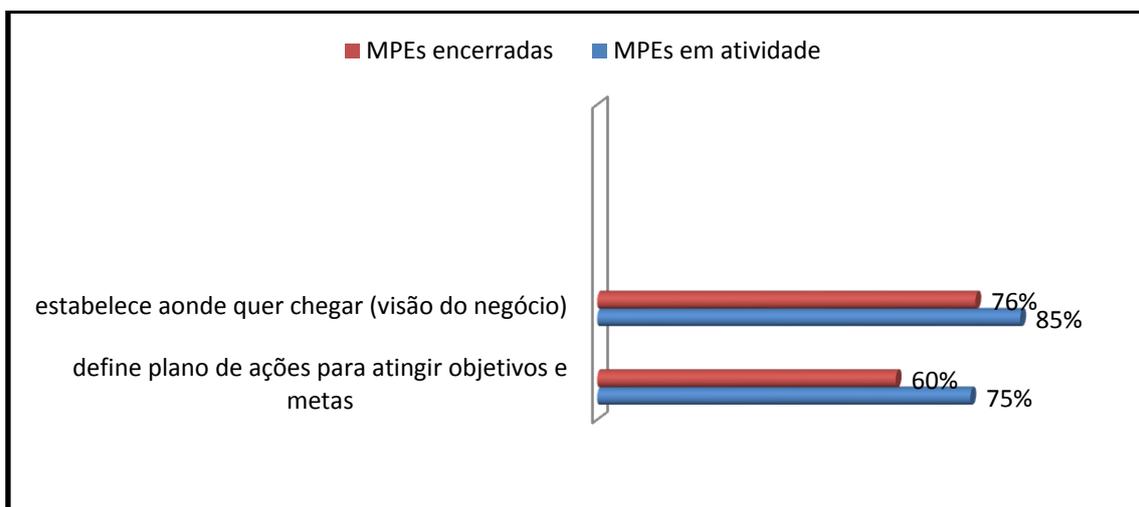


Fonte: SEBRAE – Pesquisa na cidade de S. Paulo (2014a). Causa Mortis

O gráfico acima expressa que o empreendedor tem como forte de sua atuação a sua capacidade de empreendedor. Dos 2.800 respondentes da pesquisa 94% dos empreendedores das MPES em atividade acreditam no potencial de sua capacidade para o sucesso da empresa e 89% das encerradas. A busca pela eficiência também foi considerado como fator preponderante para o sucesso das MPES, com 88% dos empreendedores das MPES em atividade e 84% das encerradas destacando a sua importância.

Também foi destacou-se pelos entrevistados a importância do empreendedor ter um plano de ações para atingir as metas (gráfico 17).

Gráfico 17 – Perfil do empreendedor MPES – cidade de São Paulo 2013.



Fonte: SEBRAE – Pesquisa na cidade de S. Paulo (2014a). Causa Mortis.

Dos 2.800 empreendedores entrevistados 85% das MPEs em atividade destacaram a importância de ter uma visão do negócio e 75% a necessidade de estabelecer metas para o sucesso do empreendimento. A importância de um plano de ação e seguir metas também foram destacados pelos empreendedores.

Ao considerar nos estudos das MPEs o papel do empreendedor, este se “agiganta na complexa seara que envolve o desafio de ser uma organização que supere as dificuldades iniciais e se consolide no mercado”. Portanto é de fundamental importância perceber o seu papel para o sobrevivência e sucessos das MPEs (MELO JR. 2012, p.35), uma vez que o empreendedor busca uma maior amplitude de atuação, de forma mais estratégica com ênfase para o ambiente e os aspectos que consolidem a competitividade empresarial.

A pesquisa do SEBRAE (2014a) apresentou as principais causas de mortalidade de empresas destacando-se: Planejamento; Gestão empresarial e Comportamento Empreendedor.

CAPÍTULO III

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo aborda os procedimentos metodológicos que orientaram a pesquisa, com enfoque para a categoria de análise, o tipo de pesquisa, a população, o universo, a amostra e a coleta de dados.

Fundamenta-se em Marconi e Lakatos (2006, p.83), ao afirmarem que o método “é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões na pesquisa”. Ainda segundo os autores ao realizar uma pesquisa a metodologia deverá ser definida como o conjunto de etapas ordenadamente dispostas, que serão desenvolvidas no decorrer da investigação.

Também Vergara (2007) afirma que a fundamentação metodológica tem como base os procedimentos estabelecidos em que caracteriza a pesquisa quanto a seus fins e meios.

3.1 Tipo de pesquisa

A tipologia adotada nesta pesquisa foi descritiva, uma vez que realizou-se observações, registros e análises de fatos e fenômenos (variáveis) sem manipulá-los, expondo características da população (TRIVINOS, 2007; VERGARA, 2007).

Considera-se também a pesquisa explicativa que segundo Gil (2002) se caracteriza por esclarecer os fatores que contribuem para ocorrências de determinado fenômeno. Logo, há um viés explicativo no presente estudo, uma vez que buscou-se evidenciar os fatores que delineiam o sucesso e longevidade das MPEs da área da indústria do município de Aparecida de Goiânia e dessa forma esclarecer os fatores que contribuem para a ocorrência do sucesso e longevidade das MPEs.

Por fim caracteriza como uma pesquisa aplicada, que tem a finalidade de gerar conhecimentos para aplicação prática e solução de problemas específicos (MENDONÇA, ROCHA E NUNES, 2008, p. 36), no caso as MPEs do município de Aparecida de Goiânia considerando as informações contidas no Cadastro das Indústrias no Estado de Goiás, elaborado pela FIEG.

Quanto à natureza, a pesquisa tem caráter qualitativo, apesar da liberdade para tratá-la também com indicadores quantitativos, caso se fizesse necessário.

Collis e Hussey (2005) explicam que a utilização o método qualitativo corresponde a análises mais subjetivas, com percepções e aplicação de técnicas interpretativas

para descreverem um fenômeno. O método quantitativo objetiva a mensuração de fenômenos, coleta e análise de dados numéricos e aplicação de testes estatísticos.

Nessa perspectiva, afirmam Vieira e Zouain, 2006

[...] dada a complexidade da vida organizacional, assume-se que uma meta narrativa não é capaz de compreendê-la na sua totalidade. Da mesma forma, a utilização de múltiplos métodos de pesquisa e investigação na análise dos fenômenos administrativos e organizacionais pode abrir novos horizontes para sua compreensão[...] é por vezes difícil classificar um método como qualitativo ou quantitativo, uma vez que informações qualitativas podem ser contadas e informações quantitativas podem ser interpretadas. Aliás, se não forem, pouco valor costumam ter (VIEIRA e ZOUAIN, 2006, p. 14-15)

Triviños (1987) considera que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito e que a interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados são básicos no processo de pesquisa qualitativa.

Os procedimentos metodológicos conduziram aos chamados estudos de caso uma vez que se trata de uma investigação com objeto de estudo bem definido, e que segundo Yin (2009), visa responder as questões do tipo “como” e “por que” ocorrem tais fenômenos, considerando suas singularidades.

Sugere Yin (2009) que, como estratégia de pesquisa, utiliza-se o estudo de caso em muitas situações, nas quais se incluem pesquisas em política, pesquisa em administração pública, sociologia, estudos organizacionais e gerenciais, dentre outros.

3.2 Etapas da pesquisa

A presente pesquisa desenvolveu-se em quatro etapas que se completam e complementam. Na primeira etapa realizou-se pesquisa bibliográfica visando evidenciar os conceitos básicos que subsidiaram os estudos de empresa, organização, MPEs bem como o construto teórico das dimensões organizacionais: gestão, gestão financeira, gestão do capital de giro, planejamento, planejamento financeiro e comportamento empreendedor. Utilizou-se nessa fase busca sistemática das publicações de teses, dissertações, livros, revistas e redes eletrônicas que tratam do assunto.

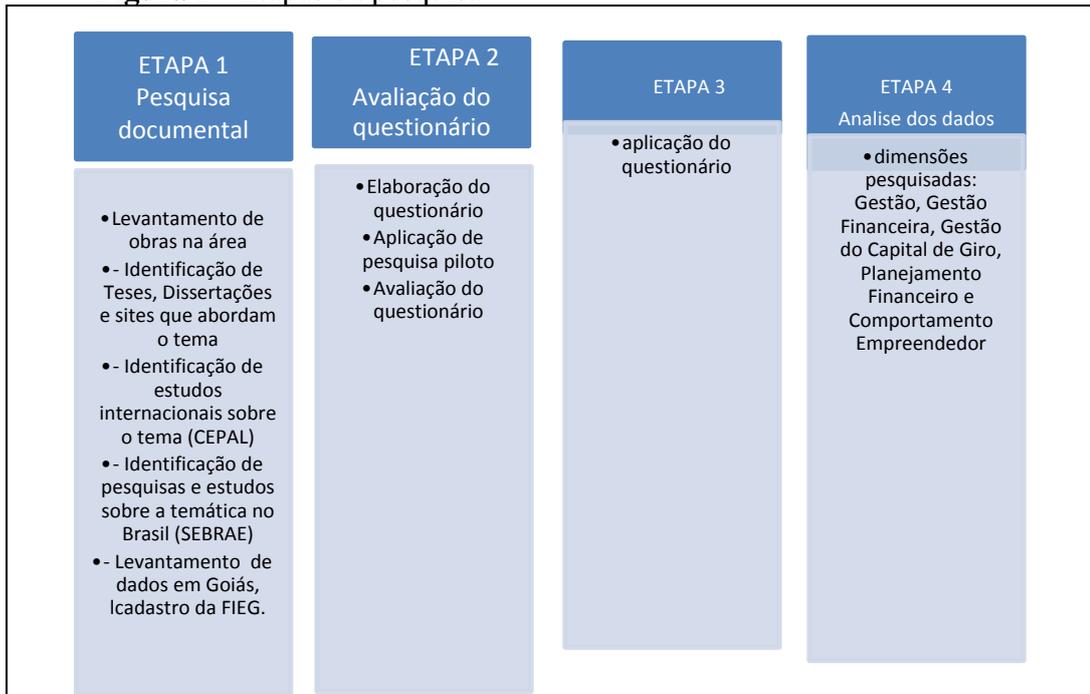
A problemática em questão apontou a necessidade de desenvolver, também, pesquisa de campo com aplicação de questionários e observação *in loco* em amostra definida previamente. Segundo Gil (2002) a pesquisa de campo se caracteriza pela realização da investigação empírica, quando é realizada aplicação de questionários e entrevistas nas empresas e diante de atores inseridos na problematização.

Elaborou-se, portanto na etapa 2, o questionário da pesquisa e visando aplicar pesquisa piloto em 3 MPEs, com o objetivo de avaliar o questionário elaborado e proceder as alterações necessárias.

A terceira etapa é a aplicação dos questionários na amostra definida conforme procedimento descrito neste estudo.

Por fim apresenta-se a análise e discussão dos resultados em consonância com as dimensões pesquisadas. (fig2)

Figura 2 - Etapas da pesquisa



Fonte: Elaborado pelo autor a partir da investigação do referencial teórico

3.3 Categorias de análise

Quivy e Campenhoudt, (2008) afirmam que a categoria de análise constitui a construção entre a problematização definida na pesquisa e o delineamento do trabalho de elucidação sobre o campo de análise, objeto da pesquisa.

A problemática desenhada nesta pesquisa de perceber os determinantes para a sobrevivência e sucesso das micro e pequenas empresas, a partir das dimensões organizacionais Gestão, Gestão Financeira, Gestão do Capital de Giro, Planejamento, Planejamento Financeiro e Comportamento do Empreendedor delimitou os estudos por meio das seguintes variáveis. (quadro 8)

Quadro 08 - Referência das variáveis

OBJETIVO ESPECÍFICO	DIMENSÃO	VARIÁVEIS	QUESTÃO	REFERÊNCIA
Evidenciar as características de cada dimensão organizacional envolvida no processo de gestão das MPEs;	Perfil	Nome da empresa		AZEVEDO, José Gilmar. (2010). BORTOLI NETO, A.(1980). DRUCKER, Peter. (1992). ASQUINI, Alberto. (2005).
		Número de funcionários		
		Anos de atividade da empresa		
Dimensão 1				
Identificar a relação das dimensões Planejamento e Planejamento Financeiro para o sucesso da MPEs industriais do Município de Aparecida de Goiânia	Planejamento	Houve um plano de negócio inicial de abertura da empresa?	1.1	ESCRIVÃO FILHO, Edmundo; PERUSSI FILHO, Sergio (Orgs.) (2010). MELO JÚNIOR, José Samuel de Miranda.(2012). NAKAMURA, M. M. (2000). HOJI, Masakazu. (2006). RODRIGUES, João Paulo Lima. (2013) SANTOS, Edno Oliveira dos. (2001).
		O planejamento inicial para abertura da empresa foi de?	1.2	
		Identificou os hábitos de consumo dos clientes?	1.3	
		Identificou o público alvo do negócio?	1.4	
		Identificou os concorrentes?	1.5	
		Identificou os fornecedores?	1.6	
		Procurou uma boa localização?	1;7	

	Planejamento Financeiro	Identificou tarefas e os responsáveis para realizá-las?	1.8	SEBRAE –2013a SEBRAE – 2013b SEBRAE – 2014a SEBRAE- 2014b
		Calculo o capital de giro para tocar o negócio?	1.9	
		Calculou o investimento necessário para abrir o negócio?	1.10	
Dimensão 2				
Perceber a relação das dimensões Gestão, Gestão Financeira e Gestão do Capital de Giro para sucesso da MPes industriais do Município de Aparecida de Goiânia	Gestão Empresarial	O gestor tem formação na área?	2.1	LAWRENCE, P. R.; LORCH, J. WAS (1973).
		O gestor possui experiência ou conhecimentos no ramo de negócios da empresa?	2.2	LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa; PISA, Beatriz Jackiu. (2010).
		O Gestor utiliza de meios de propaganda e divulgação?	2.3	LONGERNECKER, J. G; MOORE, C. W; PETTY, W. J.(1997).
	Gestão Financeira	O Gestor procura rever e atualizar o Plano de Negocio?	2.4	
		O Gestor periodicamente acompanha o lucro ou prejuízo do negócio?	2.5	MELO JÚNIOR, José Samuel de Miranda. (2012).
		O Gestor avalia periodicamente o nível de endividamento do negócio?	2.6	AZEVEDO, José Gilmar. (2010) CARVALHO FILHO, Paulo Freire de. (2011).
		Tipos de financiamento comumente	2.7	MATIAS, A. B.; LOPES JÚNIOR. (2002).

		utilizados?		
		O Gestor facilita o pagamento a prazo?	2.8	MELO JÚNIOR, José Samuel de Miranda. (2012). SEBRAE –2013a SEBRAE – 2013b SEBRAE – 2014a SEBRAE- 2014b ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. (2002). SILVA, César Augusto Tibúrcio. (2002) GIRALDI, Nara Lissia Katsuki. (2008) RODRIGUES, João Paulo Lima. (2013)
		O Gestor trabalha com recursos próprio?	2.9	
		O Gestor calculou o nível de venda para gerar o lucro pretendido?	2.10	
Identificar as características e comportamento do empreendedor	Comportamento do Empreendedor	Nas atividades da empresa, o empreendedor se antecipa aos fatos?	3.1	DOLABELA, F. (1999). DORNELAS, J. C.(2005)
		Busca intensamente informações?	3.2	.
		Segue os objetivos (persistência)?	3.3	DRUCKER, Peter. (1992).
		Contata clientes e parceiros?	3.4	MELO JÚNIOR, José Samuel de Miranda. (2012).
		Estabelecem objetivos e metas?	3.5	

		busca qualidade e eficiência?	3.6	<p>NAKAMURA, M. M. (2000).</p> <p>NETO, S. P.; SALES, A. H. L (2004)</p> <p>OLIVEIRA, Pâmela E.; REIS, Ronara C. B.; FRAGA, Marinette S.; YOSHITAKE Mariano. (2009)</p> <p>SEBRAE –2013a</p> <p>SEBRAE – 2013b</p> <p>SEBRAE – 2014a</p> <p>SEBRAE- 2014b</p>
Propor um quadro de referências teórico-prático com direcionamentos para auxiliar o sobrevivência e sucesso das micro e pequenas empresas (MPE) do setor industrial.				<p>MELO JÚNIOR, José Samuel de Miranda. (2012).</p> <p>RODRIGUES, João Paulo Lima. (2013)</p> <p>SEBRAE –2013a</p> <p>SEBRAE – 2013b</p> <p>SEBRAE – 2014a</p> <p>SEBRAE- 2014b</p>

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da investigação do referencial teórico

3.4 Configuração da população e universo

O universo da pesquisa são as MPEs informadas no Cadastro da Federação das Indústrias no Estado de Goiás, elaborado pela FIEG. O referido cadastro informa que no município de Aparecida de Goiânia em 2009 o número de empresas industriais nos diferentes

segmentos era de 716. Deste número 698 declararam o número de funcionários, sendo: 56 de médio e grande porte e 642 com perfil de MPEs.

Em uma análise comparativa dos dados de 2009 com os dados de 2014/2015 percebe-se que das 698 apenas 317 empresas sobreviveram (45,42%) sendo 46 de médio e grande porte e 271 MPEs (Quadro 9).

Quadro 09 - Empresas no município de Aparecida de Goiânia no período de 2009 e 2014 conforme dados da FIEG.

TIPO DE EMPRESA	2009	2014	%
Empresas de Médio e Grande Porte	56	46	82,14
MPEs	642	271	42,20

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da investigação do referencial teórico

3.5 Amostra – dimensão e composição

Para definir a dimensão da amostra utilizou-se do processo de amostragem probabilístico não aleatório denominado “amostra sistemática”, onde o critério de probabilidade se estabelece através de aleatorização da primeira unidade amostral (HUSCH, MILLER e BEERS, 1992).

Nesta investigação as empresas foram ordenadas em ordem alfabética, em seguida escolheu-se uma delas de forma aleatória. As outras foram escolhidas por meio de acréscimo de uma constante a partir da primeira identificada. Quando uma empresa escolhida não foi encontrada ou não se dispôs a responder o questionário, a mesma foi substituída pela empresa mais próxima.

3.5.1 Cálculo do tamanho da amostra

Martins (1994, p. 175) afirmam que na teoria da amostragem “são consideradas duas dimensões: a) dimensionamento da amostra e, b) composição da amostra”. Para a escolha do dimensionamento da amostra adotou-se o seguinte procedimento: “variável nominal ou ordinal, e a população finita” (FONSECA E MARTINS, 1994, p. 177).

Calcula-se:

$$n = (z^2 \cdot p \cdot q \cdot N) / [d^2(N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q]$$

Onde:

n= tamanho da amostra

N = tamanho da população

Z = abscissa da normal padrão

p = estimativa da proporção populacional

$q = 1 - p$

d = erro amostral

Nesta dissertação a amostra caracteriza-se como probabilística, “que exige que cada elemento da população possua determinada probabilidade de ser selecionado”(FONSECA E MARTINS,1994, p.179). A seleção ocorreu de forma sistemática utilizando o cadastro da FIEG, das Microempresas do município de Aparecida de Goiânia.

Calculou-se o tamanho da amostra adotando os valores:

$d = 0,1$ ou 10% de erro máximo

$Z = 1,64$ ou 90% de confiança.

$q = 0,5$

$N = 271$

Obteve-se o seguinte resultado:

$n = 54$

Logo no universo de 271 empresas que sobreviveram no período 2009 – 2014 e que declararam o número de funcionários tem-se a uma amostra de 54 empresas que serão pesquisadas.

3.6 Coleta e tratamento dos dados

Segundo Marconi e Lakatos (2006), é na coleta de dados que o pesquisador vai utilizar todos os instrumentos e técnicas selecionadas. Para o autor, o pesquisador pode escolher entre vários procedimentos para a realização da coleta de dados, que podem variar conforme a circunstância e o tipo de investigação. Nesta investigação utilizou-se da aplicação de um questionário estruturado (Apêndice A).

Buscou com a aplicação do questionário perceber o perfil dos empreendimentos e em seguida, as dimensões analisadas: Dimensão 1 Gestão Empresarial, Gestão Financeira. Dimensão 2 – Planejamento e Planejamento Financeiro e Dimensão 3 - Comportamento do Empreendedor. As questões foram de múltipla escolha, em um roteiro elaborado previamente, com perguntas fechadas, aplicado aos responsáveis das empresas estudadas.

A coleta de dados foi realizada em consonância com os métodos propostos. Vergara (2007) afirma que há vantagens e desvantagens em cada um dos procedimentos escolhidos para a coleta de dados. Nesse sentido é importante que os procedimentos de coleta de dados busquem responder aos objetivos da pesquisa e a pertinência das técnicas de coleta para o problema da pesquisa.

3.7 Análise dos dados

Segundo Ludke e André (1986), analisar os dados qualitativos significa “trabalhar” todo o material obtido durante a pesquisa, ou seja, as transcrições de entrevista, as análises de documentos e as demais informações disponíveis. Para as autoras, a análise do material significa organizar todo o material, identificar as tendências e padrões relevantes e posteriormente, buscar as relações e interferências existentes. Foi nesta perspectiva que se realizou a análise dos dados obtidos nas entrevistas.

CAPÍTULO IV

ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Após a realização das pesquisas bibliográfica, documental e pesquisa de campo o presente capítulo tem por objetivo apresentar os resultados obtidos com as análises e conclusões pertinentes ao tema e suas variáveis investigadas.

Conforme metodologia apresentada desenvolveu-se análise de cada dimensão proposta, com as informações coletadas e tratadas, fundamentando-se nas abordaGEMs teóricas e dados que subsidiaram a presente investigação, em especial os resultados de pesquisas realizadas pelo SEBRAE.

Faz-se uma discussão dos resultados da pesquisa no município de Aparecida de Goiânia e, identifica essa realidade com os estudos das MPEs no Brasil por meio de uma análise comparativa.

4.1 Perfil das MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia

A contextualização das empresas permitiu identificar o número de funcionários e o tempo de existência de forma ativa (ano de fundação). Esta foi a primeira preocupação da referida pesquisa, uma vez que possibilitou obter informações que pudessem caracterizar as empresas nos vieses pesquisados.

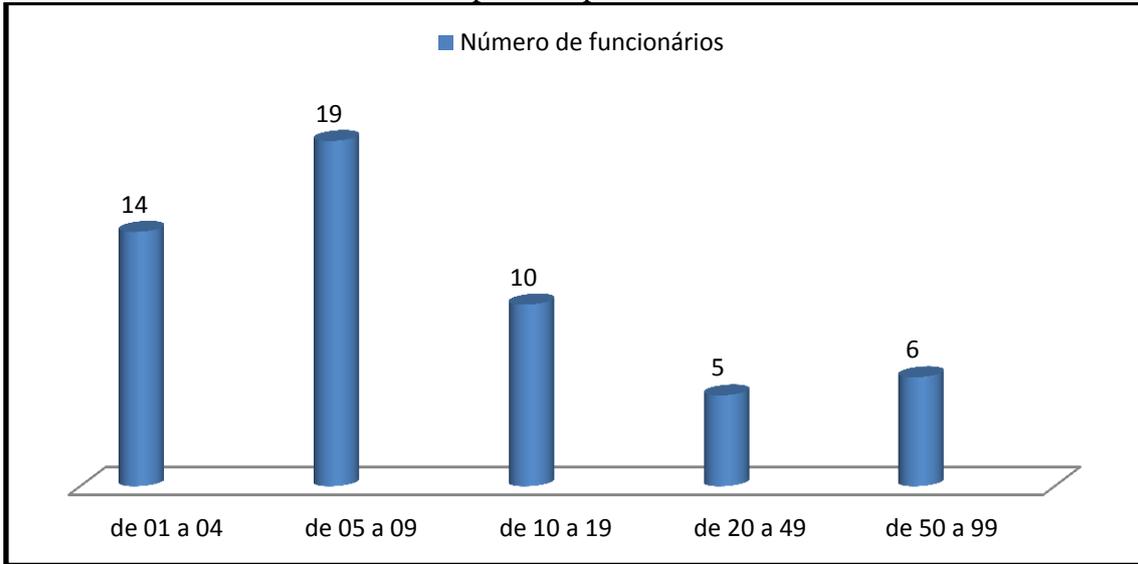
O resultado da pesquisa evidenciou que as MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia pesquisadas quanto ao número de funcionários estão assim distribuídas: 14 MPEs possuem de 01 a 04 funcionários, 19 MPEs possuem entre 05 a 09 funcionários, 10 estão na faixa de 10 a 19 funcionários, 05 na faixa de 20 a 49 funcionários e 6 possuem de 50 a 99 funcionários. (Tabela 1).

Tabela 01 - Distribuição das MPEs industriais do Município de Aparecida de Goiânia – conforme número de funcionários.

Nº funcionários	Nº de empresas
de 1 a 4	14
de 5 a 9	19
de 10 a 19	10
de 20 a 49	5
de 50 a 99	6

Fonte: Questionário de pesquisa, elaborada pelo autor.

Gráfico 18 -Representação da tabela1 – Números de funcionário por MPEs industriais do Município de Aparecida de Goiânia



Fonte: Tabela 01 elaborada pelo autor.

A pesquisa retratou que do universo de 54 MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia pesquisadas, a maioria possui de 05 a 09 funcionários – 19 MPEs (35,19%), em seguida, estão as MPEs que possuem de 01 a 04 funcionários – 10 empresas(18,58%).

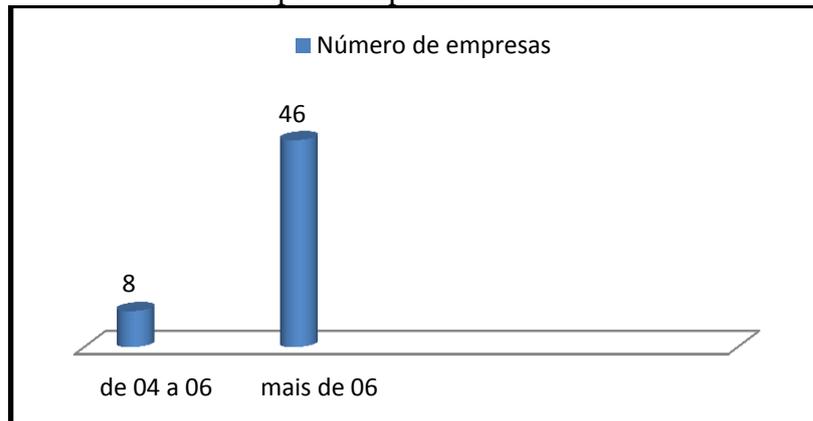
Quanto ao tempo de existência a pesquisa identificou que 08 (14,82%) MPEs possuem de 04 a 06 anos e 46 (85,18%) MPES mais de 6 anos (tabela 2).

Tabela 02 - Anos de atividades das MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia.

Tempo de existência	Número de Empresas
de 04 a 06	08
mais de 06	46

Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor.

Gráfico 19 - Representação da tabela2 – Anos de atividades das MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia



Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor.

A pesquisa permitiu obter informações que possibilitou identificar que a maioria das empresas possuem mais de 6 anos de existência, de 54 MPEs um total de 46 empresas (85,19%) expressam essa realidade. Este número indica a relevância desta investigação em perceber como as dimensões pesquisadas são determinantes para a longevidade e sucesso das MPES.

No Brasil, pesquisa do IBGE (2011) aponta que 62,5% das empresas brasileiras possuem idade inferior a 10 anos e 42,1% estão no mercado há pelo menos 5 anos e, apenas 2,9% do total possuem 30 anos ou mais.

No universo das MPEs no Brasil, dados do SEBRAE evidenciam que as empresas brasileiras constituídas em 2007, e as informações destas empresas disponíveis na SRF até 2010, evidencia que a taxa de sobrevivência das empresas com até 2 anos de atividade foi de 75,6% . Essa taxa foi superior a calculada para as empresas nascidas em 2006 (75,1%) e nascidas em 2005 (73,6%).

Considerando o objeto de estudo desta investigação as empresas industriais, verifica-se que é no setor industrial que encontra-se a maior taxa de sobrevivência das MPEs no Brasil, como pode se observar: empresas do setor industrial (79,9%), seguida pela taxa do comércio (77,7%), pela construção (72,5%) e pelo setor de serviços (72,2%) (SEBRAE, 2014b, p.20).

Também na leitura em nível nacional destaca-se que o bom desempenho do setor industrial é “puxado pelas empresas da indústria nas regiões Sudeste e Sul, onde a taxa de sobrevivência dessas empresas chega a 83,2% e 81,4% respectivamente” (SEBRAE, 2014b, p.20).

4.2 Dimensão 1 – Planejamento e Planejamento Financeiro

Na dimensão 1 – Planejamento procurou identificar o tempo de planejamento inicial para abertura da empresa, e teve preocupação em perceber os hábitos de consumo dos clientes, o público alvo do negócio, os concorrentes e os fornecedores. Procurou ainda evidenciar se houve preocupação em buscar uma boa localização e se identificou as tarefas e pessoas responsáveis para realizá-las.

A resposta a essas questões estão formatadas na tabela 4.

Tabela 03 - Dimensão 1 - Planejamento

Questões	Sim		Não	
	Nº	%	Nº	%
Houve um plano de negócio inicial de abertura da empresa	16	30	38	70
O planejamento inicial para abertura da empresa foi de (até 6 meses)	11	20	38	*
O planejamento inicial para abertura da empresa foi de (mais de 6 meses)	5	10	-	-
Identificou hábitos e consumo dos clientes	33	61	21	39
Identificou o público alvo do negócio	43	79	11	21
Identificou os concorrentes	40	74	14	26
Identificou os fornecedores	44	81	10	19
Procurou uma boa localização	30	57	24	43
Identificou tarefas e responsáveis para realizá-las	42	78	12	22
Calculou o capital de giro para tocar o negócio	18	33	36	67
Calculou o investimento necessário para abrir o negócio	20	37	34	63

Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor.

A pesquisa de campo evidenciou que 81% dos entrevistados responderam que identificou os fornecedores, 79% identificou o público alvo do negócio, 78% identificou as tarefas e os responsáveis para realizá-las, 74% identificou os concorrentes, 61% identificou os hábitos e consumo dos clientes e 57% procurou uma boa localização.

Já o planejamento inicial para abertura da empresa apenas 10% teve um planejamento inicial para abertura com mais de seis meses e 20% com até seis meses, apresentando os índices mais baixos das respostas.

Quanto ao plano inicial de abertura 30% responderam que houve este plano inicial. Se calculou o capital de giro 33% responderam que sim e por fim 37% responderam que calculou os investimentos necessários para abrir o negócio..

Partindo do pressuposto que o planejamento é a mais básica de todas as funções administrativas (CATELLI 2001) identifica-se com percentual acima de 50% seis variáveis: identificou os fornecedores, o público alvo do negócio, as tarefas e os responsáveis para realizá-las, os concorrentes, os hábitos e consumo dos clientes e procurou uma boa localização.

Ainda considerando o planejamento como prática imprescindível para a sobrevivência e o sucesso das empresas ao desenvolver uma análise comparativa das variáveis dessa dimensão, considerando a pesquisado SEBRAE - SP com 1.732 entrevistas que teve como o objetivo de identificar os fatores que contribuem para as chances de sucesso (sobrevivência) das empresas, do primeiro ao quinto ano de atividade, no Estado de São Paulo (de abril/13 a nov/13) de uma amostra planejada de 2.800 empresas abertas nos anos de 2007 a 2011 e a pesquisa de campo realizada com uma amostra de 54 MPEs do universo de 271 empresas que sobreviveram no período 2009 – 2014 no município de Aparecida de Goiânia tem-se o resultado expresso na tabela 5.

Tabela 04 - Dimensão 1 – Planejamento – Análise comparativa pesquisa SEBRAE - São Paulo e município de Aparecida de Goiânia.

Questões	Nacional ²⁴	Munic Aparecida de Goiânia ²⁵
Houve um plano de negócio inicial de abertura da empresa	45%	30%
O planejamento inicial para abertura da empresa foi de (até 6 meses)	31%	20%
O planejamento inicial para abertura da empresa foi de (mais de 6 meses)	69%	10 %
Identificou hábitos e consumo dos clientes	54%	61%
Identificou o público alvo do negócio	79%	79%

Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor.

²⁴ Pesquisa realizadas pelo SEBRAE – SP(2014) nas MPEs de São Paulo, denominada causa mortis.

²⁵ Pesquisa realizada nas MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia (2015).

Continuação Tabela 04 - Dimensão 1 – Planejamento (planejamento financeiro) – Análise comparativa pesquisa SEBRAE - São Paulo e município de Aparecida de Goiânia.

Questões	Nacional ²⁶	Munic Aparecida de Goiânia ²⁷
Identificou os concorrentes	62%	74%
Identificou os fornecedores	67%	81%
Procurou uma boa localização	63%	57%
Identificou tarefas e responsáveis para realizá-las	76%	78%
Calculou o capital de giro para tocar o negócio	71%	33%
Calculou o investimento necessário para abrir o negócio	69%	37%

Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor.

Ressalta-se que a dimensão Identificação do público alvo do negócio obteve o mesmo percentual nas duas pesquisas 79% e a dimensão se planejamento inicial para abertura da empresa foi de mais de 6 meses apresentou a maior diferença em termos percentuais entre a pesquisa do SEBRAE – 2014a e a pesquisa de campo dessa dissertação: 69% dos MPEs de São Paulo tiveram um planejamento superior a seis meses e no município de Aparecida de Goiânia apenas 10%.

Considerando que o planejamento consiste em estabelecer com antecedências as ações executadas dentro de cenários e condições preestabelecidas, estimando os recursos a serem utilizados e atribuindo as responsabilidades, para atingir os objetivos fixados torna-se relevante esta a dimensão para a longevidade e sucesso das MPEs .

Na pesquisa do SEBRAE-SP (2014a) pode-se observar que as MPEs de sucesso tiveram um planejamento prévio de 69% até seis meses e 31% mais de seis meses enquanto que nas MPEs encerradas apenas 18% tiveram mais de 6 meses de planejamento prévio.

Evidencia a pesquisa que um maior tempo de planejamento permite que se conheça melhor o mercado antes de abrir a empresa, o que tende a aumentar as chances de sucesso.

²⁶ Pesquisa realizadas pelo SEBRAE – SP(2014) nas MPEs de São Paulo, denominada causa mortis.

²⁷ Pesquisa realizada nas MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia (2015).

4.3 Dimensão 2 - Gestão Empresarial e Gestão Financeira

Com a pesquisa de campo buscou-se identificar a importância da gestão empresarial e da gestão financeira para a longevidade e o sucesso das MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia.

Considerou-se nas análises dos resultados que a gestão de pequenas empresas é fruto de suas características, abordadas nesta dissertação: personalidade, informalidade e administração não profissional.

Um aspecto relevante na análise foi a formação do gestor na área. Identificou-se na pesquisa que 60% dos gestores não possuem formação na área. Já quando se refere a experiência na área percebeu-se que a maioria dos gestores possuem experiência ou conhecimentos no ramo de negócios da empresa, um total de 90%, refletindo portanto, o que apresenta a literatura estudada, ou seja a gestão ocorre na sua maioria pela experiência e pelos conhecimentos no ramo de negócios que atuam e não pela formação na área.

O Plano de negócios é atualizado e revisto por 67% dos gestores e também os meios de propagando são utilizados por 52% dos gestores.

Tabela 05 -Dimensão 2 – Gestão (Gestão empresarial)

Gestão	Sim		Não	
	Nº	%	Nº	%
O Gestor tem formação na área	22	40,0	32	60,0
O Gestor possui experiência ou conhecimentos no ramo de negócios da empresa	49	91,0	05	9,0
O Gestor utiliza de meios de propaganda e divulgação	28	52,0	26	48,0
O Gestor procura rever e atualizar o Plano de Negócio	36	67,0	18	33,0

Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor

A forma como a MPE conduz suas finanças e a compreensão dos princípios e fundamentos da administração financeira é determinante para uma gestão empresarial de sucesso.

O setor financeiro de uma empresa deve ser administrado observando os critérios profissionais (Azevedo, 2010) uma vez que segundo a literatura estudada o grau de sucesso de uma empresa está diretamente relacionado ao nível de qualificação de seus gestores financeiros, sendo este fator fundamental para o crescimento das micro e pequenas empresas.

Nesta perspectiva o acompanhamento periódico do lucro ou prejuízo do negócio torna-se fundamental para a sobrevivência e sucesso das MPEs. Na pesquisa 78% dos gestores fazem este acompanhamento.

É importante perceber que o Gestor avalia periodicamente o nível de endividamento do negócio com um percentual de 80% e facilita o pagamento a prazo 89%.

Ressalte-se ainda segundo a pesquisa realizada 50% utilizam de financiamento bancário, 35% de cheques pré-datados e 31% cheque especial ou cartão de crédito.

Tabela 06 -Dimensão 2 –Gestão (Gestão Financeira)

Gestão Financeira	Sim		Não	
	Nº	%	Nº	%
O Gestor periodicamente acompanhamento lucro ou prejuízo do negócio	42	78,0	12	22,0
O Gestor avalia periodicamente o nível de endividamento do negócio	43	80,0	11	20,0
Tipos de financiamento comumente utilizados (pagamento de fornecedores a prazo)	39	72,0	-	-
Tipos de financiamento comumente utilizados (financiamento bancário)	27	50,0	-	-
Tipos de financiamento comumente utilizados(utilização de cheques pré-datado)	19	35,0	-	-
Tipos de financiamento comumente utilizados (cheque especial ou cartão de crédito)	17	31,0	-	-
O Gestor facilita o pagamento a prazo	48	89,0	06	11,0
O Gestor trabalha com recursos próprios	34	63,0	20	37,0
O Gestor calculou o nível de venda para gerar o lucro pretendido	34	63,0	20	37,0

Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor.

Em uma análise comparativa com a pesquisa do SEBRAE (2014a), percebe-se que os tipos de financiamento comumente utilizados pelas micro e pequenas empresas são o pagamento de fornecedores a prazo (66%), utilização de cheque pré-datado (45%) e uso de cheque especial ou cartão de crédito (29%) e, na pesquisa realizada nas MPEs industriais de Aparecida de Goiânia pagamento de fornecedores aparecem com 72%, 50% dos gestores utilizam de financiamento bancário, 35% de cheques pré-datados e 31% cheque especial ou cartão de crédito.

Nas duas pesquisa a variável tipo de financiamento obtém o maior índice o pagamento de fornecedores a prazo: 66% na pesquisa do SEBRAE (2014a) e 72% na pesquisa desta dissertação.

Se o gestor possuía experiência ou conhecimentos no ramo de negócios da empresa a pesquisa do SEBRAE (2014a) aponta que 72% possuíam experiência na área, já a pesquisa realizada nas MPEs industriais em Aparecida de Goiânia indica um total de 90%, portanto, um número significativo de gestores com experiência na área.

Quando a facilidade o pagamento a prazo na pesquisa do SEBRAE o percentual é de 7% e, na pesquisa de campo desta investigação este índice é de 89%, apresentando dessa forma uma diferença significativa entre as duas pesquisas.

É importante ressaltar que as MPEs pesquisadas no município de Aparecida de Goiânia são empresas que sobrevivem no mercado por um período de mais de quatro anos (08 empresas) e em sua maioria com mais de 06 anos (46 empresas), o que indica a importância das variáveis pesquisadas e evidencia que uma boa gestão financeira constitui-se fator determinante para o sobrevivência e sucesso das MPE's.

4.4 Dimensão 3 – Comportamento Empreendedor

Conforme pesquisa de campo com utilização de questionário, obteve-se informações a respeito do comportamento do empreendedor. Nesta dimensão foram trabalhadas as variáveis: se o empreendedor antecipa aos fatos, se busca informações, segue os objetivos, estabelece metas e objetivos, realiza cursos de atualização na área, obtém empréstimos nos bancos e se busca a qualidade e a eficiência.

Dos entrevistados 96% responderam que o empreendedor segue objetivos (persistência), 92% que busca qualidade e eficiência, 78% afirmaram que o empreendedor antecipa aos fatos e também que busca intensamente informações, 64% dos entrevistados afirmaram que o empreendedor estabelece objetivos e metas, 51% que obtém empréstimos em bancos e por fim 42% que realiza cursos de atualização. Os índices de respostas positivas das variáveis desta dimensão na sua maioria foram acima de 50%, apenas na variável se realiza cursos de atualização na área obteve um percentual inferior 42%.

Tabela 07- Dimensão 3 - Comportamento do Empreendedor

Comportamento do Empreendedor	Sim		Não	
	Nº	%	Nº	%
Nas atividades da empresa o empreendedor se antecipa aos fatos	42	78	12	22
Busca intensamente informações	42	78	12	22

Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor.

Continuação Tabela 07- Dimensão 3 - Comportamento do Empreendedor

Comportamento do Empreendedor	Sim		Não	
	Nº	%	Nº	%
Estabelece objetivo e metas	35	64	19	36
Realiza cursos de atualização na área	23	42	31	58
Obtém empréstimo em banco	28	51	26	49
Busca qualidade e eficiência	50	92	04	08

Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor.

Nos estudos das MPEs o papel do empreendedor é fundamental para a sobrevivência e sucesso uma vez que este busca uma maior amplitude de atuação, de forma mais estratégica com ênfase para o ambiente e os aspectos que consolidem a competitividade empresarial.

Na pesquisa do SEBRAE (2014a) dos 2.800 empreendedores entrevistados 85% das MPEs em atividade destacaram a importância de ter uma visão do negócio e 75% a necessidade de estabelecer metas para o sucesso do empreendimento. A importância de um plano de ação e seguir metas também foram destacados pelos empreendedores.

Quadro 10 - Dimensão 3 – Comportamento do empreendedor – Análise comparativa pesquisa SEBRAE - São Paulo e município de Aparecida de Goiânia

Questões	Nacional	Munic Aparecida de Goiânia
Nas atividades da empresa o empreendedor se antecipa aos fatos	60%	78%
Busca intensamente informações	59%	78%
Segue os objetivos (persistência)	89%	96%
Estabelece objetivo e metas	67%	64%
Realiza cursos de atualização na área	35%	42%
Obtém empréstimo em banco	29%	51%
Busca qualidade e eficiência	88%	92%

Fonte: Questionário de pesquisa. Tabela elaborada pelo autor.

Seguindo a mesma tendência das entrevistas realizadas em Aparecida de Goiânia a pesquisa realizada pelo SEBRAE (2014a) apresenta resultados positivos quanto ao comportamento empreendedor. Apenas nas variáveis se realiza cursos de atualização na área e se obtém empréstimos em banco os índices são inferiores a 50%.

Nas duas pesquisas o maior resultado está na variável se o empreendedor segue os objetivos (persistência), na pesquisa do SEBRAE (2014a) 89% e na de Aparecida de Goiânia 96%. Outra variável que se destaca nas duas pesquisas ése busca eficiência e qualidade, na pesquisa do SEBRAE (2014a) 88% responderam que sim e na pesquisa realizada nesta dissertação no Município de Aparecida de Goiânia 92%.

Ressalte-se que na pesquisa realizada no município de Aparecida de Goiânia as duas variáveis aparecem com mais de 90%.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entender como as dimensões organizacionais planejamento, planejamento financeiro, gestão empresarial, gestão financeira e comportamento empreendedor determinam a sobrevivência e sucesso das micro e pequenas empresas industriais foi objetivo final da presente investigação. Foram analisadas as variáveis que evidenciariam as características de cada dimensão organizacional, orientando-se pelos objetivos específicos e, dessa forma buscou identificar a relação das dimensões estudadas com a sobrevivência e sucesso das MPEs.

Pensar a sobrevivência e o sucesso das organizações micro e pequenas e seus fenômenos, torna-se desafiador e relevante no cenário de mortalidade que enfrentam essas organizações. Em 2009 conforme cadastro da FIEG o município de Aparecida de Goiânia contava com 642 MPEs, deste universo em 2014 são apenas 271 que sobreviveram.

A discussão sobre a sobrevivência e o sucesso das MPEs a partir das dimensões organizacionais aqui estudados descortina informações dadas como prerrogativas desse segmento de empresas na literatura, como por exemplo, 70% dos entrevistados não tinham um plano de negócios inicial, 67% não calculou o capital de giro e 63% não calculou o investimento necessário para abrir o negócio.

É importante neste contexto evidenciar que as micro e pequenas empresas estudadas são as que sobreviveram, e, mesmo assim, o quadro que se apresenta nestas três variáveis relevantes indica uma fragilidade que solicita novos estudos e pesquisas.

No entanto, destacaram as variáveis que procuram perceber se o gestor buscou identificar os fornecedores 81% afirmaram que sim, 79% responderam que identificou o público alvo e 78% afirmaram que identificou as tarefas e os responsáveis para realizá-las.

Há na literatura o entendimento de que o planejamento antes de abrir a MPEs é um dos fatores determinantes para a sobrevivência e o sucesso das mesmas. No entanto o resultado da pesquisa de campo desta dissertação evidenciou dois momentos: o primeiro a fragilidade das variáveis de planejamento financeiro: plano de negócio, capital de giro e investimento necessário para abrir o negócio que apresentaram-se resultados emblemáticos e, o segundo as variáveis de identificação dos fornecedores, do público alvo e das tarefas e os responsáveis para realizá-las com resultados positivos.

A perspectiva percebida também na variável de planejamento inicial para abertura da empresa apresentou fragilidade, uma vez que apenas 10% teve um planejamento inicial para abertura com mais de seis meses e 20% com até seis meses, foram os índices mais baixos das respostas na dimensão 1.

Na dimensão 2 - planejamento empresarial e planejamento financeiro a ideia do desconhecimento de mercado por parte dos gestores foi negada a partir da verificação dos dados obtidos. No caso específico, se o gestor possui experiência ou conhecimentos no ramo de negócios da empresa 91% responderam que sim.

Já a visão da ausência de qualificação dos gestores foi confirmada uma vez que apenas 40% possuem formação na área.

A análise das duas variáveis possibilitou perceber que os gestores das MPEs possuem experiência e conhecimento no ramo do negócio, no entanto, em sua maioria não possuem formação na área.

No tratamento da teoria da administração a compreensão dos princípios e fundamentos da administração financeira e a forma como o gestor conduz suas finanças é considerado como fator determinante para sua sobrevivência e sucesso.

Presentes nesta análise na gestão financeira as variáveis que propõe identificar se o gestor periodicamente acompanha o lucro ou prejuízo do negócio e se o gestor avalia periodicamente o nível de endividamento do negócio, apresentaram resultados positivos 78% e 80% respectivamente.

Também identificou-se na pesquisa com resultados positivos as variáveis se o gestor facilita o pagamento a prazo 89% , se trabalha com recursos próprios 63%, e se calculou o nível de venda para gerar o lucro pretendido 63%.

Vale destacar a variável se o gestor facilita o pagamento a prazo que na pesquisado SEBRAE – SP (2014a) tem o percentual de 7%, na presente investigação a pesquisa de campo apresentou um percentual de 89%, percebe-se uma diferença significativa entre as duas pesquisas.

Há que se considerar a necessidade de novos estudos focados nesta variável, buscando identificar se esta diferença é fruto das características próprias das MPEs, com grau de maturidade e resultados diferenciados.

Considerando que as empresas pesquisadas são as que sobrevivem no mercado por um período de quatro a seis anos (08 empresas) e em sua maioria (46 empresas) com mais de 06 anos, obteve-se resultados significativos com evidências para valorização da dimensão

gestão financeira, uma vez que de nove variáveis pesquisadas sete expressaram mais de cinquenta por cento das respostas positivas.

Com relação à dimensão comportamento do empreendedor os resultados da pesquisa não difere do que classicamente é abordado na literatura, ou seja, de que o empreendedor deve seguir seus objetivos, ter persistência, ser eficiente, antecipar-se aos fatos, buscar informações, estabelecer objetivos e metas. De forma significativa este comportamento do empreendedor tem forte presença na pesquisa, confirmando o que expressa a literatura.

Guardadas as devidas proporções, deve-se perceber que algumas variáveis se comparadas apresentam limitações nas respostas, destaca-se nesta perspectiva na dimensão 1 quando apenas 30% dos entrevistados responderam que teve um plano de negócio inicial de abertura da empresa e, na dimensão 2 o número de 63% dos entrevistados afirmaram que procura rever e atualizar o Plano de Negócio.

Considerando que a literatura evidencia a importância do Plano de Negócios para o empreendedor alcançar os fins propostos, infere-se a presença de 63% dos entrevistados afirmando que o gestor procura rever e atualizar o Plano de Negócio como resultado desta compreensão no decorrer dos anos de sobrevivência da micro ou pequena empresa.

No momento em que se problematizou o estudo desta dissertação que propôs perceber quais fatores são determinantes na sobrevivência e sucesso das MPEs do setor industrial do município de Aparecida de Goiânia, a partir das dimensões organizacionais planejamento, planejamento financeiro, gestão empresarial, gestão financeira, e comportamento empreendedor as questões básicas temáticas de análises que nortearam a literatura e a pesquisa de campo diziam respeito a evidenciar as características de cada dimensão organizacional envolvida no processo de gestão das MPEs industriais objeto da pesquisa.

As análises teóricas e a pesquisa de campo comprovaram que as dimensões analisadas constituem fatores determinantes para a sobrevivência e o sucesso das MPEs, na perspectiva que se completam e formam um conjunto de variáveis com a combinação das diferentes dimensões, uma vez que, é necessário conjugar planejamento, planejamento financeiro, gestão empresarial, gestão financeira, e comportamento empreendedor para o alcance de bons resultados. Nenhuma dimensão isolada poderá determinar a sobrevivência e o sucesso das MPEs.

Confirma-se também a descrição da literatura organizacional quanto à efetiva prática da arquitetura organizacional enxuta e horizontalizada, caracterizada por poucos funcionários e enriquecimento dos cargos e que se constituem em alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que tem condição de desenvolver seu próprio negócio e, possibilita ainda, o acesso ao emprego formal ou informal, para uma grande parcela da força de trabalho excedente.

Espera-se que este estudo provoque questionamentos e novas abordagens, uma vez que os resultados apresentados não estão finalizados nem são definitivos ou conclusivos. Estes expressam os dados coletados em um universo de 54 MPEs industriais do município de Aparecida de Goiânia.

É importante ressaltar os limites da pesquisa realizada, a atualidade e riqueza do tema e a necessidade de outros olhares que descortinem a arquitetura das MPEs no Brasil.

6 REFERÊNCIA

AMARAL FILHO, Jair do. **Micro e pequenas empresas (MPEs)** Brasília, DF: CEPAL. Escritório no Brasil/IPEA, 2011. (Textos para Discussão CEPAL-IPEA, 36).

ARRIEL, M. F. **Perfil Produtivo e Dinâmica Espacial da Indústria Goiana (1999-2007)**. 2010. 102 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento e planejamento Territorial) Pontifícia Universidade Católica de Goiás, 2010.

ASQUINI, Alberto. Perfis da empresa. **Revista de Direito Mercantil**. São Paulo: v. 44, n.138, p. 250-256, 2005.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**.3a.ed. São Paulo, Atlas, 2002.

AURELIANO, Liana Maria. **No limiar da industrialização**. Editora: Brasiliense, São Paulo, 1981.

AZEVEDO, José Gilmar. **As práticas de gestão financeira em micro e pequenas empresas: um estudo descritivo em indústrias de castanha de caju do estado do rio grande do norte**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Potiguar, Natal, 2010.

BENEVIDES, Maria Victoria. **O governo Kubitschek - desenvolvimento econômico e estabilidade política - 1956/1961**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

BERCHIELI, Regiane. **Uma Análise da Indústria de Transformação de Mato Grosso do Período de 1980 a 2007**. Universidade Federal de Mato Grosso Faculdade de Economia Mestrado em Agronegócios e Desenvolvimento Regional. Cuiabá, 2009.

BORTOLI NETO, A. **Tipologia de problemas das pequenas e médias empresas**. Dissertação de Mestrado. São Paulo, FEA-USP. 2005.

BRASIL. Ministério da Ciência e Tecnologia. **Instrumentos e programas de apoio à inovação nas MPEs**.Disponível em: <<http://www.mct.gov.br>>. Acesso em: 11 nov. 2014.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Revista do Serviço Público**, 52 (1), janeiro 2001: 5-24.

CALLADO, Aldo Leonardo Cunha; MIRANDA, Luiz Carlos; CALLADO, Antônio André. Fatores associados à Gestão de Custos: um estudo de caso nas micro e pequenas empresas do setor de confecções. **Revista Produção**, São Paulo, v. 13, n.1, p. 64 -75,2003.

CARDOSO, F., & FALETTO, E. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina**. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

CASTOR, Belmiro V. Jobim. **Estratégia para a pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2009.

CASSAROTO FILHO, N.; PIRES, L. H. **Redes de pequenas e médias empresas e o desenvolvimento local**. São Paulo: Atlas, 1998.

CASTRO, A. C.; FONSECA, M. da G. D. **A dinâmica agroindustrial do centro-oeste**. Brasília: IPEA, 1995

CATELLI, A. (org). **Controladoria: Uma Abordagem da Gestão Econômica – GECON**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

CHAUL, Nasr Fayad. **Caminhos de Goiás – da construção da decadência aos limites da modernidade**. Goiânia: Cegraf, 1997.

CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. **Como melhorar a competitividade das PME na União Europeia e na América Latina e Caribe**. CEPAL/AL-INVEST 2013.

CHIAVENATO Idalberto, Novas abordagens na teoria administrativa. **Rev. adm. Empresas**. vol.19 no.2 São Paulo Ma/Jun 1979.

CHING, Hong Yuh, MARQUES, Fernando & PRADO, Lucilene. **Contabilidade e finanças para não especialistas**. 2ª Edição, São Paulo: Pearson, 2007.

COLLIS, Jill; HUSSEY, Roger. **Pesquisa em administração: um guia prático para alunos de pós-graduação**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. São Paulo: Cultura Editores Associados; 1999.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DRUCKER, Peter. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Pioneira, 1992.

ESCRIVÃO FILHO, Edmundo; PERUSSI FILHO, Sergio (Orgs.). **Teorias de Administração: introdução ao estudo do trabalho do administrador**. São Paulo: Saraiva, 2010.

FURTADO. Celso. **Formação Econômica do Brasil**. Ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil: 2010** / Simara Maria de Souza Silveira Greco et al. Curitiba : IBQP, 2010a. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org>. Acesso em: 07 set. 2014.

GIAMBIAGI, F., VILLELA, A., Barros de Castro, L., & HERMANN, J. (orgs.) (2005). **Economia Brasileira Contemporânea**. Campus, Rio de Janeiro.

GIRALDI, Nara Lissia Katsuki. **O Gerenciamento do capital de giro em pequenas e médias indústrias**. Dissertação (mestrado em Administração de Empresas) - Pontifícia Universidade Católica: Rio de Janeiro, 2008.

GOIÁS - Secretaria do Planejamento e Desenvolvimento do Estado de Goiás. Superintendência de Estatística, Pesquisa e Informação. **Produto Interno Bruto dos Municípios** Goianos. Disponível em: <http://www.seplan.go.gov.br/sepin>. Acesso. 23 jul. 2011.

_____. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Científico e Tecnológico e de Agricultura, **Pecuária e Irrigação** (SED). Disponível em <http://www.sed.go.gov.br>. acesso fev. 2015.

_____. **SEGPLAN-GO/SEPIN//SEPIN/Gerência de Contas Regionais e Indicadores** – 2011. Disponível em <http://www.seplan.go.gov.br/sepin>. Acesso. fev. 2013.

HALL, R. H. **Organizações: estruturas, processos e resultados**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

HASENCLEVER, Lia. **Políticas de apoio às pequenas e médias empresas na América latina: proposta metodológica**. CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. Escritório no Brasil, maio de 2003.

HUSCH, B.; MILLER, C. I.; BEERS, T. W. **Forest mensuration**. 2nd. ed. New York : The Ronald Press, 1972. 410 p.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 2006.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia. **Demografia das empresas: estrutura das empresas em 2005**, 2005.

Instituto Nacional de Estatística (2008). “**Empresas em Portugal 2006**”. Lisboa. Disponível em: http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_main. Acesso Fe. 2015

IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Micro e Pequenas Empresas - Mercado de Trabalho e Implicação para o Desenvolvimento (org.)** Anselmo Luís dos Santos José DariKrein André Bojikian Calixtre Organizadores. Rio de Janeiro IPEA, 2012.

KASSAI, S. **As empresas de pequeno porte e a contabilidade**. Caderno de Estudos, São Paulo, FIPECAFI, v.9, n.15, p. 60-74, jan./jun.1997.

KREPSKY, Júlio César. **O Estatuto da micro empresa e a necessidade de sua reformulação: legislação e comentários à margem do estatuto**. São Paulo: Academia, 1992.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

KWASNICKA, Eunice Lacava. **Introdução à Administração**. São Paulo: Atlas, 2007.

LAPLANE, M. **O complexo eletrônico na dinâmica industrial dos anos 80**. Tese de Doutorado. Campinas: UNICAMP. IE. 1992.

LETHBRIDGE, R. **Tendências da empresa familiar no mundo**. Rio de Janeiro: BNDES. v.4, n. 7, 1997, p185-200.

LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa; PISA, Beatriz Jackiu. **Administrando as micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

LOBATO, David Menezes. **Estratégia de empresas**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009.

LONGERNECKER, J. G; MOORE, C. W; PETTY, W. J. **Administração de PequenasEmpresas: Ênfase na Gerência Empresarial**. São Paulo: Makron Books, 2007.

LONGEMECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William; PALICH, Leslie E. **Administração de pequenas empresas**. 13. ed. Tradução – Oxbridge Centro de Idiomas. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

LÜDKE, M.; ANDRÉ, M.E.D.A. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo, EPU, 1986.

MATIAS, A. B.; LOPES JÚNIOR, F. **Administração financeira nas empresas de pequeno porte**. São Paulo: Manole, 2002.

MARCONI, M. de Andrade; LAKATOS, Maria. **Técnicas de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 3 ed. São Paulo:Atlas, 1994.

MELLO João Manuel Cardoso de. **O capitalismo tardio**. São Paulo, Brasiliense, 1975.

MELO JÚNIOR, José Samuel de Miranda. **Longevidade das micro e pequenas empresas prestadoras de serviços: um estudo das dimensões organizacionais suas implicações**. Tese (doutorado) - Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Centro de Formação Acadêmica e Pesquisa. 2012.

MINTZBERG, Henry. **Criando organizações eficazes: estruturas em cinco configurações**. Tradução Ailton Bomfim Brandão. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MOTTA, Paulo Roberto. **Razão e intuição: recuperando o ideológico na teoria da decisão gerencial**. Revista de Administração Pública. Rio de Janeiro v.22, n.3, p. 77-94, 1998.

NAKAMURA, M. M. (2000). **Estratégia empresarial para as pequenas e médias empresas: recomendações práticas para empresas industriais do setor metal-mecânico de São Carlos-SP**. Dissertação (Mestrado) - Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos.

NETO, S. P.; SALES, A. H. L. **Empreendedorismo nas Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. Anais do ENANPAD – XXVIII Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração. Curitiba: ANPAD, 2004.

OLIVEIRA, Pâmela E.; REIS, Ronara C. B.; FRAGA, Marinette S.; YOSHITAKE Mariano. **Um estudo sobre a necessidade de capital de giro nas micro e pequenas empresas.** Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.3, n.2, p.4-24, 2009. Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2009).

PELLISSARI, A. S. **O perfil de qualificação profissional dos empresários das pequenas empresas do ramo de confecções da Glória, Vila Velha – ES.** Dissertação. (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002. Disponível em: <<http://teses.eps.ufsc.br/defesa/pdf/7494.pdf>>. Acesso em: 20 de ago. 2014. PUGA, 2000).

PUGA, F.P. **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) (www.bndes.gov.br).

RABELO, Anir. **Estratégia empresarial: uma análise baseada no modelo de Porter.** Belo Horizonte: C/Arte, FUMEC-FACE, 2005.

RESNIK, Paul. **A bíblia da pequena empresa.** São Paulo. Makron Books, 1990.

ROSS, Stephen A.; WESTEEFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. **Administração financeira: corporate finance.** São Paulo: Atlas, 1995.

RUIZ Junior Garcia. **A importância dos Instrumentos de Apoio à Inovação para Micro e Pequenas Empresas para o Desenvolvimento Econômico** Rev. FAE, Curitiba, v.10, n.2, p.143-144, jul. dez. 2007.

SANTOS, I. K. **Pequenas e Médias Empresas: potencial exportador e papel na economia.** São Paulo: [s/e], 2008.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico.** São Paulo: Abril Cultural, 1982. 169p. (Série Os economistas).

SEBRAE. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2013a.** Elaboração do DIEESE. São Paulo, 2013. 6ª. ed.

_____. **Sobrevivência das Empresas no Brasil:** Coleção Estudos e Pesquisas. Brasília, Df, 20013b.

_____. **Causa mortis: o sucesso e fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida.** Julho/2014a.

_____. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira** /Julho/2014b.

SILVA, S. **Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil.** São Paulo: Alfa-Omega, 1985.

SLATER, Robert. **Liderança de alto impacto**. Rio de Janeiro: Campus; São Paulo: Publifolha, 1999.

SOUSA, Luiz Gonzaga de Sousa. (2005) **Economia Industrial**. Edição digital. Texto completo acessível em www.eumed.net/libros/2005/lgs-ei.

SOUZA, M.C.A.F. **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial**. Brasília: Ed. SEBRAE, 1995.

SUZIGAN, W. **Reestruturação industrial e Competitividade nos países avançados**. Campinas, IE/UNICAMP, 2000.

TAGLIASSUCHI, T. M. **Pequenas empresas: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência**. Ensaio FEE, Porto Alegre, Fundação de Economia e Estatística, v. 7, n. 1, 1987, p.217-225.

TAVARES, M. C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

TENÓRIO, Fernando Guilherme. **Um espectro ronda o terceiro setor, o espectro do mercado: ensaio de gestão social**. 3. ed. rev. ampl. – Ijuí: Ed Unijuí, 2008.

TERENCE, A. C. F. **Planejamento estratégico como ferramenta de competitividade na pequena empresa: desenvolvimento e avaliação de um roteiro prático para o processo de elaboração do planejamento**. 2002. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.

TRIVINOS, Augusto N.S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 2007.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2007

VERSIANI, F.R. e VERSIANI, M.T.R.O. **A industrialização brasileira antes de 1930: uma contribuição**, São Paulo, Saraiva, 1977.

VIEIRA, Marcelo Milano Falcão; ZOUAIN, Deborah Moraes (Orgs). **Pesquisa qualitativa em administração**. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

YIN, Robert K. Case Study Research: **Design and Methods**. 4. ed. Califórnia: Sage, 2009.

ZOUAIN, Deborah Moraes; OLIVEIRA, Fátima Oliveira; BARONE, Francisco Marcelo. **Construindo o perfil do jovem empreendedor brasileiro: relevância para a formulação e implementação de políticas de estímulo ao empreendedorismo**. RAP - Revista de Administração Pública, vol.41, n. 4. Rio de Janeiro Jul. Ago. 2007.

WOOD, Thomaz Jr. **Mudança organizacional**. São Paulo: Atlas, 2004.

SITES PESQUISADOS

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/EN/KS-SF-08-031-EN.PDF

http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_main://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_main.

<http://www.seplan.go.gov.br/sepim>. Acesso. 23 jul. 2015.

<http://www.sed.go.gov.br>. Acesso fev. 2015.

<http://www.sebrae.com.br>. Acesso Fev/2015

<http://www.seplan.go.gov.br/sepim>. Acesso. fev. 2013.

<http://www.gemconsortium.org>. Acesso em: 07set. 2014.

http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_main. Acesso fev. 2015

http://www.SEBRAE.com.br/SEBRAE/Portal%20SEBRAE/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2013.pdf. Acesso maio.ago a dez/2014.

http://www.SEBRAEsp.com.br/arquivos_site/biblioteca;<EstudosPesquisa/mortalidade/causa_mortis_2014.pdf>. Acesso jan a jul/2015.

<http://www.SEBRAE.com.br/SEBRAE/Portal%20SEBRAE/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>. Acesso jan a jul/2015.

ANEXO 1
QUESTIONÁRIO

PERFIL		
	Nome da empresa	
	Número de funcionários	
	Anos de atividade da empresa	() até 4 anos () de 4 a 6 anos () mais de 6 anos
Dimensão 1		
Planejamento		
1.1	Houve um plano de negócio inicial de abertura da empresa?	() sim () não
1.2	O planejamento inicial para abertura da empresa foi de ?	() até seis meses () mais de seis meses () Iniciou sem planejamento
1.3	Identificou hábitos e consumo dos clientes?	
1.4	Identificou o público alvo do negócio?	
1.5	Identificou os concorrentes?	
1.6	Identificou os fornecedores?	
1.7	Procurou uma boa localização?	
1.8	Identificou tarefas e os responsáveis para realizá-las?	
Planejamento Financeiro		
1.9	Calculo o capital de giro para tocar o negócio?	() sim () não
1.10	Calculou o investimento necessário para abrir o negócio?	
Dimensão 2		
a) Gestão		
2.1	O gestor tem formação na área?	() sim () não
2.2	O gestor possui experiência ou conhecimentos no ramo de negócios da empresa?	() sim () não
2.3	O Gestor utiliza de meios de propaganda e divulgação?	() sim () não
2.4	O Gestor procura rever e atualizar o Plano de Negócio?	

b) Gestão Financeira		
2.5	O Gestor periodicamente acompanha o lucro ou prejuízo do negócio?	() sim () não
2.6	O Gestor avalia periodicamente o nível de endividamento do negócio?	() sim () não
2.7	Tipos de financiamento comumente utilizados?	() pagamento de fornecedores a prazo () Financiamento bancário () utilização de cheque pré-datado () cheque especial ou cartão de crédito.
2.8	O Gestor facilita o pagamento a prazo?	() sim () não
2.9	O Gestor trabalha com recursos próprio?	() sim () não
2.10	O Gestor calculou o nível de venda para gerar o lucro pretendido?	() sim () não
Dimensão 3		
Comportamento do Empreendedor		
3.1	Nas atividades da empresa, o empreendedor se antecipa aos fatos?	() sim () não
3.2	Busca intensamente informações?	() sim () não
3.3	Segue os objetivos (persistência)?	() sim () não
3.4	Estabelece objetivos e metas	() sim () não
3.5	realiza algum cursos de atualização na área?	() sim () não
3.6	Obtém empréstimo em banco?	() sim () não
3.7	busca qualidade e eficiência?	() sim () não

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da investigação do referencial teórico