

Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC
Centro Socioeconômico
Departamento de Ciências Econômicas e Relações Internacionais
Curso de Ciências Econômicas

JOÃO CASCAES

**Um Estudo sobre as Dificuldades Encontradas pelos Micro e Pequenos
Empreendedores no Brasil: uma comparação com o Chile**

Florianópolis
2014

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E RELAÇÕES
INTERNACIONAIS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

JOÃO CASCAES

**Um Estudo sobre as Dificuldades Encontradas pelos Micro e Pequenos
Empreendedores no Brasil: uma comparação com o Chile**

Monografia apresentada à Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel em Economia.

Orientador: Pablo Bittencourt

**Florianópolis
2014**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E RELAÇÕES
INTERNACIONAIS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,5 ao aluno João Cascaes na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Prof. Pablo Bittencourt

Prof. Luiz Carlos de Carvalho Júnior

Prof. Michele Dreger Vasconcelos Silva

Dedico

*A minha família que me orientou e
compreendeu a minha ausência;*

*Aos meus colegas de trabalho e ao
Gilberto, que me ajudaram quando preciso;*

*A minha namorada que esteve do meu
lado nos momentos difíceis.*

“Empreendedores são aqueles que entendem que há uma pequena diferença entre obstáculos e oportunidades e são capazes de transformar ambos em vantagem” (Nicolau Maquiavel).

RESUMO

Os micros e pequenos empresários, segundo os dados do SEBRAE, desempenham um importante papel na economia com a geração de emprego e renda. No entanto, a mortalidade de suas empresas é muito alta. Dessa forma, este trabalho tem como objetivo levantar as dificuldades encontradas pelos micro e pequenos empreendedores no Brasil, explicando a causa da elevada taxa de mortalidade que tais empresas possuem. A metodologia utilizada neste trabalho é uma pesquisa bibliográfica que expõe o conhecimento de autores clássicos e contemporâneos além de elencar as dificuldades encontradas pelos empresários. Paralelamente, foi feita uma inserção dos empresários brasileiros no cenário mundial através do GEM - Global Entrepreneurship Monitor. Após situar o Brasil neste cenário, é feita uma comparação com o Chile, país latino americano, a respeito da situação dos referidos empresários. Por fim, é realizada uma análise do cenário local a partir da opinião de especialistas a respeito das áreas a serem investidas ou aprimoradas para que ocorra o desenvolvimento dos micro e pequenos empreendedores. Na comparação com outros países, o Brasil não se destacou. Comparado com o Chile, os empresários chilenos são mais otimistas quanto ao futuro das suas empresas e possuem um nível de escolaridade superior. No que tange o resultado da análise sobre as dificuldades encontradas, constatou-se a necessidade de apoio para os empresários de menor porte, seja por órgãos de apoio, linhas de crédito, incentivos à capacitação técnica do empresário e/ou empregado e também à inovação, entre outros. Dado o exposto, o apoio aos micro e pequenos empresários no cenário econômico do Brasil demonstrou ser de fundamental importância.

Palavras-chave: Micro e pequena empresa. Empreendedores. Sobrevivência das Micro e pequenas Empresas.

ABSTRACT

The micro and small entrepreneurs, according to data from SEBRAE, play an important role in the economy by generating employment and income. However, the mortality of their companies is very high. Thus, this completion of coursework aims to raise the difficulties faced by micro and small entrepreneurs in Brazil, trying to explain the cause of the high mortality rate that these companies have. The methodology used in this study is a bibliography research that exposes the knowledge of classical and contemporary authors as well as rank the difficulties encountered by entrepreneurs. In parallel, an insertion of brazilian businessmen on the world stage was taken by GEM - Global Entrepreneurship Monitor. After placing Brazil in this scenario, a comparison is made with Chile, Latin American country, about the situation of these entrepreneurs. Finally, an analysis of the local scenario from the expert opinion regarding the areas to be invested or enhanced to the development of micro and small entrepreneurs is performed. In comparison with other countries, Brazil has not stood out. Compared with Chile, Chilean entrepreneurs are more optimistic about the future of their businesses and have a higher level of schooling. Regarding the analysis result of the difficulties encountered, there was need for support for the smaller entrepreneurs, either by support organizations, lines of credit, incentives for technical training of the entrepreneur and/or employee and also innovation, among others. Given the above, support for micro and small entrepreneurs in the brasilian economic scenario proved to be of fundamental importance.

Keywords: Micro and small enterprises. Entrepreneurs. Weaknesses.

LISTAS DE ILUSTRAÇÕES

Figura 2.1 - Fases de crescimento das empresas.....	34
---	----

LISTAS DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1 – Média de idade dos empreendedores iniciais (TEA) segundo faixa etária, países do GEM, 2012.....	57
Gráfico 4.2 - Idade dos empreendedores estabelecidos (TEE) segundo faixa etária, países do GEM, 2012.....	57
Gráfico 4.3 – Taxa de empreendedores iniciais (TEA) segundo o nível de escolaridade, países do GEM, 2012.....	58
Gráfico 4.4 – Taxa de empreendedores estabelecidos (TEE) segundo o nível de escolaridade, países do GEM, 2012.....	59
Gráfico 4.5 – Taxa de empreendedores iniciais (TEA) - Brasil e Chile – 2005 a 2013	65
Gráfico 4.6 – Taxa de empreendedores estabelecidos (TEE) - Brasil e Chile – 2005 a 2013.....	66
Gráfico 4.7 – Taxa de empreendedores iniciais (TEA) por faixa etária – Brasil e Chile – 2012	66
Gráfico 4.8 - Taxa de empreendedores estabelecidos (TEE) por faixa etária – Brasil e Chile – 2012	67
Gráfico 4.9 - Taxa de empreendedores iniciais (TEA) por necessidade– Brasil e Chile	68
Gráfico 4.10 – Taxa de empreendedores fracassados que pretendem abrir um novo negócio – Brasil e Chile.....	69
Gráfico 4.11 – Taxa da população que não abre um negócio com medo de falhar – Brasil e Chile.....	70

LISTAS DE QUADROS

Quadro 2.1 – Tipologia de sistemas locais de produção de acordo com a sua importância para a região	28
Quadro 2.2 – Classificação das empresas por porte segundo o SEBRAE.....	31
Quadro 2.3 – Classificação por renda segundo o BNDS.....	31
Quadro 3.1 – Mortalidade das micro e pequenas empresas por tempo de funcionamento, Brasil, 2013.....	41
Quadro 4.1 – Empreendedores segundo estágios do empreendimento, países do GEM 2012	55
Quadro 4.2 – Características dos empreendedores iniciais segundo a expectativa de geração de empregos, países do GEM, 2012.....	59
Quadro 4.3 - Características dos empreendimentos estabelecidos (TEE) segundo a expectativa de geração de empregos, países do GEM, 2012	60
Quadro 4.4 - Características dos empreendimentos iniciais (TEA) segundo a novidade do produto ou serviço: proporções, países do GEM, 2012	61
Quadro 4.5 - Características dos empreendimentos iniciais segundo a concorrência: proporções (2012).....	62
Quadro 4.6 - Empreendedores em estágio inicial TEA segundo a motivação , países do GEM, 2012.....	63
Quadro 4.7 – Taxa de empreendedores iniciais com expectativa de empregar mais de cinco empregados em cinco anos – Brasil e Chile	68
Quadro 4.8 – Perfil de empreendedores iniciais segundo o nível de escolaridade– Brasil e Chile	70
Quadro 4.9 – Perfil de empreendedores estabelecidos segundo o nível de escolaridade– Brasil e Chile	71
Quadro 4.10 – Taxa dos empreendedores iniciais (TEA) que consideram o seu produto novo.	72
Quadro 4.11 - Busca de órgãos de apoio segundo estágio do empreendimento: proporções (2012).....	73
Quadro 4.12 - Total de empreendedores que buscaram órgãos de apoio segundo características demográficas: proporções (2012)	74
Quadro 4.13 - Total de empreendedores que buscaram órgãos de apoio segundo características do empreendimento (2012)	75

Quadro 4.14 - Recomendações dos especialistas sobre melhorias no ambiente para empreender no Brasil (2012)	77
--	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BNDS – Banco Nacional de Desenvolvimento Sustentável
EVTE – Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica
GEM – Global Entrepreneurship Monitor
IBDT – Instituto Brasileiro de Direito Tributário
IFC - International Finance Corporation
MEI – Microempreendedor Individual
MGE – Média e Grande Empresa
MPE – Micro e Pequena Empresa
MTE – Ministério do Trabalho e Emprego
PME – Pequena e Média Empresa
P&D – Pesquisa e Desenvolvimento
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio aos Micro e Pequenos Empresários
TEA – Taxa de Empreendedores Iniciais
TEE – Taxa de Empreendedores Estabelecidos
TTE – Taxa Total de Empreendedores

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	12
1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA	12
1. 2 OBJETIVOS	13
1.2.1 OBJETIVO GERAL.....	13
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
1.3 PROBLEMA.....	14
1.4 METODOLOGIA.....	14
1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO.....	14
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA E DESENVOLVIMENTO	16
2.1 AUTORES TEÓRICOS	16
2.1.1 ALFRED MARSHALL.....	16
2.1.2 KARL HEINRICH MARX	19
2.1.3 JOSEF STEINDL.....	21
2.1.4 PAOLO SYLOS LABINI	23
2.1.5 JOSEPH ALOIS SCHUMPETER.....	24
2.1.6 PETER DRUKER	26
2.1.7 NEO-SCHUMPETERIANOS	27
2.2 ALGUMAS DEFINIÇÕES RECENTES SOBRE A EMPRESA	29
2.2.1 CONCEITO DE EMPRESA	29
2.2.2 CRITÉRIOS QUE DEFINEM O PORTE DAS EMPRESAS.....	30
2.2.3 A IMPORTÂNCIA DA EMPRESA DE MICRO E PEQUENO PORTE.....	32
2.2.4 FASES DE CRESCIMENTO E DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL	33
2.2.4.1 1ª Fase – Início.....	34
2.2.4.2 2ª Fase – Sobrevivência.....	35
2.2.4.3 3ª Fase - Decolagem / Sucesso.....	36
2.2.4.4 4ª Fase – Expansão.....	38
2.2.4.5 5ª Fase – Maturidade.....	39
3 OS OBSTÁCULOS À CRIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA MICRO E PEQUENA EMPRESA NO BRASIL.....	41
3.1 CONDIÇÕES PARA A PERMANÊNCIA NO MERCADO	41
3.2 GERENCIAMENTO	43
3.3 CRÉDITO	45
3.4 MICROEMPRESAS X EMPRESAS.....	46
3.5 OUTRAS DIFICULDADES.....	50
4 PANORAMA DO BRASIL NO CENÁRIO INTERNACIONAL	52

4.1 DIFICULDADES ENCONTRADAS PELOS MICRO E PEQUENOS EMPREENDEDORES EM OUTROS PAÍSES	52
4.2 CONCEITOS DO GEM	54
4.3 UMA COMPARAÇÃO DO BRASIL COM OS PAÍSES DO GEM.....	55
4.4 UMA COMPARAÇÃO ENTRE O BRASIL E O CHILE.....	64
4.5 A BUSCA DE APOIO DOS EMPRESÁRIOS	73
** SENAC - SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL; SENAI - SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM INDUSTRIAL; SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM RURAL; SENAT - SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM DO TRANSPORTE	73
4.6 ÁREAS A SEREM INVESTIDAS POR ESPECIALISTAS.....	76
5 CONCLUSÃO	79
6 REFERÊNCIAS	81

1. INTRODUÇÃO

1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

A economia mundial possui como fator marcante a transformação, seja ela de natureza econômica, social ou tecnológica. Nesse cenário, a fortificação das micro e pequenas empresas se torna fundamental para suportar os impactos a que o sistema as impõe.

Segundo El-Nemaki (1990, apud BONACIM; CUNHA; CORRÊA, 2009), pequenas e médias empresas impulsionam fortemente as taxas de emprego e produtividade, o que, afinal, sustentam o crescimento econômico nos países desenvolvidos, representam 98% do número de empresas, 50% do PIB e empregam cerca de 60% da população. Já os países menos desenvolvidos possuem taxas de empregos menores. Nesses países, por volta de 30% da força de trabalho está nas empresas de médio e pequeno porte, o que significa algo em torno de 10 % de seu PIB (IFC, 2007 apud SARFATI, 2013).

Segundo o SEBRAE - Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE, 2013), as MPEs no Brasil empregam cerca de 52% dos 94 milhões de empregos do país, ou seja, cerca de 49 milhões de empregos. Elas também representam 99% das empresas brasileiras são de micro ou pequenas empresas segundo dados de 2012. No entanto, elas representam aproximadamente apenas 20% do PIB do Brasil.

Há vários problemas a se enfrentar no desenvolvimento das MPEs no Brasil. Como revelam os dados do governo federal (IBTD, 2013), 44,95% das micro e pequenas empresas não completam cinco anos de sobrevivência no Brasil, ou seja, aproximadamente metade dos empreendedores brasileiros não conseguem levar adiante o sonho de abrir o seu próprio negócio. São vários os motivos que levam à falência precoce das empresas, tais como a falta de crédito, um produto saturado pela alta concorrência, falta de conhecimento técnico ao abrir o empreendimento ou até mesmo a disputa contra as empresas de grande porte. O Estado, por sua vez, concede incentivos fiscais, produz órgãos de apoio como o SEBRAE, cria incubadoras tecnológicas, etc.

A dificuldade do micro e pequeno empreendedor começa desde o momento em que irá abrir as portas de sua empresa. Conforme Marx (1985) apud MELCHERT (2007), o Pequeno Capital só consegue adentrar ramos que o grande capital não entrou ou entrou de maneira esporádica.

Frente a essas considerações, o presente estudo tem como objetivo analisar as dificuldades encontradas pelos micro e pequenos empresários ao abrir o seu próprio negócio no mercado atual, fazendo uma comparação com o perfil dos empresários chilenos. As perguntas que motivam o estudo são: quais as maiores dificuldades enfrentadas pelos empreendedores nacionais para a efetivação do primeiro empreendimento? Será que os empreendedores brasileiros passam pelas mesmas dificuldades que os empresários de outros países?

1. 2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Compreender os principais obstáculos à atividade empreendedora de micro e pequenos empresários na economia brasileira.

1.2.2 Objetivos Específicos

A fim de atingir o objetivo geral estabelecido, devem-se realizar os objetivos específicos listados a seguir:

- Apresentar a literatura pertinente sobre empresas de micro e pequeno porte;
- Discutir as principais dificuldades encontradas pelos empreendedores no Brasil;
- Analisar características da atividade empreendedora no Brasil, em perspectiva comparada a outros países, em especial o Chile.

1.3 Problema

No Brasil, a cada 100 micro e pequenas empresas abertas, 26 fecham antes de dois anos (IBDT, 2013), quando passamos para cinco anos, tal número vai para 44,95%. Esta é uma realidade que o pequeno empreendedor encontra no território nacional.

A alta taxa de mortalidade apresenta alguns sintomas em comum: falhas gerenciais; fatores econômicos; despesas excessivas; falta de conhecimento do mercado; falta de crédito; entre outros.

O estudo desse cenário é importante, pois a representatividade das MPEs na economia brasileira é significativa e o desenvolvimento delas passa a ser fundamental para o avanço do país.

1.4 Metodologia

O trabalho foi realizado com a análise da literatura clássica, autores que discorrem sobre o assunto, assim como trabalhos acadêmicos. Também foi feita uma análise dos dados disponíveis do GEM, (Global Entrepreneurship Monitor), órgão com mais de 100 países associados que faz análises a respeito dos empreendedores em cada país.

Sendo assim, a análise se deu de forma descritiva e explanatória. Descritiva no sentido de descrever o ocorrido até o momento da análise. Já a explanatória seria com o intuito de familiarizar-se com o fenômeno que está sendo investigado, para possuir uma melhor compreensão acerca do assunto.

O estudo caracteriza-se como uma pesquisa bibliográfica, visto que o material que foi utilizado já estava elaborado, “a pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos.” (GIL, p.50).

1.5 Estrutura do trabalho

O presente trabalho está dividido em quatro etapas, a primeira trata-se de um apanhado geral dos clássicos da economia, bem como alguns conceitos que irão compor a

fundamentação teórica. A segunda parte compreende um levantamento sobre as dificuldades dos micro e pequenos empreendedores, explanando o que a literatura comenta quanto a cada dificuldade.

Na terceira parte foi feita uma análise com os países que compõem o GEM, inserindo o Brasil no contexto mundial, em seguida, faz-se uma comparação com o Chile sobre a realidade empreendedora dos dois países pois ambos são países latino americanos e os dois os micro e pequenos empresários chilenos passam por um momento semelhante ao nosso (SARFATI, 2013, p. 26). Depois serão mostrados alguns fatores que competem aos empresários brasileiros.

Por fim, será realizada uma conclusão relativa ao assunto abordado pelo trabalho, e se possível, encontrar algumas soluções para as dificuldades pelas quais passam as empresas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA E DESENVOLVIMENTO

Este capítulo tem como objetivo fornecer os fundamentos a respeito das MPEs. Para isso, buscam-se históricos, conceitos e princípios de autores em seus estudos de casos e científicos.

2.1 AUTORES TEÓRICOS

Para um melhor entendimento do cenário em que se encontram as empresas de pequeno porte, esta sessão tem como finalidade abordar o que alguns dos principais autores da economia clássica e moderna falam a respeito das perspectivas das referidas empresas.

2.1.1 Alfred Marshall

Dentro dos conceitos de Marshall, três se sobressaem perante aos demais se analisado para as micro ou pequenas empresas: a ideia de que o processo de evolução de qualquer organismo ocorre dentro de uma estrutura constituída por funções que são diferenciadas (economia interna) e ao mesmo tempo integradas (economia externa); a lei que rege a sobrevivência do mais apto; e o conceito do ciclo-vital (MARSHALL, 1985 apud GUERRA; TEIXEIRA, 2010).

Há duas naturezas das economias derivadas do aumento de escala da produção: a primeira é advinda do desenvolvimento como um todo da economia / indústria (economia externa), enquanto a segunda depende dos recursos advindos da empresa a que ela se dedica individualmente, da organização e eficiência de sua administração (economia interna, diferencial). (MARSHALL, 1985)

A economia interna está diretamente relacionada com a divisão do trabalho e maquinário. Para Marshall, há uma tendência cada vez maior da especialização do trabalho, com o aumento da subdivisão das funções. Busca-se esta subdivisão porque há uma menor perda de tempo e energia de trabalho humano, aumentando a produtividade. Com o tempo,

esta divisão será tão acrescida, que uma máquina poderá realizar tal trabalho. Marshall (1985) defende que, mais cedo ou tarde, qualquer tarefa fabril que tenha que ser feita continuamente será substituída por uma máquina. Há a contrapartida de que essa mão-de-obra ociosa acaba sendo incorporada pelo aumento de escala e o aumento da complexidade do sistema manufatureiro, criando novas divisões de trabalho.

A utilização dos maquinários, em conjunto com a mão-de-obra, gera as “economias internas”, devido ao aumento da eficiência. A contrapartida no mencionado processo é que as empresas que não se adequam a tal processo são eliminadas.

Para a unidade produtiva ter sucesso, ela não se deve bastar na economia interna, aproveitando-se das vantagens decorrentes da integração de funções (economia externa). Esta integração acaba gerando novos conhecimentos a serem aproveitados e integração com as indústrias como um todo. Marshall (1985) também afirma que há a possibilidade de encontrar “economias externas” em locais onde há uma grande quantidade de empresas similares, ou seja, uma questão geográfica.

“Os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles. Aprecia-se devidamente um trabalho bem feito, discutem-se imediatamente os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral da empresa. Se um lança uma ideia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa ideia se torna uma fonte de outras ideias novas. Acabam por surgir, nas proximidades desse local, atividades subsidiárias que fornecem à indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizam seu comércio e, por muitos meios, lhe proporcionam economia de material” (MARSHALL, 1985, p.234 apud SILVA, 2004.).

Apesar de os pequenos empresários terem à disposição a economia externa, ainda é evidente a dificuldade de disputar com os grandes empresários.

“Por conseguinte, um pequeno fabricante tem que ter muitas coisas feitas à mão ou por máquinas imperfeitas, embora saiba como fazê-las melhor e mais baratas com maquinaria especial, se pudesse encontrar um emprego constante para elas. (...) Cada inovação é uma experiência que pode fracassar. As que logram sucesso devem pagar os gastos originados por elas mesmas e pelas que fracassaram, e, ainda que o pequeno industrial conceba algum aperfeiçoamento, tem que contar que terá de submetê-lo à prova, com risco e despesa consideráveis, interrompendo o seu trabalho corrente; e mesmo que leve o efeito, não é provável que tire disso grande proveito” (MARSHALL, 1985, p. 240-241 apud MELCHERT, 2007, p.25).

Fica exposta a diferença entre a economia interna de uma empresa de grande porte e de pequeno porte. A maioria das grandes empresas maiores acaba tendo uma produção/

eficiência maior, pois dentro de sua estrutura existe um maior número de funcionários, aumentando a possibilidade de encontrar uma mão-de-bra mais especializada e a existência de maquinários mais eficientes, pois a sua escala cria a possibilidade de obtê-los.

Com a subdivisão dos trabalhos bem definida, inclusive no setor administrativo e gerencial, o dirigente pode se concentrar melhor na resolução dos problemas que surgem em sua indústria (MARSHALL, 1985). No outro lado, o microempresário precisa estar engajado em sua empresa, porém seu tempo é despendido para o acompanhamento de todas as atividades exercidas pelos funcionários e operários, compra de insumos, etc.

Sem o seu tempo otimizado, o pequeno empresário acaba tendo uma desvantagem perante o grande empresário, que, por maximizar o seu tempo, acaba se inteirando melhor com as tendências do mercado e analisando melhor a economia externa, além de possuir um poder de barganha bem maior, comprando com preços e crédito melhores.

Grande parte das empresas de pequeno porte tentam crescer, de outro lado, as de grande porte buscam se manter no topo.

“As mesmas condições de uma indústria que habilitam uma firma nova a conseguir prontamente efetuar novas economias de produção tornam tal firma suscetível de ser suplantada, rapidamente, por firmas ainda mais recentes com métodos mais novos. Notadamente, onde as poderosas economias de produção em larga escala são associadas ao uso de novos instrumentos e novos métodos, uma firma que perdeu a excepcional energia, como que se pode elevar, está sujeita em breve tempo a decair novamente. A plena prosperidade de uma grande firma raramente dura muito” (MARSHALL, 1985 apud MELCHERT, 2007, p.26).

As empresas que buscam o crescimento, inevitavelmente, irão buscar a eficiência no processo produtivo. Nesta corrida, algumas empresas se destacam perante as outras, obtendo mais chances de sobrevivência que aquelas de seu porte. (MARCHALL, apud GUERRA; TEIXEIRA, 2010)

Conforme Marshall (1985), as empresas também têm, como os animais, um ciclo (nascimento, crescimento e morte), independente do seu tamanho. Mesmo no que se refere às grandes empresas, há aquelas que estão em fase de ascensão e outras em fase de declínio. Porém, para as pequenas empresas, o autor revê a sua teoria de “extinção das pequenas unidades de produção”, já que há um crescimento contínuo de empresas de tal porte, ele aponta dois motivos: o primeiro fala sobre as pessoas que querem realizar o sonho de ter um negócio próprio, então abrem uma pequena empresa para satisfazer o sonho. A segunda é a respeito da subcontratação despendida pelas empresas maiores nas menores, onde elas se

aproveitam da possibilidade destas empresas fazerem tarefas específicas, especializando ainda mais a sua linha de produção.

Marshall destaca a importância das economias interna e externa, economias de escala e a inovação como motor para o crescimento ou desaparecimento de empresas, inclusive de menor porte. Contudo, verifica-se que ele é pessimista no que concerne ao micro e pequeno empresário, pois, para sobreviver, apenas as empresas que se sobressaem frente às outras de seu mercado, a longo prazo, possuem taxas significativas de sobrevivência.

2.1.2 Karl Heinrich Marx

Em sua obra “O Capital”, Marx expõe as suas teorias visando explicar a dinâmica do mundo capitalista. Em sua explicação, revela o processo de concentração- centralização - repulsão de capitais, mostrando a coexistência de várias empresas (MARX, 1985 apud MELCHERT, 2007, p.22), em que as empresas de pequeno porte são um reflexo da dispersão de capitais.

Já para a rotatividade (entrada e saída) das micro e pequenas empresas, ocorre o processo de concentração-dispersão-centralização sobre os capitais de concorrência da produção e da acumulação do sistema capitalista.

“Todo capital individual é uma concentração maior ou menor dos meios de produção, com o comando correspondente sobre um exército maior ou menor de trabalhadores. Cada acumulação se torna meio de nova acumulação. Ao ampliar-se a massa de riqueza que funciona como capital, a acumulação aumenta a concentração dessa riqueza nas mãos de capitalistas individuais e, em consequência, a base da produção em grande escala e dos métodos de produção especificamente capitalistas. O crescimento do capital social realiza-se através do crescimento de muitos capitais individuais. Não se alterando as demais condições, os capitais individuais e, com eles, a concentração dos meios de produção aumentam enquanto o capital social acresce. Ao mesmo tempo, frações dos capitais originais destes se destacam e funcionam como novos capitais independentes. A divisão de fortunas nas famílias capitalistas, além de outros fatores, desempenha aí um papel importante. Com a acumulação do capital, cresce, portanto, em maior ou menor proporção, o número de capitalistas. [...] A acumulação e a concentração que a acompanha estão dispersas em muitos pontos, e, além disso, o aumento dos capitais em funcionamento é estorvado pela formação de novos e pela fragmentação de capitais existentes. Por isso, a acumulação aparece, de um lado, através da concentração crescente dos meios de produção e do comando sobre o trabalho e, do outro, através da repulsão recíproca de muitos capitais individuais” (MARX, 1985 apud OLIVEIRA, 2014, p.02).

Segundo Marx (1985), a acumulação de capital era a conversão de mais valia em capital ou a aplicação dela, ou seja, a reutilização desse capital no processo produtivo no qual ela teria um ritmo dependente da composição orgânica de capital:

$$\text{Composição orgânica de capital} = \text{Capital Constante} + \text{Capital Variável}$$

O capital constante seria o valor dos meios de produção, que são os conjuntos formados por meios de trabalhos e objetos de trabalho entre o trabalho humano e a natureza, enquanto o capital variável é o valor da força de trabalho. Na concepção de Marx (1985), para se obter uma maior acumulação de capital, uma parcela maior de investimento deveria ser feita no capital constante em relação ao capital variável. Isto é, o capital constante acaba crescendo mais (proporcionalmente) do que o capital variável. Os lucros obtidos nesse processo acabam por ser reinvestidos pelo capitalista (detentor do capital), sendo ele o responsável por reinvestir e ampliar os lucros. Marx o explica com a fórmula:

$$D-M-D'$$

O capital gera lucro, o lucro é reinvestido no meio de produção com o intuito de aumentar a produtividade, o que gera mais capital, e assim sucessivamente. A consequência, com o passar do tempo, é que essa acumulação de renda passe para um número cada vez menor de capitalistas.

Todavia, há dois lados, um advindo da força da concentração de capital, e o outro, da força da dispersão de capital, ocasionada quando novos capitais ou desmembramento de capitais antigos, aglutinando grandes capitais pequenos em poucos grandes capitais.

“(...) os capitais grandes esmagam os menores, enquanto os capitais pequenos lançam-se nos ramos de produção de que a grande indústria se apossou de maneira esporádica ou incompleta. (...) acaba sempre com a derrota de muitos capitalistas pequenos, cujos capitais ou soçobram ou se transferem para as mãos do vencedor (MARX, 1985, apud MELCHERT, 2007, p.23.)

As pequenas empresas não possuem a capacidade das grandes para adquirir unidades tecnológicas, e isto faz com que acabem dependendo delas, criando assim uma relação de subordinação, uma vez que possuem um custo maior. “Desse modo, para se manterem competitivas, precisariam pagar salários menores e estes, juntamente com os custos de

produção mais elevados, tornar-se-iam parâmetros para a grande unidade” (GUERRA; TEIXEIRA, 2010, p. 127).

Com isso, conclui-se que, para Marx, as micro e pequenas empresas só entram em mercados onde não há o interesse das empresas grandes, ou que não estão completamente dominadas. Dessa forma, por não possuírem uma acumulação de capital competitiva, acaba tendo uma grande desvantagem perante o grande capital, limitando a sua ascensão.

2.1.3 Josef Steindl

Para falar a respeito das micro e pequenas empresas em suas obras, Steindl (1983 apud MELCHERT, 2007) as denominava de “firmas marginais”, que seriam pequenas unidades industriais. Tais unidades detinham lucros normais, pois possuíam um capital limitado.

Para o autor (STEINDL, 1983 apud MELCHERT, 2007), as firmas marginais possuem uma desvantagem natural, já que não conseguem auferir novas tecnologias e reduzir custos através da chamada economia de escala que grandes empresas possuem. Assim, uma MPE não consegue elevar a sua margem de lucro e tem sua expansão limitada.

Quando há uma reestruturação nos processos produtivos, as empresas buscam reduzir os seus custos e aumentar a sua produtividade, elevando os lucros auferidos e a participação no mercado. Neste processo, as empresas de grande porte são mais eficientes do que as de pequeno porte, ocasionando uma concentração nas mãos das mais preparadas, no caso as de grande porte. No processo, há a eliminação natural do número de empresas existentes, sendo as MPEs as mais atingidas. Tal eliminação das empresas menos eficientes ocorre tanto no período de expansão quanto no de retração, visto que a concorrência decide quem permanece no mercado e que o processo de eliminação é “irreversível e de longo prazo” (STEINDL 1983, apud MALCHERT, 2007, p.28).

A um tipo de empresa que se destaca das demais são as “firmas progressistas”:

“(…)sabemos, também, que algumas firmas têm-se destacado nesse processo. Daqui para frente, nos referiremos a essas firmas pioneiras em novos métodos como “firmas progressistas. Não são, necessariamente, as maiores firmas, e é possível que seus métodos possam ser imitados, mais tarde, por outras; mas é essencial que nem todas as firmas sejam capazes de adotar esse método” (STEINDL, 1985, p.65).

Para Steindl (1985), as firmas progressivas são aquelas que, devido ao pioneirismo na implantação de novas tecnologias ou na utilização de métodos mais eficientes na organização da produção, acabam apresentando custos menores e maiores taxas de lucro. Ele afirma também que:

“Uma indústria em expansão, na qual as firmas que já gozam de uma vantagem de custo diferencial tentam conseguir maiores reduções de custo, pelo uso de inovações técnicas. Essas reduções de custo permitem o seu engajamento em um esforço de vendas para ampliar o mercado, enquanto conservam alguma vantagem do custo diferencial devido às inovações, o suficiente para aumentar a sua taxa de lucro. Isso pressupõe que a ampliação do seu mercado mediante esforço de vendas não é demasiado difícil, o que em geral se pode admitir quando há um número suficiente de firmas com custo elevado, que podem ser facilmente eliminadas da indústria, por meio de campanha de vendas.” (STEINDL, 1985, p.69.)

Além disso, Steindl (1985) assinala que as firmas progressistas podem ampliar a participação no mercado através da utilização da capacidade ociosa, onde as empresas menos competitivas perdem espaço, até ao ponto em que ou atingem a máxima utilização da capacidade produtiva das firmas marginais ou a eliminação das empresas menos competitivas.

Porém, o autor diz que a dificuldade de uma MPE subir de patamar é grande, pois ela deveria crescer várias vezes para alcançar o tamanho das grandes empresas e que existe neste íterim a alta taxa de mortalidade. Ademais, ele cita a baixa capacidade de endividamento, já que grandes instituições financeiras preferem emprestar o dinheiro às empresas que movimentam grandes quantias e oferecem garantias reais, inviabilizando ou dificultando o aumento em sua escala de produção.

Contudo, ele fala sobre a elasticidade de grandes empresários, que é pequena a curto prazo, visto que a probabilidade de uma pequena empresa se tornar grande é escassa devido a sua alta mortalidade. Ele enfatiza que o surgimento de uma grande empresa geralmente é advindo da formação de sociedades anônimas ou fusões, mas dificilmente por meio do crescimento de pequenas empresas (STEINDL, 1983 apud GUERRA; TEIXEIRA, 2010, p.132).

Em outra passagem, ele comenta que: “(...) o crescimento e a decadência de pequenas firmas ocorrerão de forma predominante num círculo restrito, não por causa do declínio precoce da energia empresarial, mas em virtude de altas perdas causadas pelos ricos do negócio” (STEINDL, 1983 apud MALCHERT, 2007, p.32).

Ele levanta dois pontos que contribuem para a extinção das MPES. O primeiro é a falta de competitividade que estas têm frente à grande empresa, perdendo mercado quando ela se expande. O segundo ponto é o próprio empresário, em que as habilidades intrínsecas (como a

ignorância, a preguiça e a força de hábito) levam ao declínio da sobrevivência das empresas. Ademais, as MPEs acabam se concentrando em setores nos quais a mão-de-obra seja barata e desorganizada.

No presente estudo, Steindl refere que as firmas progressistas se sobressaem perante as demais, mesmo sendo uma MPE e admitindo um lucro normal, é nestas empresas que se concentram as maiores capacidades estratégicas e de investimento, e maiores chances de sobrevivência. Ele também observa, assim como Marx (subseção 2.1.2), que as MPEs acabam entrando em setores em que as grandes empresas não têm muito interesse ou que elas não dominam completamente, o que acaba gerando um pessimismo na sobrevivência delas.

2.1.4 Paolo Sylos Labini

Labini possui uma visão mais otimista das pequenas empresas, reconhecendo a existência delas:

“É verdade que as firmas menores são, na realidade, satélites e dependentes das grandes empresas; e assim sendo, não podem desenvolver sem o crescimento das maiores. Mas também, é verdade que existam pequenas e médias que não podem ser consideradas satélites ou dependentes” (LABINI, 1986 apud MELCHERT, 2007, p. 38).

Ele segue dizendo que as pequenas empresas possuem vantagens sobre as grandes quando se trata de pressão sindical, uma vez que a atuação dos sindicatos é, em sua maioria, focada para as grandes empresas. (LABINI, 1986 apud MELCHERT, 2007) Como nas empresas menores a pressão é menor, inclusive na salarial, elas levam vantagem em alguns ramos, principalmente onde o valor agregado por unidade é maior que nas empresas de pequeno porte.

Para Labini, o que alavanca o crescimento econômico é o progresso tecnológico, e que as empresas menores teriam chances nesse tipo de mercado:

“(…) Sendo verdadeira a proposição segundo a qual o progresso técnico condiciona a evolução econômica e, sendo também verdade que, nos países desenvolvidos, estão ocorrendo mudanças que favorecem as empresas menores, é possível que a pesquisa tecnológica nesses países possa ser redirecionada das economias de escala para as necessidades produtivas de unidades menores. Certas inovações técnicas no ramo eletrônico têm apontado nessa direção. Os países relativamente atrasados poderiam se aproveitar dessa oportunidade, incluindo

esforços para promover desenvolvimentos tecnológicos originais” (LABINI, 1986, p.19, apud MELCHERT, 2007, p.39).

Ele também ressalta que as pequenas e médias empresas deveriam receber subsídios e crédito do governo:

“Além das economias técnicas de escala, aplicáveis às grandes plantas produtivas e métodos de produção em massa, existem as economias de escala financeiras e comerciais. As grandes empresas têm facilidade de acesso aos mercados financeiros a fim de apoiar as empresas do grupo. Quando comerciais, as grandes empresas podem, com maior facilidade, atuar em campanhas publicitárias maciças, pois, tendo essas despesas as características de custos gerais, quanto maior a quantidade vendida, menor a incidência por unidades. Além disso, somente grandes empresas têm condições de organizar uma vasta rede de distribuição a nível nacional, e, inclusive, internacional. Enquanto as economias de escala técnica não são passíveis de substituição com incentivos ou políticas públicas, as outras são: o Estado pode reforçar ou estender o crédito às pequenas e médias empresas, ou promover a constituição de organismos centralizadores de compras de matérias-primas, ou exportações” (LABINI, 1986, p.19, apud MELCHERT, 2007, p. 39-40).

Desse modo, conclui que Sylos Labini aceita a possibilidade de existência e o desenvolvimento de empresas de menor porte. O autor ainda afirma que a pequena empresa tem uma vantagem perante as maiores por conta dos sindicatos, visto que eles não as pressionam tanto. Outro fato relevante que Labini menciona é o reconhecimento da necessidade de subsídios para empresas de pequeno e médio porte, para que estas possam competir com as de grande porte.

2.1.5 Joseph Alois Schumpeter

Schumpeter é conhecido como o pai da inovação, pois foi o primeiro teórico a introduzir análises do progresso técnico e seus efeitos na economia. O autor também enxerga o capitalismo em constante evolução.

Schumpeter explica a evolução do sistema capitalista mediante o processo de “criação destruidora” (GUERRA; TEIXEIRA, 2010), em que produções atrasadas são constantemente substituídas por novas formas de produção.

Para explicar a sua teoria, Schumpeter mostra dois momentos da economia, na primeira, a economia estando no ponto de equilíbrio, o denominado “equilíbrio estático walrasiano.” (MELCHERT, 2007). Uma vez nele, não existiria razão para os agentes da economia se desviar do ponto, a não ser que existisse uma necessidade de adaptação. A

economia funcionaria então de maneira circular, e passaria a se chamar de funcionamento “normal”.

No entanto, existe o segundo momento da economia, este romperia com o equilíbrio estático criado. O empreendedor tem a função primordial para romper com o ciclo, a de inovar. Para Schumpeter (MELCHERT, 2007), o chamado “empresário inovador” eleva o ciclo em que está inserido por intermédio de novos mercados, produtos, recursos, processos, entre outros. O fator motivador do empresário é o lucro. Tal lucro almejado é alcançado quando o empresário consegue inovar, criando neste momento o “monopólio de inovação” (GUERRA; TEIXEIRA, 2010).

Este monopólio acaba gerando um lucro extraordinário, no entanto, ele não se perdura. Os empresários, ao enxergarem o lucro abusivo de determinado empresário/ empresa/ setor, acabam migrando para o mesmo nicho de mercado, com o intuito de abocanhar uma parcela do lucro. Assim, com o tempo o ciclo acaba voltando para a fase inicial, a do equilíbrio estático walrasiano, até ser novamente quebrado por uma próxima inovação. (SCHUMPETER, 1961)

Schumpeter também admite que o empresário inovador não seria capaz de “assegurar o processo contínuo de busca à aplicação de novas soluções econômicas viáveis” (MELCHERT, 2007, p.43-44). Entretanto, o sistema deve garantir a inovação em seu processo de produção, ou seja, o empresário inovador daria espaço a um conjunto de instituições impessoais, integradas e pragmáticas.

Assim, Schumpeter segue afirmando que, pela facilidade de crédito, pela escala, possibilidade de substituir o empreendedor individual por uma equipe de especialistas (GUERRA; TEIXEIRA, 2010, p.133), empresas de grande porte têm mais facilidade de inovar. Contudo, o autor não descarta a inovação na pequena empresa, nem identifica uma tendência inexorável de sua eliminação.

“Além disto, Schumpeter (1942), a exemplo de Steindl, encontra razões políticas para a sobrevivência do pequeno capital, ao considerar que a estrutura política de uma nação poderia ser seriamente afetada pela falência de um grande número de pequenas empresas, cujos donos, gerentes, dependentes, agregados e conexões contam, quantitativamente, nas urnas. Vale dizer: não houvesse viabilidade econômica para a pequena empresa, ela teria uma funcionalidade política que justificaria esforço sem prol da sua sobrevivência” (GUERRA; TEIXEIRA, 2010, p. 44).

Dada a leitura de Schumpeter, tem-se que a inovação é fator dinâmico para uma sociedade evoluir. Para este processo se perdurar, ele defende a criação de órgãos e institutos que, com a indústria privada, garantem a inovação e o crescimento econômico.

2.1.6 Peter Drucker

Defensor da inovação nos processos produtivos, Peter Drucker (1987) traz, em seu livro *Inovação e Espírito Empreendedor*, o conceito de Entrepreneurship. O empreendedor¹ não é necessariamente um indivíduo, podendo ser até mesmo uma instituição, já que se trata de uma característica distinta (DRUCKER, 1987, p. 33). O autor afirma que uma instituição empreendedora segue praticamente as mesmas regras que um indivíduo que está começando o seu negócio sozinho (DRUCKER, 1987, p.199).

Drucker assinala que o empreendedor é o responsável pela inovação, e que ela acaba sendo o instrumento específico do espírito empreendedor (DRUCKER, 1987, p.39). A atitude acaba contemplando os recursos com a nova capacidade de criar riquezas, pois a inovação consegue transformar algo que não tem valor de troca, algo presente na natureza, por exemplo, em algo com valor econômico. “Não existe maior recurso em uma economia do que o ‘poder aquisitivo’. E o poder aquisitivo é criação do empreendedor inovador” (DRUCKER, 1987, p.40).

Este poder aquisitivo vem principalmente de empresas de médio e grande porte. Segundo Drucker (1987, p.205-207), é uma falácia a afirmação de que “a grande empresa não inova”. Para o autor, apesar de as empresas de maior porte possuírem nível relativamente maior conservadorismo e burocracia, empresas de menor porte passam pelos mesmos problemas. Ele continua dizendo que o tamanho não é um impedimento para a inovação, mas a própria atividade em funcionamento, especialmente a atividade em andamento bem sucedida, e que é mais fácil para uma empresa de maior porte passar por tais obstáculos do que uma empresa de menor porte. No entanto, o autor afirma que as empresas de menor porte têm condições de inovar, porém elas possuem mais dificuldades que as de maior porte.

Desta maneira, pode-se concluir que Drucker, assim como Schumpeter, destacam o papel do empresário inovador como central à mudança produtiva e econômica e que as

¹ Empreendedor é a palavra que foi utilizada para a tradução de Entrepreneurship no livro *Inovação e Espírito Empreendedor*, (DRUCKER, 1987, p.XIII)

empresas de maior porte têm mais condições de inovar e crescer que as de menor porte, uma vez que o seu foco para as inovações, obrigatoriamente, é menor pela sua escala (DRUCKER, 1987).

2.1.7 Neo-Schumpeterianos

Dando continuidade ao trabalho de Schumpeter, criou-se uma escola de pensamento, denominada neo-schumpeteriana, a partir dos trabalhos de alguns teóricos. A linha de trabalho que define a escola aceita a inovação tecnológica como motor da economia e geradora de diferencial das empresas em seu setor.

Uma das linhas de trabalho que se derivam dos esforços neo-schumpeterianos recupera as externalidades locacionais típicas¹ de aglomerações produtivas. Conforme Campos e Paula (2006, p.33), foi a partir das vantagens dos distritos industriais da Inglaterra explicados por Marshall que se deu início ao estudo de aspectos relacionados ao ganho competitivo de empresas do mesmo setor, aglomeradas em uma região. Mas foi para as experiências do Vale do Silício e para a 3ª Itália que os autores neo-schumpeterianos destacaram os seus vários elementos.

Para uma dada região, o arranjo produtivo local pode ser mais ou menos benéfico ao local ou ao setor. Suzigan (apud CAMPOS; PAULA, 2006) refere que alguns locais são mais importantes do que outros. Em uma determinada situação, o arranjo produtivo local é de igual relevância para o setor e para o local, denominado como núcleo de desenvolvimento setorial-regional, como mostra o Quadro 2.1. Em outras situações, é fundamental a existência dos arranjos para o setor, mas acaba não tendo muita diferença para o local, visto que ele fica diluído num cenário econômico diversificado. Este cenário se chama Vetores avançados.

Quadro 2.1 – Tipologia de sistemas locais de produção de acordo com a sua importância para a região

		Importância para o Setor	
		Reduzida	Elevada
Importância para o Local	Elevada	Vetor de desenvolvimento local	Núcleos de desenvolvimento setorial-regional
	Reduzida	Embrião de arranjo produtivo	Vetores avançados

Fonte: Adaptado do autor Suzigan (apud CAMPOS; PAULA, p. 38, 2006).

Assim como mostrado no Quadro 2.1, poderia ser ao contrário, o arranjo produtivo poderia ser de suma importância para o local, mas não influenciam da mesma forma o setor em que estão. Este cenário se chama Vetor de desenvolvimento local. Existem também os Embriões de arranjos produtivos, que seriam os arranjos produtivos que não influenciam diretamente no setor em que atuam nem possuem elevada importância local.

Situadas em tais cenários, as PMEs (Pequenas e Médias Empresas) se beneficiam muito com a existência de arranjos produtivos locais. São vários os fatores que as ajudam, segundo Campos e Paula (2006, p.51), o fato de estarem inseridas dentro do arranjo melhora o aprendizado competitivo, diminuindo assim a desvantagem perante as grandes empresas. Elas passam a ser peças fundamentais, pois favorecem as inter-relações, utilizando-se, dessa forma, da possibilidade de ações conjuntas e de utilização de mecanismos de coordenação para as atividades produtivas.

Para Campos e Paula (2006, p.52), as PMEs são mais eficientes num cenário de arranjo produtivo, já que ganham em flexibilidade e rapidez de resposta. Dessa maneira, Cassiolato & Lastres (2003, apud CAMPOS; PAULA, 2006, p. 52) enfatizam que as PMEs têm seu papel na economia reconhecido, já que são importantes no processo de crescimento regional e econômico pela sua capacidade de se adaptar às transformações “em curso”.

Já Garcia (2007, p.137) diz que as micro e pequenas empresas possuem um grande potencial para o desenvolvimento tecnológico, visto que grande parte de seu faturamento é destinado à P&D – Pesquisa e Desenvolvimento, assumindo assim sozinha um elevado risco existente no processo de produção.

A disponibilidade de instrumentos adequados para as MPEs, como o “EVTE – Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica” ou um “Plano de negócios” contribuiria para a aceleração do desenvolvimento tecnológico que estaria desenvolvendo, sem trazer grandes

prejuízos para as empresas (GARCIA, 2007, p.137-138). No entanto, se, por um lado, os incentivos e a disponibilização de ferramentas contribuem para o desenvolvimento e sobrevivência das MPEs, a falta delas influencia de maneira contundente.

Pode-se concluir que os neo-schumpeterianos possuem uma visão mais otimista das empresas de menor porte do que o próprio Schumpeter. Eles acreditam na manutenção e crescimento deste tipo de empresa caso elas sejam capazes de manter ou ampliar suas atividades inovadoras. Nesse sentido, contribuições como as de Suzigan, (apud CAMPOS; PAULA, 2006) apontam as aglomerações produtivas e os arranjos produtivos locais que delas se formam como importante espaço de estímulo aos processos de inovação das firmas de 'pequeno porte. Conjuntamente, eles admitem a importância deste tipo de empresa, pois elas são fundamentais para a economia e para a manutenção dos referidos arranjos produtivos. Há também o reconhecimento da necessidade de políticas de apoio para as empresas de menor porte, pelo fato de elas passarem a ser responsáveis por grandes quantidades de inovações criadas no país.

2.2 ALGUMAS DEFINIÇÕES RECENTES SOBRE A EMPRESA

Esta seção tem como objetivo elucidar o conceito de empresa existente, diferenciar as empresas de menor porte das demais, para compreender melhor o cenário em que elas atuam. Não obstante, também tem o interesse de pontuar as principais fases nas quais as empresas passam até atingir a sua maturidade.

2.2.1 Conceito de Empresa

Ao abrir o seu negócio, um empreendedor necessariamente precisa abrir uma empresa. A compreensão do termo é fundamental, já que será utilizado incessantemente no desenvolvimento no trabalho.

Existem várias definições de empresa. Segundo Bertoldi e Ribeiro (2009):

“Cada vez mais se sedimenta o entendimento de que a empresa nada mais é senão a *atividade* desenvolvida pelo empresário, sujeito de direito. É a materialização da iniciativa criadora do empresário, da projeção patrimonial de seu trabalho de organização dos distintos fatores produtivos”. (BERTOLDI; RIBEIRO, 2009, p.53)

Já para Miguel Reale (apud MEZANOTTI, 2003, p.43), empresa “diz respeito à situação em que as pessoas se associam e se organizam a fim de, em conjunto, dar eficácia e realidade ao que pactuam”.

Para finalizar o conceito de empresa, Ferri (1956) afirma que:

“(…) a produção de bens e serviços para o mercado não é consequência de atividade acidental ou improvisada, mas sim de atividade especializada e profissional, que se explica através de organismos econômicos permanentes nela predispostos. Estes organismos econômicos, que se concretizam da organização dos fatores de produção e que se propõem a satisfação das necessidades alheias, e, mais precisamente, das exigências do mercado geral, tomam na terminologia econômica o nome de *empresa*” (FERRI, 1956 apud REQUIÃO, 2008, p.40).

Há vários conceitos de empresa, contudo, um não se sobrepõe ao outro, e sim o complementa. Este entendimento do que é empresa é importante para a compreensão do trabalho.

2.2.2 Critérios que definem o porte das empresas

No tocante ao porte empresarial, vários fatores que determinam se uma empresa é considerada de grande ou pequeno porte, entre os mais utilizados, são o número de empregados e o volume de faturamento das empresas.

Quadro 2.2 – Classificação das empresas por porte segundo o SEBRAE

SEBRAE	Setores em que atuam	
	Comércio & Serviços	Indústria
Porte da empresa		
Microempresa	Até 09 pessoas	Até 19 pessoas
Pequena Empresa	10 a 49 pessoas	20 a 99 pessoas
Média Empresa	50 a 99 pessoas	100 a 499 pessoas
Grande Empresa	Mais de 100 pessoas	Mais de 500 pessoas

Fonte: Adaptado do SEBRAE (2014)

De acordo com o SEBRAE (2014), o critério utilizado para se definir o tamanho das empresas é relativo ao número de funcionários, como mostra o quadro 2.2. Uma microempresa deve ter no máximo nove funcionários se for um comércio & serviços ou 19 funcionários se for no setor industrial. Já uma empresa de pequeno porte, de 10 a 49, se for comércio & serviços e 20 a 99 se for indústria, as empresas de médio porte necessitam de 50 a 99 pessoas ou 100 a 499 pessoas se o setor em que elas atuam for o comércio & serviços ou indústria, respectivamente. Dessa forma, para caracterizar uma empresa de grande porte, deve possuir mais de 100 pessoas empregadas se for o setor comercial & serviços, e mais de 500 pessoas se for na indústria.

Para o BNDS – Banco Nacional de Desenvolvimento Sustentável, o número de faturamento é o que determina o porte da empresa, como mostra o quadro abaixo:

Quadro 2.3 – Classificação por renda segundo o BNDS

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

Fonte: Adaptado do SEBRAE (2014).

Para ser caracterizada como uma microempresa, esta deve ter um faturamento inferior a 2,4 milhões de reais. Quanto às empresas de pequeno porte, o faturamento fica entre 2,4 e 16 milhões de reais. Para atingir um faturamento de média empresa, ela deve alcançar de 16 a 90 milhões de reais. O BNDS cria mais uma classe em relação ao SEBRAE, a média-grande empresa, na qual ela possui um faturamento de 90 a 300 milhões de reais, sendo que a empresa de grande porte possui um faturamento acima de 300 milhões de reais.

Já para o governo, os critérios são diferentes. Segundo a lei 123/06 (BRASIL, 2006), o valor do faturamento bruto anual das microempresas é de até 360 mil reais, enquanto as empresas de pequeno porte têm um faturamento entre 360 mil e 3,6 milhões de reais.

Existe também o microempreendedor individual (MEI), classe criada pela Lei Complementar 128/08 (BRASIL, 2008), que apesar de não ser considerada uma microempresa, tem um papel importante em retirar da informalidade e anonimato profissionais autônomos. Este empreendedor deve ter o seu faturamento em até 60 mil reais e possuir no máximo um empregado. Esta categoria é aceita tanto para o governo quanto ao SEBRAE.

Já conforme o Estatuto das Micro e Pequenas Empresas (lei Nº 9.841), para uma empresa se enquadrar no porte de microempresa, deve ter o faturamento anual de até R\$ 433.755,14, enquanto uma empresa de pequeno porte necessita ter um faturamento entre o teto da microempresa até R\$ 2.133.222,00 (BRASIL, 1999).

Porém, a realidade encontrada nas empresas de geração da tecnologia distorce tais parâmetros. Para Drucker (1992 apud TACIANELI, 2011, p.21), na era do conhecimento da informática, empresas com poucos funcionários chegam a movimentar milhões em negócios.

Não há um consenso entre as entidades brasileiras quanto ao porte das empresas, o que acaba dificultando algumas políticas públicas para o desenvolvimento das empresas, em especial as de menor porte.

2.2.3 A importância da empresa de micro e pequeno porte

Neste tópico, será abordada a representatividade das micro e pequenas empresas no cenário mundial e na economia brasileira, com o intuito de esclarecer a sua importância na economia.

No cenário mundial, as micro, pequenas e médias empresas representam mais de 98% do total de empresas nos países desenvolvidos. Não obstante, elas empregam cerca de 60% da população (emprego formal) e representam mais de 50% dos referidos países (IFC, 2007 apud SARFATI, 2013). Concomitante a este cenário, nos países menos desenvolvidos, as MPMs representam um pouco mais de 30% da força de trabalho formal e um pouco mais de 10% do PIB de tais países.

Já para a Small Business Administration (apud TEIXEIRA; ANDREASSI, 2013, p.07), as empresas de pequeno porte simbolizam aproximadamente 65% dos novos empregos gerados no mundo, considerando o período entre 1995 e 2012.

A importância dos empresários de pequeno porte vem crescendo nos últimos anos, na visão de Misunaga, Miyatake e Filippin (2012, p.07), a importância das MPEs cresceu no cenário internacional, pois esta atividade passou a ser um dos pilares de sustentação de economias como a do porte do Brasil.

“Estas desigualdades entre as economias mostram a relevância que a atividade empreendedora pode ter no desenvolvimento econômico. Assim, um dos principais desafios que todos os governantes enfrentam é como fomentar a atividade empreendedora” (SARFATI, 2012 apud TEIXEIRA; ANDREASSI, 2013, p.09).

No Brasil, as MPEs representam uma parcela significativa da economia do país. Cerca de 99% das empresas do país, em 2014, foram classificadas como empresas de micro ou pequeno portes (SEBRAE, 2014). Além da representatividade no número de empresas, elas empregam um pouco mais de 50% da mão-de-obra formal do país. Entre o período de 2000 e 2010, as micro e pequenas empresas criaram mais de seis milhões de empregos formais (SEBRAE, apud PEREIRA, 2012, p.17).

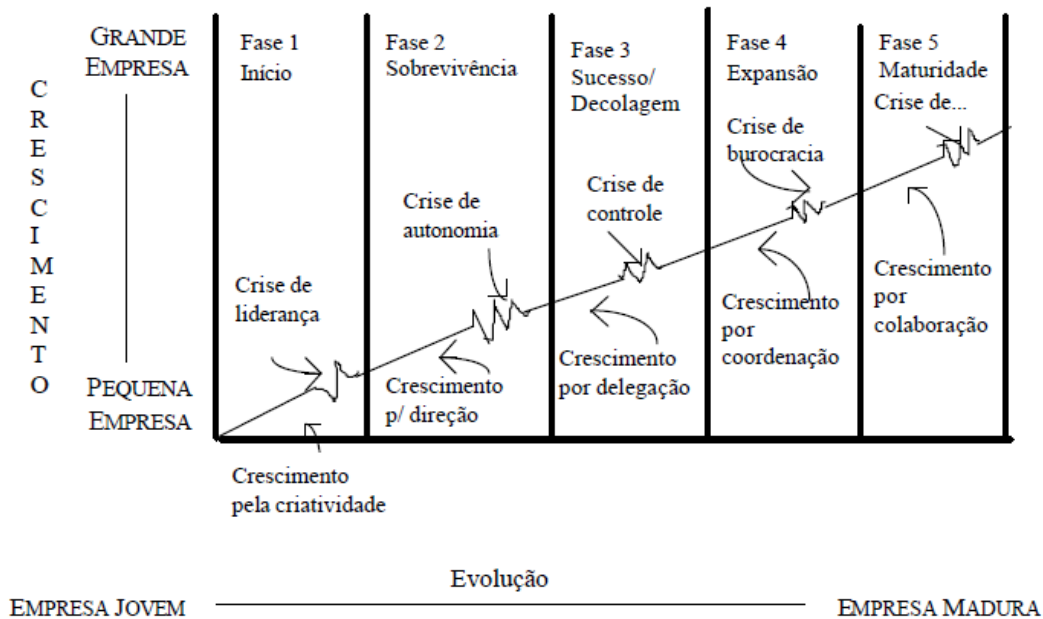
É elementar o conhecimento da relevância que a empresa de pequeno porte exerce na economia, para o embasamento da compreensão do trabalho.

2.2.4 Fases de crescimento e de desenvolvimento empresarial

Para o entendimento das dificuldades que os empreendedores encontram ao desenvolver o seu empreendimento, é necessário pontuar todas as fases pelas quais uma empresa passa, até atingir a sua maturidade.

As empresas se dividem em cinco momentos que, juntando-os, são chamados de fases de crescimento e desenvolvimento empresarial. Em suas observações, Padula (apud RUSSO, 2002) chama tais fases de: início, sobrevivência, sucesso ou decolagem, expansão e maturidade. Abaixo segue uma figura para ilustrá-las.

Figura 2.1 – Fases de crescimento das empresas



Fonte: Greiner, adaptado por Padula (apud RUSSO, 2002, p.30).

As MPEs passam por esses estágios, mas com dificuldades diferentes, ou inclusive crises, mesmo entre empresas parecidas e de estágios similares. Para Santos (2012, p.44), tal diferenciação ocorre devido ao funcionamento da empresa, do desenvolvimento, maturidade empresarial, entre outras características que garantem a singularidade de cada empresa.

Em cada fase, os empreendedores precisam enfrentar as suas dificuldades, até chegarem à maturidade de seu estabelecimento. Em cada uma das referidas fases, acumula-se o aprendizado, que dá suporte para enfrentar a fase seguinte. Segundo Santos (2012, p.44), neste processo se consegue “até mesmo argumentar em qual destas fases as microempresas mais se sentem ameaçadas ou em qual delas a maioria se mantém”.

2.2.4.1 1ª Fase – Início

O início de uma empresa é uma ideia criativa, para Padula:

“Nessa fase, os esforços estão focalizados sobre duas preocupações. A primeira é a criação do produto ou serviço e a identificação do mercado. A segunda preocupação está ligada à obtenção dos recursos financeiros necessários para financiar o novo negócio” (PADULA, apud RUSSO, 2002, p. 31).

É na primeira fase do desenvolvimento empresarial que os empresários estão repletos de ideias, a estrutura ainda é rudimentar e as atividades de produção, administração e comercialização são feitas pelo próprio proprietário (RUSSO, 2002, p.31).

Para Padula (apud SANTOS, 2012), esta fase inicial se constitui em planejar e organizar o empreendimento (por exemplo, a estrutura física e em que área a empresa irá atuar), determinar o volume de recursos físicos (materiais, humanos e financeiros) necessários ao investimento, buscar e captar esses recursos, assim como o auxílio para a definição do mercado de atuação, elaborar um plano de negócios, preparar a documentação para registrar a empresa, organizar atividades administrativo-financeiras básicas iniciais, criar e desenvolver o produto e/ou serviço prestado, identificação do respectivo mercado e a correta concepção e fabricação de produtos e serviços.

Neste momento, durante a primeira fase de crescimento da empresa, há uma crise de liderança, que se assemelha bastante à limitação de recursos humanos, em que o empresário começa a ter vários problemas. Conforme Padula,(apud SANTOS, 2012), os problemas enfrentados são os de transformar a comunicação formal para informal, de recrutar e instalar colaboradores eficientes e com iniciativa, o empresário prover-se de recursos financeiros para a iniciativa, muitas vezes não possui um planejamento estratégico ou operacional, possui uma estrutura informal na qual papéis e responsabilidades não estão definidos e na ausência de sistemas de avaliação e recompensa para os funcionários.

Assim, de modo geral, são essas as características e dificuldades iniciais ao se abrir uma empresa, ou seja, do momento em que o empresário tem a ideia de abrir o próprio negócio até a sua criação de fato.

2.2.4.2 2ª Fase – Sobrevivência

A segunda fase é quando a empresa começa a funcionar, ou seja, quando ela abre as portas. De acordo com Santos (2012), as definições de setores e funções de cada integrante também se aprimoram e ficam mais claras, em decorrência da assimilação de atividades operacionais da fase 1.

“(...) as definições das funções apareceram para tornar explícitas as autoridades e responsabilidades operacionais de cada responsável de área. A

implantação de sistemas de gerenciamento e de produção nesse momento torna-se indispensável” (PADULA apud RUSSO, p. 32).

Padula (apud SANTOS, 2012) também pontua as principais características da segunda fase, que se constituem na conquista e ocupação de espaço no mercado, na realização de atividades operacionais diárias (testes e avaliações de produtos/serviços ou processos de fabricação em busca de um conceito de qualidade) e na busca de estabilidade financeira e de mercado a fim de cobrir todos os gastos e custos, e poder vislumbrar o futuro crescimento. Ademais, para o autor, também são características dessa fase o dono ou o empreendedor tender a cuidar de todos os assuntos da empresa, especialmente os de ordem financeira, além de a empresa definir a estrutura funcional e organizar as atividades como tal (separação das funções de produção com as de comercialização) e definir funções com o objetivo de tornar explícitas as delegações de autoridades e responsabilidades operacionais. Importante ressaltar que o autor cita que é nessa fase que ocorre a implantação de sistemas de contabilidade e de procedimento de produção, assim como ocorre a utilização de sistema de controle de gestão geralmente orçamentário (controle financeiro da empresa, fluxo de caixa), para que sejam tomadas as decisões.

Quanto às dificuldades, é nessa fase que existe a crise de autonomia, a qual se caracteriza, na concepção de Padula (apud Souza, 2012), pelo fato de os sistemas de gestão implementados tornarem-se aos poucos inadequados, já que a empresa fica cada vez mais complexa. Dessa forma, iniciam as reclamações das pessoas com o propósito de obterem maior autonomia, pois tudo ainda passa pelo dono da empresa, o que pode emperrar algumas ações dentro dela, porém algumas pessoas ainda não se encontram preparadas para tal delegação de autoridade, sendo necessário o provisionamento dos recursos financeiros, materiais e humanos; o que, por sua vez, se constitui em outra dificuldade. Além disso, começa a existir a necessidade de recompensa através da melhoria dos salários por mérito.

2.2.4.3 3ª Fase - Decolagem / Sucesso

Neste momento, a empresa já está obtendo lucros consideráveis, e o empresário tem uma importante decisão: manter a empresa como está e manter o lucro na mesma magnitude ou tentar expandir e abocanhar uma nova fatia do mercado.

Para Padula, “neste estágio, a empresa já dispõe de um sistema administrativo implantado, e seu sistema operacional lhe garante um bom nível de rentabilidade” (PADULA, apud RUSSO, 2002, p. 32).

Caso o empresário tenha o interesse de expandir o negócio, ele deve se preocupar em descentralizar o seu negócio. Padula (apud SANTOS, 2012) diz que este é o momento em que se deve delegar poderes e funções para outras pessoas na empresa. Esta delegação trará, além do suporte para o crescimento da empresa, uma boa oportunidade de formar e motivar o corpo gerencial intermediário.

Caso a empresa opte pela expansão, ela enfrenta dois problemas: a captação de recursos, geralmente externa, para financiar este crescimento, já que dificilmente haverá tal recurso em caixa. A segunda é onde deverá ser aplicado o referido capital para que dê o suporte necessário e produza o crescimento almejado.

As principais características que definem a terceira fase são diferenciadas pela decisão que o empreendedor irá tomar. Caso decida manter o empreendimento no mesmo patamar, de acordo com Padula (apud SANTOS, 2012), deverá realizar esforços a fim de atingir as vendas planejadas no primeiro estágio, fazer com que a capacidade produtiva instalada seja toda ocupada com o volume de vendas, realizar esforços para a definição das responsabilidades e papéis dos funcionários da empresa e delegar certas responsabilidades.

Dessa forma, com a delegação, o dono passa a ter mais tempo para atividades mais estratégicas (políticas, objetivos e orçamentos). Além disso, deverá implantar sistemas de controle de gestão por centro de lucro, desenvolver sistemas através de relatórios periódicos (provenientes das diferentes gerências).

Aqui, nesse ponto de desenvolvimento da empresa, identifica-se uma crise de controle, na qual poderão surgir tensões e conflitos na tomada de decisão ou na repartição de tarefas, autoridades e responsabilidades. Dessa maneira, o empreendedor deverá elaborar um novo planejamento, desta vez, mais minucioso do que aquele realizado na fase inicial e dedicando especial atenção à previsão de recursos para o crescimento. Outra dificuldade encontrada nessa etapa está em desenvolver a forma de recompensa individual, em estabelecer estratégias de crescimento voltadas à atuação externa, principalmente a fim de aumentar a competitividade, diversificação de produtos ou serviços e expansão de mercados e em reestruturar sua organização de maneira que comporte o crescimento.

Padula (apud SOUZA, 2012) sinaliza que as MPEs passam por uma crise de controle, já que, quando a empresa possui o controle de todas as atividades operacionais, ela pode se encontrar ameaçada.

2.2.4.4 4ª Fase – Expansão

Esta fase tem duas características que se sobressaem perante as outras: a necessidade de recursos, para financiar a expansão e a coordenação das atividades com o intuito de garantir o controle e organizacionalidade da empresa. Conforme Padula (apud RUSSO, 2002, p.33):

“É fase do crescimento pela coordenação. Os maiores problemas encontrados nesta fase são a obtenção dos recursos necessários para financiar o crescimento desejado e a coordenação das atividades para assegurar a unidade organizacional.”

Com o crescimento da empresa, as atividades ficam mais complexas, havendo a necessidade de, cada vez mais, um sistema informatizado que abranja o tamanho da empresa e também o aumento no volume de papéis que ela produz (SANTOS, 2012, p.48). Neste momento, a empresa se torna grande e complexa demais para os sistemas rígidos, e que necessitam de controles formais.

De acordo com (PADULA, apud SANTOS, 2012), as características da fase de expansão empresarial englobam a reorganização profunda da estrutura inicial, implementação das estratégias definidas na etapa de crescimento e atualização constante (em termos de tecnologia, mercados, produtos ou serviços, entre outros) com vistas à manutenção da empresa no mercado. Deve haver uma redefinição do futuro da empresa mediante o estabelecimento de novas políticas e objetivos, planejamento formal e participativo, e organização de linhas de produtos. Do mesmo modo, é preciso que a empresa ofereça suporte capaz de contribuir para a introdução de novos produtos e serviços a fim de estabelecer crescimento no volume de vendas e integração da cadeia produtiva. Assim, deve implantar procedimentos de controle de gestão mais abrangentes, contratar especialistas para compor o *staff*² para a alta administração e criar organismos de coordenação.

Nesta fase de expansão, portanto, há a crise de burocracia, que se caracteriza pelo seu excesso. Papeladas se proliferam e procedimentos assumem maior importância do que a solução dos problemas, diminuindo as possibilidades de inovação. Outras dificuldades enfrentadas, para Padula (SANTOS, 2012), estão na existência de uma estrutura descentralizada, porém controlada, e a participação nos lucros que isso demanda.

²A tradução de “*Staff*” é “pessoal”, no caso compor o grupo de funcionários

Nesta fase, as MPEs têm grande dificuldade, sobretudo se a sua expansão for por intermédio de capital externo (PADULA, apud SANTOS, p. 44).

2.2.4.5 5ª Fase – Maturidade

A quinta fase ou fase da maturidade ocorre quando a empresa está consolidada e pode ser considerada uma grande empresa. Diz Padula (apud RUSSO, 2002):

“Finalmente a empresa atingiu um estágio de grande empresa e dispõe de uma quantidade considerável de recursos humanos, financeiros, físicos e de mercado. Ela dispõe, também, de um sistema administrativo que lhe assegura o domínio de seu crescimento” (PADULA, apud RUSSO, 2002, p. 33).

Os grandes problemas encontrados nesta fase abrangem a consolidação dos resultados atingidos e seus controles, bem como a criação de mecanismos para evitar a perda do espírito empreendedor (RUSSO, 2002, p.33-34). A maturidade organizacional faz com que a prioridade se volte para a colaboração interpessoal, juntamente com um esforço para superar a crise burocrática instalada no setor passado, ou seja, na fase de expansão.

Assim, as características que competem a esta fase, marcada pela maturidade empresarial, segundo Padula (apud SANTOS, 2012), envolvem o desenvolvimento de uma administração colaborativa (participação de todos os gerentes nas decisões da empresa), de sistemas formais de escuta e avaliação, aquisição de tranquilidade relativa (sem a perda do espírito empreendedor) e replanejamento ordenado do futuro. Como essa fase se constitui em um estágio para grandes empresas e elas possuem nesse momento quantidade considerável de recursos humanos, financeiros, técnicos, físicos e mercadológicos, há a necessidade de desenvolvimento de mecanismos que facilitem a colaboração interpessoal para superar a crise burocrática, como a autodisciplina no lugar de controles formais, além de se capacitar para manter a inovação em todos os aspectos.

De modo geral, as mencionadas cinco fases são as etapas de uma empresa, desde a sua criação até a sua maturidade. Percebe-se que, com o desmembramento das fases que uma empresa percorre, pode-se ter uma ideia clara de onde as MPEs possuem maior dificuldade, ou seja, nas fases 3 e 4, em que o problema inicial, falta de recursos financeiros, existe mais fortemente, obrigando-as a procurar financiamentos externos, e acaba criando uma dependência desse capital (externo).

Portanto, o desmembramento em fases é fundamental para a clareza do presente trabalho, pois, além de identificar problemas pontuais por que passam as empresas, evidenciam problemas exclusivos de determinadas fases, para os quais o empreendedor deve estar atento.

3 OS OBSTÁCULOS À CRIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA MICRO E PEQUENA EMPRESA NO BRASIL

Este capítulo mostra a dificuldade de ser um micro e pequeno empreendedor no Brasil, assim como o que os autores apontam como os principais obstáculos encontrados pelas empresas.

Dessa maneira, é importante ressaltar o índice de mortalidade das MPEs no Brasil. O Quadro 3.1 aponta que, no primeiro ano de vida, a taxa de mortalidade é de 16,32%, ou seja, de cada 100 empresas que abrem, aproximadamente 16 fecham as suas portas (IBPT, 2013). Quando analisado após cinco anos, o mesmo índice chega a 44,95%, mostrando que é elevada a mortalidade das empresas desse porte no Brasil.

Quadro 3.1 – Mortalidade das micro e pequenas empresas por tempo de funcionamento, Brasil, 2013.

Mortalidade das micro e pequenas empresas		
Tempo de vida (anos)	Frequência (%)	Frequência Acumulada (%)
0 e 1	16,32	16,32
1 e 2	9,84	26,16
2 e 3	7,98	34,14
3 e 4	6,02	40,16
4 e 5	4,79	44,95

Fonte: Adaptado pelo autor (IBPT, 2013).

3.1 CONDIÇÕES PARA A PERMANÊNCIA NO MERCADO

Para uma empresa permanecer no mercado, é fundamental que ela tenha a disponibilidade de produzir o suficiente para abastecer a sua demanda. Tal demanda, por sua vez, é imprescindível, pois de nada adianta possuir um produto que não tenha um mercado para consumi-lo.

Sendo assim, o papel básico de um novo empreendedor é encontrar um produto que tenha uma demanda. No entanto, com exceção dos produtos novos e inéditos, cujas patentes são fortes e que o mercado está disposto a pagar mais caro para adquiri-lo, “praticamente tudo já existe no mercado ou similar.” (SANTOS, 2012, p.37.) Assim, a novidade é imprescindível para que uma empresa tenha uma vantagem comparativa perante as demais em seu mercado.

O autor admite que a imagem divulgada pela empresa também é importante por diferenciá-la das demais, visto que até mesmo um produto novo possui um tempo de maturação e um dia passará a ser mais um.

Por outro lado, todo empreendimento, antes de ser aberto, deve fazer uma mensuração entre sua capacidade produtiva, custos e despesas. Segundo Penrose (2003 apud SANTOS, 2012), o não crescimento de uma empresa não necessariamente acontece pela falta de demanda, mas pela limitação de recursos. Esses recursos podem ser divididos em tecnológicos, humanos, administrativos, e principalmente, financeiros.

Para Santos (2012, p.38), os recursos tecnológicos são caracterizados pelos procedimentos e técnicas que os produtos ou serviços são executados, podendo ou não ser distintos de seus concorrentes.

Já os recursos humanos significam o quão qualificada e preparada a mão-de-obra se encontra na empresa. Este recurso está diretamente ligado ao fato de a mão-de-obra ser especializada / qualificada na área em que atua, criando uma vantagem competitiva frente às demais empresas (SANTOS, 2012).

Os recursos administrativos se referem à capacidade que a administração possui em aperfeiçoar os seus recursos humanos e tecnológicos com a finalidade de se explorar as qualidades e habilidades de cada pessoa. Tal aperfeiçoamento deve ocorrer para que se use da melhor forma possível os recursos da empresa, utilizando a tecnologia que ela possui (SANTOS, 2012)..

Os recursos financeiros são os responsáveis pelas condições financeiras que podem ou não incrementar os demais recursos (SANTOS, 2012)..

No tocante à micro e pequena empresa, como evidencia Santos (2012), um fator marcante é a falta de recursos financeiros. Essa escassez limita os demais recursos, facilitando a entrada de outras empresas no setor, uma vez que é mais difícil a criação de um diferencial perante elas, relacionado aos recursos administrativos, humanos e tecnológicos. Assim, Santos (2012, p.38) diz que “isso aumenta a concorrência e, possivelmente, passa a ser um dos fatores que proporciona a taxa de mortalidade destas empresas”.

Desse modo, a falta de capacidade de criar as barreiras de entrada, e de recursos essenciais, faz com que a fatalidade das MPEs aumente. A limitação do recurso empresarial, juntamente com as incertezas e os riscos que acompanham as empresas desse porte, faz com que haja um limite à expansão das MPEs e são fatores que contribuem para o insucesso delas no mercado. Há também a falta de recursos tecnológicos, visto que eles estão diretamente

ligados ao montante investido, ocasionando uma falta de economia de escala e perdendo, assim, a competitividade.

Para Penrose (2003 apud SANTOS, 2012), “se a empresa possui recursos para diversificar, maior a sua probabilidade de inovar. Inovação de processos, produtos e técnicas de comercialização”.

Assim sendo, diversificação acaba sendo tão importante quanto a concorrência. Dessa forma, as MPEs devem conhecer os gostos e as necessidades de seus clientes para se adequar a esse cenário. Elas sempre devem procurar informações que façam melhorar os seus serviços e produtos.

Além disso, Colossi e Duarte (2000 apud MISUNAGA; MIYATAKE; FILIPIN, 2012) sugerem que o sucesso e o fracasso de uma MPE estão diretamente associados à economia nacional, ou seja, ao cenário atual do país no qual ela se encontra. O mencionado cenário determina muitas variáveis, as quais fornecem as diretrizes da manutenção e crescimento da capacidade produtiva do país.

Assim, muitos fatores contribuem para a permanência de uma MPE no mercado: demanda para o produto comercializado, inovação, recursos (humanos, financeiros, administrativos, tecnológicos) e uma boa imagem. Na opinião de Penrose (2003 apud SANTOS, 2012), a continuidade das firmas é uma questão de confiança, adaptabilidade e inovação.

3.2 GERENCIAMENTO

Os principais fatores que levam ao fracasso das empresas de pequeno porte, de acordo com Degen (VIAPIANA, 2001, p.09-10), são a falta de habilidade administrativa, financeira, mercadológica ou tecnológica dos empreendedores. O autor salienta que muitos dos empreendimentos não teriam fracassado se os empreendedores tivessem tomado o devido cuidado necessário ao planejar a empresa e o fluxo de caixa.

Um dos motivos que levam esta falta de preparo é a o alto índice de gestão informal. Conforme Leoni (apud PEREIRA, 2012, p.30), a congruência do patrimônio pessoal e empresarial acaba dificultando a avaliação de desempenho dos integrantes da empresa, na formulação de estratégias e no detalhamento da análise financeira. Há também o alto grau de

centralização na figura do empreendedor que torna a empresa “dependente, engessada e sem possibilidade de uma gestão autônoma” (LEONI, apud PEREIRA, 2012, p. 30).

Uma empresa que possua um número significativo de funcionários com laços familiares também tem dificuldade na racionalização dos cargos, salários e responsabilidades, o que pode prejudicar a sua liderança. Além disso, a baixa qualidade gerencial que uma MPE está sujeita a suportar, caso a pessoa que gere seja o proprietário ou parente do proprietário, e não a pessoa mais apta para a função (LEONI, apud PEREIRA, 2012).

“Essa falta de qualidade se reflete na ausência de informações sobre processos, controles; desconhecimento do mercado e incapacidade de construção de uma estratégia competitiva e dificuldade de tomada de decisões com avaliação de riscos. Outras dificuldades também podem ser incluídas neste item como contratação simplista de mão-de-obra, processo de terceirização pobre e desenvolvimento de inovações tecnológicas problemáticas” (LEONI, apud PEREIRA, 2012, p. 30).

Para Fonseca (apud, PEREIRA, 2012, p.32), o micro e pequeno empresário despreparado age de forma individualista, pois geralmente a pessoa física é a mesma que a pessoa jurídica, acaba não considerando a possibilidade de gerenciar buscando auxílio e compartilhando informações com os funcionários. Esta postura prejudica o desenvolvimento da empresa.

Guerra e Teixeira (2010, p.137) afirmam que um dos problemas vivenciados pelos empresários que são seus gerentes é a incapacidade de se preocupar com os termos estratégicos da empresa, já que possuem muitas atribuições dentro da empresa e acabam sendo um “faz de tudo”. Longenecker, Moore e Pet (apud SANTOS, 2012, p.40) também atestam que o microempresário está sempre envolvido em suas rotinas operacionais, como na compra e venda, negociações com fornecedores e compradores, etc., o que ocupa um tempo precioso, em que se encaixariam as estratégias a longo prazo, visto que o sucesso de um empresário está diretamente vinculado à capacidade de interpretar o ambiente em que atua.

Já que suas estruturas são frágeis e de menor capacidade de avaliação/ resistência para os riscos mal calculados, os empresários são avessos ao risco. Para Souza (apud PEREIRA, 2012), esta aversão acaba caracterizando uma grande desvantagem para a permanência das MPEs no mercado.

Existem vários fatores que elevam a mortalidade das MPEs. Bonacim (MISUNAGA; MIYATAKE; FILIPPIN, 2012, p.12) levanta três fatores:

“(…) as características pessoais do empreendedor, questões relacionadas ao planejamento estratégico e financeiro do empreendimento, e o processo de

aprendizagem e incubação no que diz respeito ao apoio ao desenvolvimento do novo empreendimento.”

Já para Guruvitz (apud VIAPIANA, 2001), as empresas incompetentes normalmente fracassam, no entanto, empresas competentes fracassam também, pois, se o empreendedor fizer 100% certo, pode apresentar um resultado 100% errado. Dessa forma, nem sempre o que o “manual” recomenda é o correto para determinadas situações. Tal sapiência cabe ao empresário no momento em que lhe é exigido.

Ratificando a ideia de que o bom gerenciamento é fundamental para o sucesso ou fracasso de qualquer empreendimento, Pereira e Santos (apud VIAPIANA, 2001) destacam dois aspectos que determinam se a empresa terá ou não sucesso: o nível de gerenciamento e a falta de experiência empresarial anterior.

Neste tópico, foram abordados os problemas que um gerenciamento mal feito pode gerar nas empresas, em especial as de pequeno porte, bem como a sua importância para o futuro de qualquer empreendimento.

3.3 CRÉDITO

Uma pequena empresa possui várias dificuldades, uma delas é a falta de recursos financeiros, (subseção 3.1). A referida escassez acaba obrigando o empresário a procurar recursos em outros lugares, e o sucesso desta captação está relacionado com o crédito que a empresa possui. Além da captação, o crédito é fundamental para o empreendedor barganhar com os seus fornecedores e bancos condições que lhe favoreçam.

Segundo Silva (2013), o crédito (ou a falta dele) pode influenciar diretamente na atuação da MPE em seu segmento. Para Dandridge e Sewall (apud SILVA, 2013, p. 59), fatores externos à organização, como o acesso ao crédito ou atos regulatórios, acabam tendo uma posição de destaque no cotidiano das empresas que os autores pesquisaram.

Assim como o gerenciamento (subseção 3.2), a ligação entre a pessoa física e a jurídica é muito forte quando se trata dos micro e pequenos empresários. De acordo com Madi e Gonçalves (2012, p.29), os empreendedores (de pequeno porte) acabam fazendo um financiamento ou um adiantamento para pagar despesas operacionais e financeiras da empresa. Tal relação entre proprietário e empresa acaba revelando limites para a expansão das

empresas de pequeno porte. Os autores ainda enfatizam que as empresas deste porte que têm acesso ao crédito possuem uma vantagem competitiva perante as demais empresas.

Para Cacciamali (apud MADI; GONÇALVES, 2012, p. 29), as mudanças técnico-organizacionais do nosso contexto contemporâneo interagem com a capacitação do proprietário, o potencial de acumulação e o acesso ao financiamento. Tal posição de destaque que possui o crédito acaba virando uma condicionante nas definições das estratégias de sobrevivência e expansão das MPEs.

No Brasil, o cenário ao crédito das MPEs vem mudando ano após ano. Madi e Gonçalves (2012) dizem que houve uma expansão de crédito e políticas focalizadas que contribuíram para a expansão da demanda agregada entre 2002-2009. Os autores seguem ratificando que esta nova conjuntura possibilita o crescimento e diversificação das MPEs.

Conforme o SEBRAE (2011), há uma tendência de crescimento da sobrevivência das MPEs a partir da segunda metade da década de 2000. Neste novo cenário, o risco em se investir é menor, aumentando a liberação de crédito para as empresas menores. Madi e Gonçalves (2012, p.29) ressaltam que as condições de acesso ao crédito que as MPEs possuem podem ser medidas pelos agentes financeiros que o viabilizam.

Os bancos públicos estão muito presentes no acesso deste crédito às MPEs, já que acabam sendo utilizados para estratégias setoriais de governos ou como manobra para superar crises financeiras. Durante o período de 2007/2008, os bancos públicos elevaram o seus investimentos para garantir o crédito do micro e pequeno empresário, pois o mercado passava por uma crise de liquidez (MADI; GONÇALVES, 2012, p.31).

Dessa forma, num momento de expansão, o crédito é fundamental para a captação de recursos externos, visto que as MPEs são obrigadas, pois os seus recursos financeiros são escassos, causando uma dependência do capital externo (subseção 2.2.4.).

Neste tópico, pode-se concluir que o crédito é essencial para empresas de qualquer porte, em especial ao micro e pequeno empresário, uma vez que ele é um fator imprescindível para a sobrevivência num período de crise, e necessário para a sua expansão.

3.4 MICROEMPRESAS X EMPRESAS

As MPEs estão sempre competindo, seja contra empresas maiores, onde elas apresentam algumas desvantagens, como a falta de economia de escala (assunto abordado por

Marshall e Steindl no capítulo 2), ou entre elas mesmas. Este tópico tem como objetivo comentar a relação entre as MPEs e as demais empresas.

A ausência de uma economia de escala reflete diretamente na competitividade com as empresas de maior porte, obrigando as MPEs a participarem de outros mercados. Segundo Marx (1985, apud MELCHERT, 2007, p.23), elas ocupariam os segmentos produtivos que as MGEs (Médias e Grandes Empresas) se apoderam de maneira esporádica ou incompleta. Guerra e Teixeira (2010) afirmam que as empresas de menor porte atuam como complementaridade ou subordinação à grande empresa.

Porém, numa situação de oligopólio competitivo, as MPEs convivem bem com as empresas líderes no mercado (GUERRA; TEIXEIRA, 2010, p.137). Para o autor, as empresas de menor porte ocupam uma pequena parte do mercado, onde o custo para suplantá-las seria muito caro para as empresas líderes.

Há outros fatores ligados à falta de competitividade das MPEs perante as empresas de maior porte, como a falta de capital humano. As empresas desse porte possuem poucos funcionários ou até nenhum. Conforme Gramigna (apud SANTOS, 2012, p. 41), a corrida pela globalização exige que as atenções estejam voltadas para o capital intelectual, e que a riqueza das empresas estaria na disponibilidade de conhecimento, habilidade e atitude das pessoas. Tal capacidade do funcionário acaba gerando uma vantagem competitiva entre as empresas.

Existem maneiras de diminuir a desvantagem frente às MGEs, para Campos e Paula (2006), as micro e pequenas empresas conseguem diminuir as suas desvantagens das empresas maiores se elas participarem de conglomerados produtivos (subseção 2.1.7), para os autores, o fato de elas estarem inseridas neste meio, aumenta a eficiência, pois se tornam mais flexíveis e com resposta mais rápida aos problemas do cotidiano. Além disso, por estarem próximas, possuem a possibilidade de efetuar ações conjuntas.

Contudo, o cenário muda quando as MPEs se confrontam com elas mesmas. Por não conseguirem atuar em qualquer mercado (apenas naqueles em que as empresas maiores não têm interesse ou não o dominam completamente), a concorrência entre elas é acirrada, e, em muitos casos, se aplica o livre mercado.

Um dos aspectos que agravam o índice de mortalidade das micro e pequenas empresas é por elas estarem sozinhas. Um dos principais motivos que levam uma empresa ao fracasso é o isolamento externo, ou solidão empresarial. “O que acontece é que a mesma independência crônica que, a princípio, atrai para essa carreira é um estorvo ao sucesso.” (SCHELL, apud VIAPIANA, 2001, p.09). Os erros que são cometidos são os mesmos que

seus antecessores vêm cometendo há anos. Ou seja, seguir sozinho acaba sendo um desperdício, sendo prudente aproveitar a experiência de outras pessoas.

Explicando este cenário competitivo no qual os micro e pequenos empresários se encontram, o SEBRAE (apud PEREIRA, 2012, p.31) explana alguns problemas que ocorrem no cotidiano do empresário:

- a) Isolamento externo: não tem conexão com as outras empresas de seu ramo;
- b) Isolamento interno: dentro de sua empresa, não tem com quem discorrer sobre os problemas encontrados em seu cotidiano;
- c) Desconhecimento de soluções: pela falta de experiência, não consegue apresentar soluções adequadas para os problemas diários;
- d) Desconfiança em auxílio externo: não acredita que seja possível que haja um auxílio externo, possuindo o receio de ser “enrolado”;
- e) Visão dos concorrentes como inimigos: as empresas concorrentes são inimigas, sendo assim, não tem a possibilidade de diálogo entre elas;
- f) Apoio de cima para baixo: as entidades ofertam produtos, algumas vezes de boa qualidade, mas que os empreendedores não os consideram necessários.

Dos pontos acima comentados, todos poderiam ser resolvidos ou resolvidos parcialmente caso as empresas de micro e pequeno porte cooperassem, em torno de objetivos comuns, como é o caso das Associações de Micro e Pequenas Empresas (AMPES), e suas respectivas federações e a sua confederação, ou até mesmo por intermédio de arranjos produtivos, eventualmente incentivados por governos. Abaixo estão elencados, segundo nossa compreensão com base em conceitos neo-schumpeterianos, os benefícios prováveis aos micro e pequenos empresários como fruto das atividades cooperativas, com relação aos problemas identificados pelo SEBRAE.

- a) Isolamento externo: com as empresas atuando em sintonia, o empresário passaria a ter acesso a outras empresas do ramo;
- b) Isolamento interno: a associação faria o papel do “parceiro” para discorrer sobre os problemas do cotidiano;
- c) Desconhecimento de Soluções: as dificuldades são cíclicas, e todas as empresas passam por situações semelhantes, principalmente as que atuam no mesmo

setor e possuem o mesmo porte. Com a proximidade das empresas, o empresário passaria a conhecer os problemas que estariam por vir, e as suas soluções;

d) Desconfiança em auxílio externo: passaria a obter os benefícios dos auxílios externos, pois o medo de ser “enrolado” seria desmistificado;

e) Visão dos concorrentes como inimigos: com a proximidade, os “inimigos” poderiam passar a ser apenas “concorrentes”, ou e até mesmo parceiros;

f) Apoio de cima para baixo: passaria a ter acesso à capacidade dos produtos oferecidos pelas entidades.

Muitos problemas são resolvidos com a proximidade entre as empresas, mas nem todos. Santos (2012, p.54) salienta que nenhum empresário abre o seu negócio com o intuito de fechar as portas, pelo contrário, ele busca o crescimento, seja ele pelo lucro ou pelo número de funcionários. Entretanto, nem sempre a trajetória sai conforme o esperado, e as empresas acabam fechando suas portas precocemente. Essas empresas não conseguem continuar o seu funcionamento por estarem em um mercado desfavorável, outras pelo simples fato de o empresário acabar se acomodando e não buscar um crescimento. Há também o empresário que não sente a necessidade de se aprimorar, seja por treinamentos ou cursos de seu ramo de atividade,

“(…) mantendo ou mesmo adaptando a sua empresa somente na medida em que sentirem forçados a se adaptarem, ou seja, realizar a mudança somente depois que muitas outras empresas concorrentes já mudaram. Trata-se, neste último caso, de empresários que tendem a tomar decisões reativas, ou seja, apenas realizam depois que seus concorrentes no mercado já mudaram.”(SANTOS, 2012, p.54)

Este atraso pode inviabilizar a empresa, pois ela acaba se atualizando sempre após as outras empresas do seu setor, e torna o empreendimento defasado.

Para se manter na dianteira, é fundamental que a empresa invista em tecnologia. Alvim (1998, p.30-32) afirma que, cada vez mais, a sobrevivência de uma empresa está pautada na tecnologia que produz, aprende e/ou assimila. O autor ainda acrescenta que as empresas de pequeno porte podem se aproveitar do referido panorama, pois, apesar de frágeis, elas possuem a capacidade de agir “mais rapidamente neste novo contexto de mudanças constantes”.

Neste tópico, fica evidente o fato de que, caso o micro e pequeno empresário e sua empresa estejam isolados, dificulta o seu desenvolvimento e a sua sobrevivência. Ademais,

este tópico evidência a vantagem que as MGEs apresentam perante as MPEs, pois possuem uma economia de escala bem maior.

3.5 OUTRAS DIFICULDADES

São inúmeras as dificuldades encontradas pelos empresários, em especial os empresários de pequeno porte. Este tópico tem como objetivo juntar algumas dificuldades que não foram citadas até então.

O gênero entra como um dos pontos a serem discutidos. Há um contraponto no que diz respeito à influência do gênero do empresário quanto ao sucesso/ fracasso da empresa. Autores como Kalleberg, Leicht, Tigges e Green (apud SILVA, 2012, p.60) afirmam que o gênero não influencia no desfecho da empresa, no entanto Loscocco, Leich, Monahan, Shah e Mattare (apud SILVA, 2012, p.60) contrapõem os autores, dizendo que as mulheres geralmente se encontram em setores mais concorridos e possuem estruturas menores, e isso acaba culminando em um resultado financeiro inferior.

Outro fator que influencia no resultado da empresa é o perfil do empreendedor. Características pessoais como idade, relacionamentos, interesse em aperfeiçoamento, conhecimento sobre o mercado de atuação e sobre o produto que trabalha e o interesse em inovação que o empresário possui têm um papel importante no desfecho da empresa. (SILVA 2012).

Há um elemento que deve ser mencionado, a burocracia que as empresas brasileiras possuem ao abrir um negócio é muito grande. Em 2002, o GEM publicou um relatório no qual, dos 58 países analisados, o Brasil ficou em último lugar em termos de leis e regulamentos para se começar um negócio (GEM 2008, apud BONACIM; CUNHA; CORRÊA, 2009) e o 40º em abrir um novo negócio.

Dessa forma, para Ucbasaran, Westhead e Wright (2006 apud BONACIM; CUNHA; CORRÊA, 2009), ter um empreendimento que não deu certo não é de todo mal. Um empresário que foi mal sucedido em um empreendimento adquire conhecimento e experiências que podem ser fundamentais para que o seu novo negócio (caso ele decida continuar a ser empresário) dê certo.

Portanto, foi possível elencar vários fatores que as MPEs encontram no seu dia a dia, mostrando como a vida de um micro e pequeno empresário pode ser difícil. Os principais

fatos discorridos neste capítulo são: os empresários não deveriam trabalhar isolados de outros da sua classe; de preferência, o empresário, ao abrir a sua empresa, deveria visar algum arranjo produtivo local; a capacidade do empresário de gerenciar influencia diretamente no sucesso/fracasso da empresa; o crédito é uma engrenagem importante na alavancagem/sobrevivência de uma empresa; uma empresa deve sempre buscar estar na ponta tecnológica do seu ramo de atividade; países referências nas MPEs as levam a buscarem a inovação através de incentivos públicos, como a criação de incubadoras tecnológicas.

4 PANORAMA DO BRASIL NO CENÁRIO INTERNACIONAL

Neste capítulo será levantado o perfil dos empreendedores e dos empreendimentos do Brasil, comparando-o com alguns países, em especial ao Chile, por se tratar de um país onde as micro e pequenas empresas estão passando por um processo semelhante, focados em diminuir as barreiras para as atividades das empreendedoras de menor porte (SARFATI, 2013, p. 26.). Por fim, será efetuada uma análise da visão dos empreendedores a respeito de órgãos de apoio às empresas, como o Sebrae, e onde deverá ser investido para incentivar os empreendedores no país segundo especialistas.

As análises do presente capítulo foram feitas com base no material fornecido pelo GEM (Global Entrepreneurship Monitor), com seu início em 1999 em parceria com a London Business School e a Badson College. No total, o referido órgão já conta com quase 100 países associados, 75% da população global e 89% do PIB mundial (GEM, 2013).

Os dados recolhidos do GEM são de empresas de todos os portes. No entanto, como a grande maioria das empresas é de micro e pequeno porte, cerca de 99% no Brasil (GEM, 2012), e nos países desenvolvidos, as MPMEs representam cerca de 98% das empresas (SARFATI, 2013, p.26.), a utilização dos dados do GEM, como análise das micro e pequenas empresas, é válida para as empresas de menor porte.

4.1 DIFICULDADES ENCONTRADAS PELOS MICRO E PEQUENOS EMPREENDEDORES EM OUTROS PAÍSES

Em diferentes países, diferentes políticas são adotadas na manutenção, sobrevivência e desenvolvimento das MPEs. Este tópico tem como finalidade dissertar sobre as diferenças encontradas acerca da realidade das MPEs em outros países, antes de iniciar a análise do GEM.

Dentro dos países membros da Organização para a Cooperação de Desenvolvimento Econômico (OCDE), as MPEs são responsáveis por aproximadamente 60% a 70% dos empregos, e países como Itália e Japão se destacam neste grupo (OCDE 2006, apud GARCIA, 2007).

Mesmo que a OCDE seja composta por países desenvolvidos, as MPEs deles passam pelos mesmos problemas que as do Brasil:

(...) tais como elevadas taxas de juros no acesso às linhas de financiamento, elevada variabilidade nos rendimentos e, principalmente, obstáculos ligados às questões de regulação (referentes às novas tecnologias, acesso à informação etc.) (OCDE, apud GARCIA, 2007, p. 142).

Já na opinião de Leoni (1999 apud PEREIRA, 2012, p.31), o cenário das MPEs é diferente nos países desenvolvidos contra os demais. Para ele, mesmo que as empresas do Brasil e de outras nações tenham uma gestão informal e baixa qualidade gerencial, nos países desenvolvidos as empresas gozam de financiamentos e créditos sem restrições apertadas. Tal falta de recursos faz com que as MPEs brasileiras sonquem impostos e tributos com mais frequência.

Dessa forma, Dana (apud SILVA, p.60.) afirma que uma política pública voltada às MPEs nem sempre surte o mesmo efeito em países distintos, sendo assim fundamental a análise do ambiente empresarial e as particularidades de cada nação. Ratificando esta afirmação, Luk (apud SILVA, p.60.) diz que, conforme a sua pesquisa, o sucesso das MPEs, em Hong Kong, se deve principalmente ao fator China, onde tal realidade só pode ser identificada se for analisada a realidade local vivenciada pelas empresas pesquisadas pelo autor.

Apesar das particularidades de cada nação, os países integrantes da OCDE, com o intuito de minimizar a mortalidade das suas empresas, desenvolveram um sistema nacional de inovação, que seriam incubadoras tecnológicas, promovidas por governos locais ou regionais para o desenvolvimento direto ou indireto das empresas de menor porte (SILVA, 2007).

“Constata-se, portanto, que, independentemente de o país ser ou não desenvolvido, as MPEs apresentam uma importante contribuição tanto no processo de inovação quanto na geração de emprego e renda e, conseqüentemente, no desenvolvimento econômico desses países. Desta maneira, inúmeros países, ricos ou não, procuram elaborar e implementar ações e programas que visem a apoiar o processo de inovação em MPEs, reforçando a argumentação de Schumpeter sobre a importância do processo de inovação para o desenvolvimento das economias.” (OCDE, apud SILVA, p.142)

Dessa maneira, a maioria dos integrantes da OCDE disponibilizam programas de apoio às MPEs, chegando a 25% dos gastos públicos (OCDE 2006, apud GARCIA, 2007, p.141). Na maioria das vezes, esses gastos têm como objetivo o suporte às empresas, em particular na compra de equipamentos, P&D e serviços de consultoria. Tais programas têm como objetivo o processo de difusão tecnológica entre as empresas de menor porte.

Cada país tem a sua característica, e seu método de fomentação das MPEs, neste tópico ficou evidente a importância da micro e pequena empresa nos países desenvolvidos,

sobretudo os que integram a OCDE. Também assinalou a importância dos esforços dos Estados, independente do país, para criar condições às empresas para participarem de processos inovativos nos quais o país se encontra.

4.2 CONCEITOS DO GEM

Para o entendimento dos dados que serão analisados, devem ser explicados alguns conceitos que estão presentes no GEM.

Os empreendedores nascentes são os que estão envolvidos na estruturação de um negócio no qual são proprietários, mas que não pagaram ainda nenhum salário, *pró-labore* ou qualquer outra forma de remuneração nos últimos três meses.

Já os empreendedores novos são os que já tiveram algum tipo de remuneração, seja por salário, *pró-labore* ou qualquer outra forma de remuneração por mais de três meses, porém menos de 42 meses.

Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA) é a soma das taxas dos “Empreendedores Nascentes” e “Empreendedores Novos”, ou seja, são os empreendedores em estágio inicial, onde abriram o seu negócio num período de até três anos e meio (42 meses).

Já a Taxa de Empreendedores Estabelecidos (TEE) é a taxa que os empreendedores que pagaram salários, *pró-labore* ou qualquer outra forma de remuneração há mais de 42 meses, desse modo, são as empresas já estabelecidas há mais de três anos e meio.

A Taxa Total de Empreendedores (TTE) é a soma das taxas de empreendedores em estágio inicial (TEA) e a taxa de empreendedores estabelecidos (TEE).

Há outra classificação dos empreendedores, a dos empreendedores por necessidade, que são os que iniciam os seus empreendimentos autônomos por não possuir outra melhor ocupação, e os empreendedores por oportunidade, que, diferente dos empreendedores por necessidade, desejam abrir um negócio, mesmo possuindo alternativas de renda.

Para os países, existem três grupos, a dos países impulsionados por fatores, os impulsionados pela eficiência e os impulsionados pela tecnologia.

Os países impulsionados pelos fatores são os que têm a sua estrutura dominada pela agricultura de subsistência e negócios extrativistas, bem como mão-de-obra intensiva e dependência de recursos naturais.

Já os países impulsionados pela eficiência são as economias baseadas na industrialização e na economia de escala, onde há uma predominância das grandes organizações intensivas de capital. O Brasil está inserido neste grupo.

Os países impulsionados pela inovação seriam uma evolução dos países impulsionados pela eficiência. “À medida que o desenvolvimento avança, os negócios são mais intensivos em conhecimento e o setor de serviços se expande, caracterizando as economias impulsionadas pela inovação” (GEM, 2012).

4.3 UMA COMPARAÇÃO DO BRASIL COM OS PAÍSES DO GEM

Neste tópico serão mostrados alguns dados acerca de empreendedores, comparando o Brasil com os países integrantes do GEM, inserindo-o no panorama global do empreendedorismo.

Quadro 4.1 – Empreendedores segundo estágios do empreendimento, países do GEM 2012

Estágio		Grupo de Países							
		Todos os Países		Impulsionados por fatores		Impulsionados pela Eficiência		Impulsionados pela Inovação	
		Taxa. (%)	País	Taxa. (%)	País	Taxa. (%)	País	Taxa. (%)	País
Empreendedores Iniciais (TEA)	Mais Alta	41,5	Zâmbia	41,5	Zâmbia	26,6	Equador	12,8	Estados Unidos
	Média	13	-	23,7	-	13,1	-	7,1	-
	Mais Baixa	4	Japão	7,8	Egito	4,3	Rússia	4	Japão
	Brasil	15,4	16º	-	-	15,4	9º	-	-
Empreendedores Nascentes	Mais Alta	27,5	Zâmbia	27,5	Zâmbia	16,7	Equador	8,9	Estados Unidos
	Média	7,3	-	11,9	-	7,8	-	4,2	-
	Mais Baixa	1,6	Argélia	1,6	Argélia	2,4	Tunísia	2,3	Japão
	Brasil	4,5	40º	-	-	4,5	24º	-	-
Empreendedores Novos	Mais Alta	27,6	Uganda	27,6	Uganda	11,7	Equador	6,3	Holanda
	Média	6,1	-	12,7	Paquistão	5,6	-	3	-
	Mais Baixa	1,5	França	3,4	-	1,8	Rússia	1,5	França
	Brasil	11,3	10º	-	Gana	11,3	3º	-	-
Empreendedores Estabelecidos (TEE)	Mais Alta	37,7	Gana	37,7	-	29,7	Tailândia	12,3	Grécia
	Média	8,1	-	11,4	Palestina	7,8	-	6,7	-
	Mais Baixa	1,9	Panamá	3	-	1,9	Panamá	3,1	Cingapura

	Brasil	15,2	6º	-	Gana	15,2	3º	-	-
Total de Empreendedores (TTE)	Mais Alta	70	Gana	70	-	45,9	Tailândia	20,6	Estados Unidos
	Média	20,6	-	34	Egito	20,4	-	13,5	-
	Mais Baixa	6,3	Rússia	11,9	-	6,3	Rússia	7,6	Itália
	Brasil	30,2	10º	-		30,2	3º	-	-

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

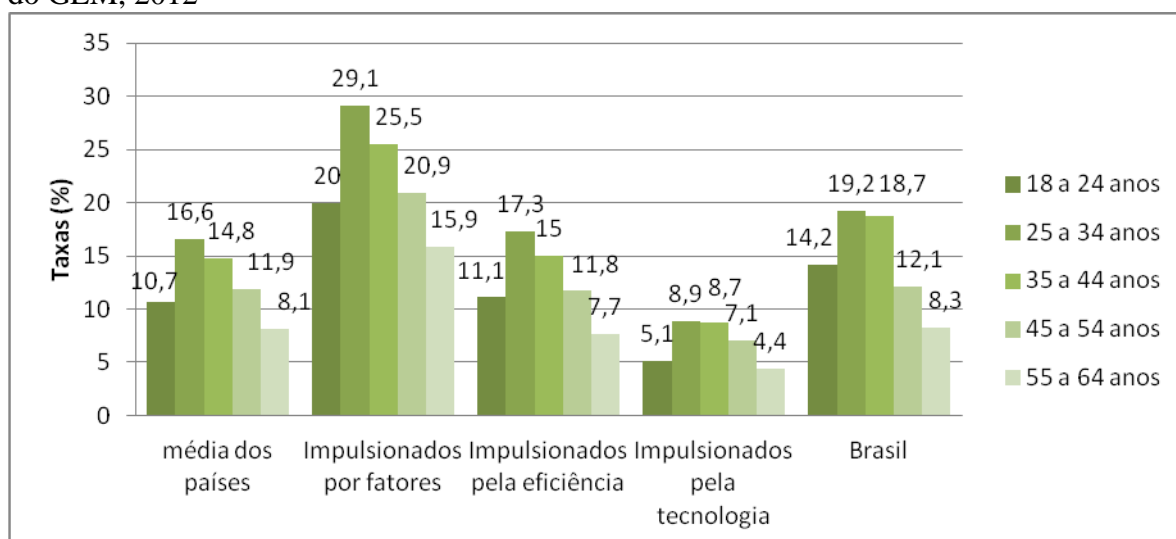
* As taxas significam o percentual de empreendedores por estágio do empreendimento em relação à população de 18 a 64 anos de cada país.

O Quadro 4.1 mostra o Brasil (30,2%) como um dos países mais empreendedores do mundo, estando na 10º posição dos que fazem parte do GEM. Aquele com a maior taxa de empreendedorismo é Gana (70%), país africano que é impulsionado por fatores. No lado oposto, está a Rússia (6,3%), com a menor taxa de empreendimento e é impulsionada pela eficiência.

Dos empreendedores iniciais (TEA), a Zâmbia se destaca como o país mais empreendedor, com 41,5% da sua população. Já o Japão (4%) tem uma característica oposta, estando na última posição, mostrando que poucas empresas estão sendo criadas no país. Neste quesito, o Brasil está na 16º posição, com 15,4% da sua população abrindo um empreendimento no Brasil.

Já nos empreendedores estabelecidos (TEE), Gana é o país que se destaca perante os demais, com impressionantes 70% da sua população sendo proprietária de algum empreendimento por mais de 42 meses. Enquanto que o Panamá, país com o menor índice, tem apenas 1,9% da sua população sendo proprietária de um empreendimento já estabelecido. O Brasil é um dos países com uma maior taxa de empreendedores estabelecidos, 15,2% da sua população, estando em 6º lugar.

Gráfico 4.1 – Média de idade dos empreendedores iniciais (TEA) segundo faixa etária, países do GEM, 2012



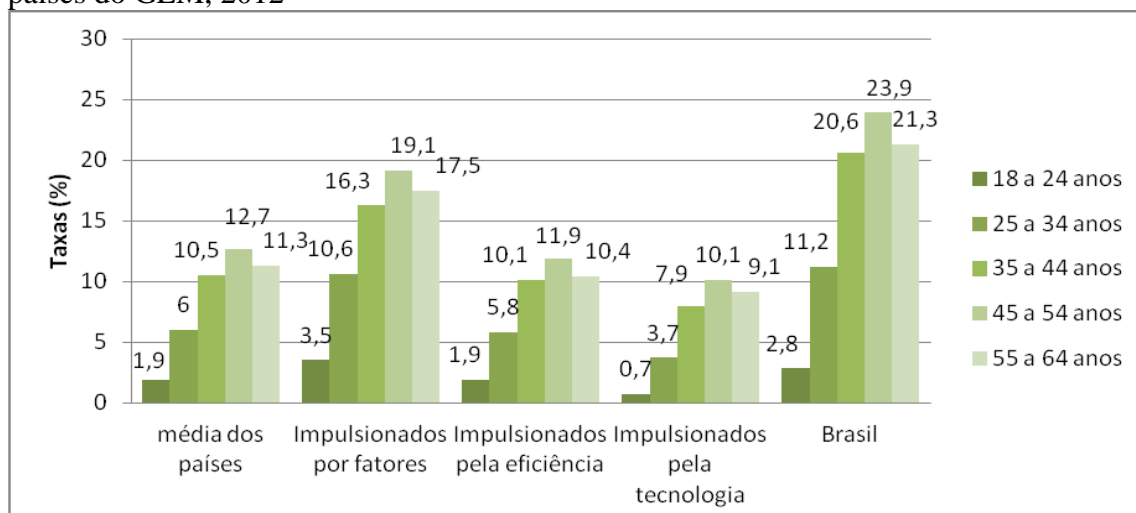
Fonte: Adaptado do GEM (2012).

* As proporções significam o percentual de empreendimentos iniciais, por faixa de idade, em relação ao número total de empreendimentos na mesma faixa.

A idade em que o empresário abre uma empresa varia, dependendo da realidade em que o seu país se encontra. Observa-se, no gráfico 4.1, que a faixa etária que possui a maior proporção de empreendedores é a situada entre 25 e 34 e 35 e 44 anos, independente do grau de desenvolvimento do país. Como os países impulsionados por fatores possuem mais empreendedores novos do que países impulsionados pela eficiência e tecnologia, eles exibem taxas maiores independente da idade.

No entanto, quando os dados analisados são os dos empresários que já estão situados há mais de 42 meses (TEE), a realidade muda (gráfico 4.2).

Gráfico 4.2 - Idade dos empreendedores estabelecidos (TEE) segundo faixa etária países do GEM, 2012



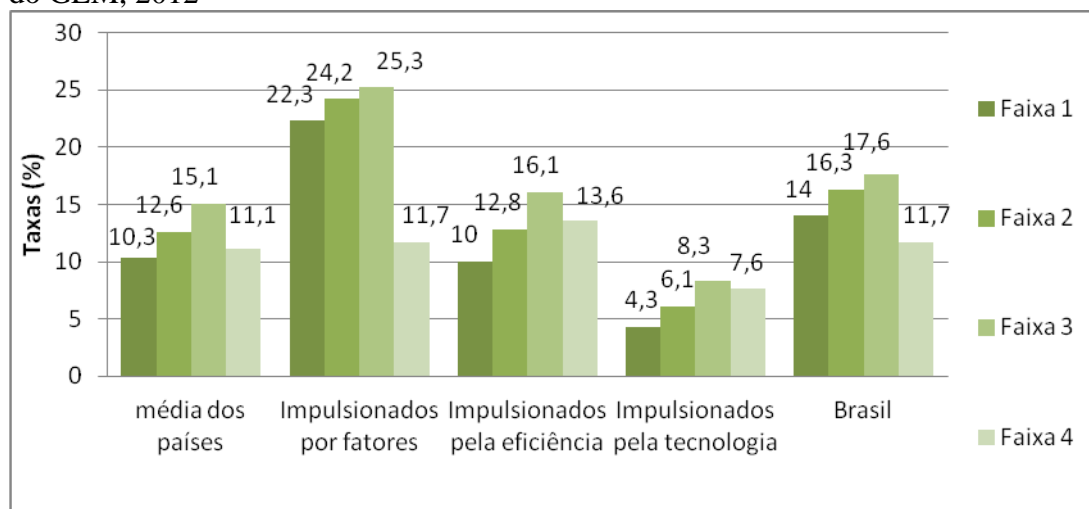
Fonte: Adaptado do GEM (2012).

* As proporções significam o percentual de empreendimentos estabelecidos, por faixa de idade, em relação ao número total de empreendimentos na mesma faixa.

As taxas de empreendedores de 18 a 34 anos caem drasticamente. Em especial a faixa de idade entre 25 e 34 anos, que no gráfico 4.1 se mostrava com o maior índice, no gráfico 4.2 ela se apresenta com o segundo pior índice. Desse modo, a faixa etária com o maior número de empreendedores é a de 45 a 54 anos, independente do desenvolvimento do país.

O Brasil se destaca, tendo quase o dobro de empreendedores que a média dos países pesquisados pelo GEM, e muito acima dos demais países impulsionados pela eficiência (grupo de países em que ele se encontra).

Gráfico 4.3 – Taxa de empreendedores iniciais (TEA) segundo o nível de escolaridade, países do GEM, 2012



Fonte: Adaptado do GEM (2012).

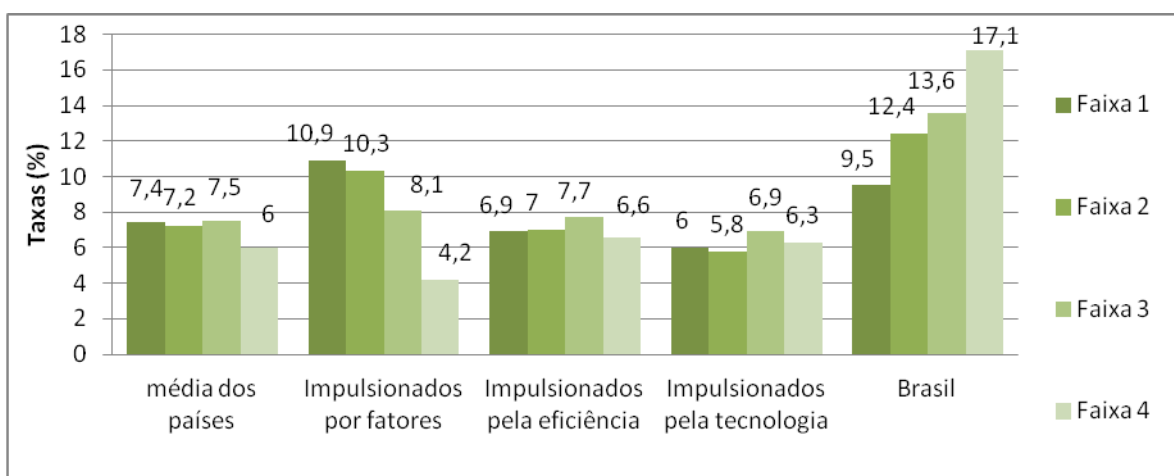
* A Faixa 1 inclui os seguintes níveis: nenhuma educação formal, primeiro grau incompleto, primeiro grau completo e segundo grau incompleto; a Faixa 2 inclui os seguintes níveis: segundo grau completo e superior incompleto; a Faixa 3 inclui os seguintes níveis: superior completo, especializações e mestrado incompleto; a Faixa 4 inclui os seguintes níveis: mestrado completo e doutorado completo e incompleto.

** As proporções significam o percentual de empreendimentos iniciais, por faixa de renda, em relação ao número total de empreendimentos na mesma faixa.

O gráfico 4.3 mostra qual o nível de educação que os empresários em estágio inicial (TEA) possuem. Apesar de os países impulsionados por fatores terem um número expressivo de empresários iniciais, eles possuem uma taxa inferior à dos países impulsionados por fatores na Faixa 4. No restante, a distribuição é normal, aumentando gradativamente nas três primeiras faixas, havendo uma queda quando chega na Faixa 4.

A razão para que haja menos empresários na faixa 4, conforme o GEM (2012), é porque as pessoas que possuem um alto grau de escolaridade como o Doutorado acabam tendo um índice mais elevado em seguir uma carreira acadêmica.

Gráfico 4.4 – Taxa de empreendedores estabelecidos (TEE) segundo o nível de escolaridade, países do GEM, 2012



Fonte: Adaptado do GEM (2012).

* A Faixa 1 inclui os seguintes níveis: nenhuma educação formal, primeiro grau incompleto, primeiro grau completo e segundo grau incompleto; a Faixa 2 inclui os seguintes níveis: segundo grau completo e superior incompleto; a Faixa 3 inclui os seguintes níveis: superior completo, especializações e mestrado incompleto; a Faixa 4 inclui os seguintes níveis: mestrado completo e doutorado completo e incompleto

** As proporções significam o percentual de empreendimentos estabelecidos, por faixa de renda, em relação ao número total de empreendimentos na mesma faixa.

O gráfico 4.4 apresenta um cenário diferente ao salientado no gráfico 4.3. Os países que são impulsionados pela eficiência e pela tecnologia possuem um equilíbrio entre a taxa de empreendedores em todas as faixas. Isto sugere que, como há menos TEA na faixa 4, a mortalidade dela é menor. Já o Brasil possui na faixa 4 uma taxa de quase 3 vezes a média mundial, assim como uma tendência de alta à medida que a escolaridade aumenta.

Quadro 4.2 – Características dos empreendedores iniciais segundo a expectativa de geração de empregos, países do GEM, 2012

Expectativa de geração de emprego		Grupo de Países							
		Todos os Países		Impulsionados por fatores		Impulsionados pela Eficiência		Impulsionados pela Inovação	
		Prop. (%)	País	Prop. (%)	País	Prop. (%)	País	Prop. (%)	País
Alta expectativa de emprego (10+ empregos e mais 50% em cinco anos)	Mais Alta	40,1	Letônia	25	Botswana	40,1	Letônia	33,9	Cingapura
	Média	16,5	-	12,1	-	17,9	-	17	-
	Mais Baixa	0,6	Malavi	0,6	Malavi	1	Panamá	6,2	Espanha
	Brasil	7,8	57 ^o	-	-	7,8	28 ^o	-	-

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

* As proporções significam o percentual de empreendimentos iniciais que possuem alta expectativa de geração de empregos, por país, em relação ao número total de empreendimentos no mesmo estágio e país.

Para descrever o otimismo das empresas quanto ao seu futuro, o GEM (2012 p.77) saiu do pressuposto de que aquelas que almejam o crescimento necessitam contratar mais funcionários.

Assim, no que se refere aos empreendimentos iniciais (TEA), no cenário mundial, os empreendedores mais otimistas (Quadro 4.2) pertencem à Letônia, com 40,1% deles acreditando que irão ter mais de 10 empregados e mais de 50% de aumento no número de empregos até cinco anos. Por outro lado, o país menos otimista é o Malavi, onde apenas 0,6% dos empresários possuem a alta expectativa de emprego.

O Brasil não se destaca perante os demais países pesquisados pelo GEM, ficando na 57ª posição e com apenas 7,8% dos empresários acreditando empregar mais de 10 funcionários e mais de 50% de aumento no número de empregados em menos de cinco anos.

Quadro 4.3 - Características dos empreendimentos estabelecidos (TEE) segundo a expectativa de geração de empregos, países do GEM, 2012

Expectativa de geração de emprego		Grupo de Países							
		Todos os Países		Impulsionados por fatores		Impulsionados pela Eficiência		Impulsionados pela Inovação	
		Prop. (%)	País	Prop. (%)	País	Prop. (%)	País	Prop. (%)	País
Alta expectativa de emprego (10+ empregos e mais 50% em cinco anos)	Mais Alta	19,7	Romênia	11,1	Nigéria	19,7	Romênia	11,1	Cingapura
	Média	5,4	-	4,9	-	6,9	-	3,8	-
	Mais Baixa	0	Panamá	0,6	Malavi	0	Panamá	0	Bélgica
	Brasil	1,8	56º	-	-	1,8	29º	-	-

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

* As proporções significam o percentual de empreendimentos iniciais que possuem alta expectativa de geração de empregos, por país, em relação ao número total de empreendimentos no mesmo estágio e país.

Dessa forma, os TEE são menos otimistas dos que os TEA (Quadro 4.3). A média dos empresários que acreditam na alta expectativa de emprego é de 5,4% dos empresários já estabelecidos contra 16,5% dos empresários iniciais. Dessa maneira, os empresários já estabelecidos no Brasil não possuem muita expectativa, em que apenas 1,8% dos empresários são otimistas quanto à alta do número de empregos.

Destaque para o a Romênia como o país com a maior taxa de empresários estabelecidos otimistas, com 19,7%, e o Panamá como o menos confiante, com aproximadamente 0% de confiança, ou seja, a perspectiva dos empresários mais antigos de crescer é quase nula.

Quadro 4.4 - Características dos empreendimentos iniciais (TEA) segundo a novidade do produto ou serviço: proporções, países do GEM, 2012

Novidade do produto ou serviço		Grupo de Países							
		Todos os Países		Impulsionados por fatores		Impulsionados pela Eficiência		Impulsionados pela Inovação	
		Prop. (%)	País	Prop. (%)	País	Prop. (%)	País	Prop. (%)	País
Novo para todos	Mais Alta	50,6	Malavi	50,6	Malavi	48	Chile	47,5	Taiwan
	Média	17,6	-	15,2	-	18,1	-	18,2	-
	Mais Baixa	0	Brasil	1,4	Irã	0	Brasil	5,3	Alemanha
	Brasil	0	67º	-	-	0	30º	-	-
Novo para alguns	Mais Alta	46,8	França	33	Angola	44,8	Polônia	46,8	França
	Média	26,9	-	19,8	-	27,4	-	30	-
	Mais Baixa	1,1	Brasil	8	Gana	1,1	Brasil	15,1	Taiwan
	Brasil	1,1	67º	-	-	1,1	30º	-	-
Ninguém considera novo	Mais Alta	98,7	Brasil	89,5	Irã	98,7	Brasil	71,9	Noruega
	Média	55,6	-	64,9	-	54,5	-	51,8	-
	Mais Baixa	12,4	Chile	33,6	Malavi	12,4	Chile	20,7	Itália
	Brasil	98,9	1º	-	-	98,9	1º	-	-

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

* As proporções significam o percentual de empreendimentos iniciais em cada classe, por país, em relação ao número total de empreendimentos no mesmo estágio e país.

A inovação é fundamental para o crescimento econômico (Capítulo 2), e também é uma ferramenta essencial para a sobrevivência das MPEs (Capítulo 3). O país no qual os empreendedores mais entenderam este recado é o Malavi, país africano que pertence ao grupo de países impulsionados por fatores com mais da metade dos empreendedores considerando o seus produtos novos para todos (50,6%). A França aparece como a primeira colocada no quesito novo para alguns, com 46,8%.

O Brasil apresenta o cenário mais crítico, onde nenhuma das empresas do país acredita que seu produto é novo para todos. O Quadro 4.4 também destaca o Brasil no quesito “Novo para alguns”, só que de maneira negativa, com uma taxa de 1,1%. O reflexo aparece no último item analisado, “ninguém considera novo”. O país brasileiro aparece em primeiro lugar, com 98,7%. Neste último quesito, o Chile se mostra como o país com a menor taxa (12,4%).

Todavia, para a análise do item é imprescindível a cautela, visto que o método para o estudo é a percepção do empresário dentro do seu próprio mercado.

“Por exemplo, na Alemanha, um dos países que apresenta uma das taxas de inovação mais elevadas no mundo, com cerca de 70% de empresas inovadoras, independentemente do tamanho, apresentou uma proporção relativamente baixa (5,3%) de empreendedores iniciais que consideram seu produto “novidade para todos”. Já a França, com uma taxa de inovação relativamente menor (em torno de

36%), alcança uma elevada proporção de empreendedores iniciais que consideram seu produto “novo para alguns” (46,8%)” (GEM, 2012, p.80).

Quadro 4.5 - Características dos empreendimentos iniciais segundo a concorrência: proporções, países do GEM, 2012

Concorrência		Grupo de Países							
		Todos os Países		Impulsionados por fatores		Impulsionados pela Eficiência		Impulsionados pela Inovação	
		Prop. (%)	País	Prop. (%)	País	Prop. (%)	País	Prop. (%)	País
Muitos concorrentes	Mais Alta	89,7	Irã	89,7	Irã	80,3	Turquia	80	Taiwan
	Média	69,5	-	71,2	-	63,5	-	67,2	-
	Mais Baixa	45,2	Malavi	45,2	Malavi	48,9	África do Sul	46,1	Dinamarca
	Brasil	66,3	26º	-	-	69,5	22º	-	-
Poucos concorrentes	Mais Alta	46,4	África do Sul	44,5	Malavi	46,4	África do Sul	42,2	Estados Unidos
	Média	28,2	-	25,3	-	30,2	-	27,3	-
	Mais Baixa	9,3	Irã	9,3	Irã	17,5	Turquia	12,2	Noruega
	Brasil	25,1	43º	-	-	25,1	8º	-	-
Nenhum concorrente	Mais Alta	19,8	Panamá	10,2	Malavi	19,8	Panamá	11,8	Dinamarca
	Média	5,4	-	3,5	-	6,3	-	5,5	-
	Mais Baixa	0	Zâmbia	0	Zâmbia	0	Peru	1,4	Bélgica
	Brasil	5,4	31º	-	-	5,4	17º	-	-

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

* As proporções significam o percentual de empreendimentos iniciais em cada classe, por país, em relação ao número total de empreendimentos.

Como esclarecido no capítulo 2 e na subseção 3.4, a análise da concorrência é imprescindível para o desenvolvimento da empresa. No Quadro 4.5, o Irã se destaca frente aos demais países como aquele em que os empreendedores consideram que possuem muitos concorrentes (89,7%). Mais uma vez o país Malavi se destaca em âmbito mundial, sendo o país que, no quesito “muitos concorrentes”, apresenta a menor taxa, com 45,2%. O Brasil exibe uma taxa mediana, com 66,3% contra 69,5% da média mundial.

O país que tem a maior taxa no item “Nenhum concorrente” foi o Panamá, com 19,8%. Do lado oposto, todos os empreendedores da Zâmbia consideram que o mercado possui “muitos concorrentes” ou “poucos concorrentes”, ou seja, nenhum considerou que não há “nenhum concorrente” em seu setor de atuação. Mais uma vez o Brasil mostra uma taxa mediana, mas dessa vez igual à média internacional, que é de 5,4%.

Quadro 4.6 - Empreendedores em estágio inicial TEA segundo a motivação, países do GEM, 2012

Motivação		Grupo de Países							
		Todos os Países		Impulsionados por fatores		Impulsionados pela Eficiência		Impulsionados pela Inovação	
		Medida	País	Medida	País	Medida	País	Medida	País
Taxa oportunidade (%)*	Mais Alta	28,2	Zâmbia	28,2	Zâmbia	18,6	Chile	9,7	Estados Unidos
	Média	9,1	-	15	-	9,5	-	5,5	-
	Mais Baixa	2,7	Rússia	3,1	Egito	2,7	Rússia	3	Japão
	Brasil	10,7	21º	-	-	10,7	13º	-	-
Taxa necessidade (%)*	Mais Alta	16,5	Uganda	16,5	Uganda	9,5	Equador	3,6	Eslováquia
	Média	3,6	-	8,2	-	3,4	-	1,3	-
	Mais Baixa	0,4	Eslovênia	2,6	Egito	0,9	Malásia	0,4	Eslovênia
	Brasil	4,7	15º	-	-	4,7	7º	-	-
Oportunidade como percentual da TEA**	Mais Alta	90,3	Dinamarca	79,4	Etiópia	87,2	Colômbia	90,3	Dinamarca
	Média	71,1	-	61,2	-	70,5	-	77,2	-
	Mais Baixa	39,8	Egito	39,8	Egito	39,8	Bósnia e Herzegovina	63,5	Eslováquia
	Brasil	69,2	40º	-	-	69,2	16º	-	-
Razão oportunidade/necessidade***	Mais Alta	12,6	Suécia	3,9	Etiópia	7	Colômbia	12,6	Suécia
	Média	3,8	-	1,9	-	3,2	-	5,5	-
	Mais Baixa	0,7	Bósnia e Herzegovina	0,9	Paquistão	0,7	Bósnia e Herzegovina	1,8	Coréia
	Brasil	2,3	41º	-	-	2,3	16º	-	-

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

*As taxas significam o percentual de empreendedores iniciais identificados segundo a motivação, em relação à população de 18 a 64 anos por país.

** As proporções significam o percentual de empreendedores iniciais que empreenderam por oportunidade, em relação ao total de empreendedores por país.

*** A razão significa quantos empreendedores por oportunidade temos para cada um por necessidade.

Existem dois motivos que levam os empreendedores a abrir uma empresa, a necessidade ou a oportunidade (subseção 4.2). Neste sentido, observa-se, no Quadro 4.6, que os países que compõem o grupo “impulsionados por fatores” apresentam as maiores taxas em ambos os motivos, fato este que acontece porque os países de tal bloco possuem a maior taxa de empreendedores (Quadro 4.2).

Os países impulsionados pela inovação mostram a maior taxa de empreendedores iniciais por oportunidade como percentual do TEA, chegando a 77,2%, e tendo uma razão entre os empresários movidos pela oportunidade / necessidade de 5,5 para um, ficando maior do que a média mundial, de 71,1% e 3,8 para um, respectivamente.

Apesar de o Brasil possuir uma alta taxa de empresários movidos pela necessidade e oportunidade (Quadro 4.6), ele fica abaixo da média mundial nos índices oportunidade como percentual do TEA (69,2%) e Razão oportunidade/necessidade (2,3). No entanto, segundo o GEM (2012, p.89-90), um dos índices que obteve uma elevada evolução desde a criação do GEM, em 2002, foi a razão entre oportunidade/necessidade no Brasil, na qual existiam mais empresários no país movidos pela necessidade do que pela oportunidade.

Para justificar a evolução da razão entre oportunidade e necessidade, a taxa de crescimento do país no período aparece como uma solução palatável, bem como intensivas políticas de apoio aos empreendedores.

Segundo Barros e Pereira (2008), um dos motivos que explicam a alta taxa de empresas por necessidade é o baixo crescimento econômico, em que haveria uma associação negativa entre crescimento econômico e empreendedores por necessidade. Dessa maneira, Silveira (2009 p.35) complementa os autores afirmando que a partir de 2006 houve uma mudança na política aos desempregados:

“(…) taxa de empreendedorismo por necessidade caiu drasticamente, devido à mudança das políticas dos programas de apoio para os desempregados iniciarem seus próprios empreendimentos – parte importante desses programas foi modificada significativamente em 2006, causando o arrefecimento do incentivo financeiro para tais iniciativas.”

Este tópico faz uma análise da situação do Brasil com o restante do mundo, inserindo-o no cenário mundial. Constatou-se que, apesar de possuir um número elevado de empreendedores, eles não são muito otimistas quanto ao futuro e não acreditam que o seu produto seja inovador, assim como a alta taxa de empresários, em especial a razão entre os empresários movidos por oportunidade/necessidade, mostrando a tendência ao crescimento desta razão.

4.4 UMA COMPARAÇÃO ENTRE O BRASIL E O CHILE

Neste tópico será analisado alguns gráficos fornecidos pelo GEM sobre a realidade dos empreendedores no Brasil, comparando-os com os do Chile, país que possui uma realidade semelhante à brasileira a respeito das políticas públicas às empresas de menor porte

(SARFARATI, p.26), além disso, é um país latino-americano que, como o Brasil, busca fazer parte dos chamados países desenvolvidos.

Gráfico 4.5 – Taxa de empreendedores iniciais (TEA) - Brasil e Chile – 2005 a 2013



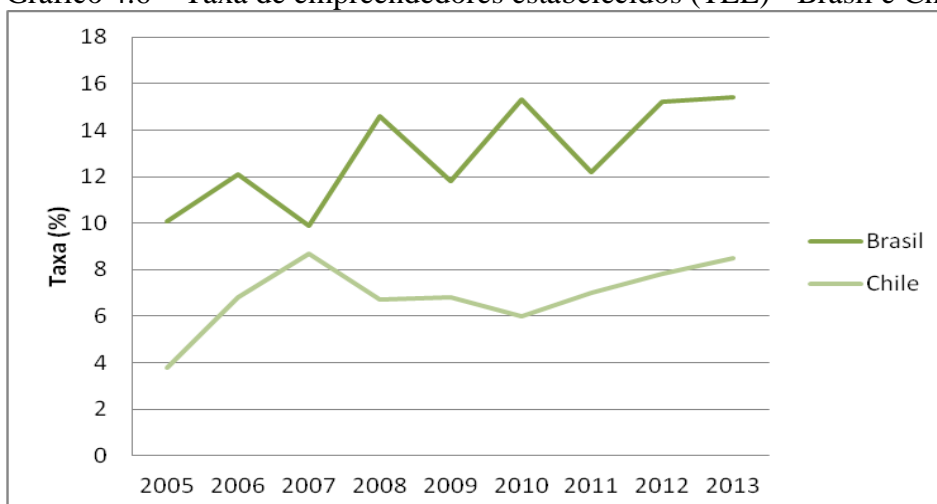
Fonte: Adaptado do GEM (2014).

* A taxa é relativa com a população entre 18 e 64 anos

Tanto o Brasil quanto o Chile possuem taxas expressivas de empreendedores iniciais. Até o ano de 2010, o TEA dos dois países era muito semelhante, como mostra o Gráfico 4.5. Contudo, o Chile deu um salto de 16,8% para 23,7% no ano seguinte, ou seja, um aumento de mais de 26% em um ano, enquanto o Brasil teve uma queda de 17,5% para 14,9%.

Num cenário mais recente, em 2013, o Brasil possuía 17,3% da sua população entre 18 e 64 anos no TEA, enquanto o Chile possuía 24,3%, mostrando que o aumento no número de empreendedores no Chile se manteve.

Gráfico 4.6 – Taxa de empreendedores estabelecidos (TEE) - Brasil e Chile – 2005 a 2013



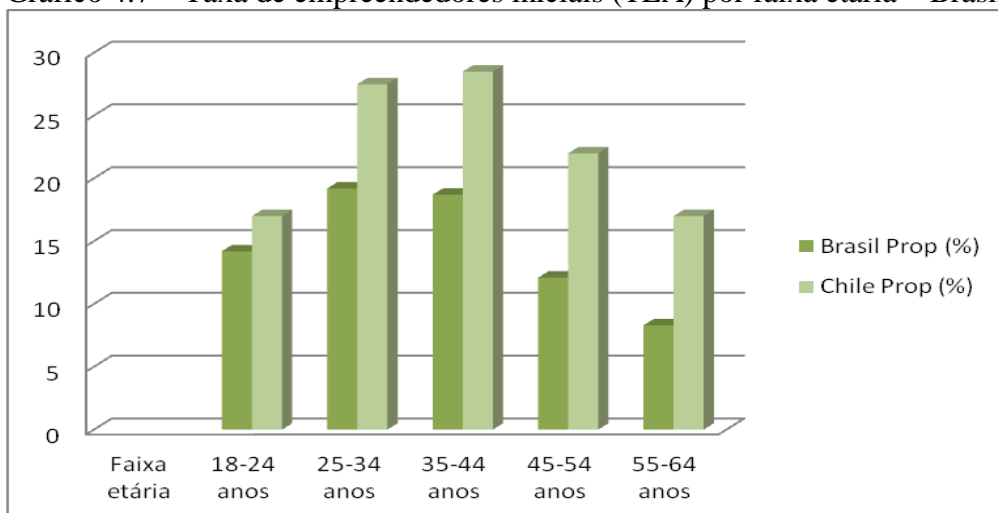
Fonte: Adaptado do GEM (2014).

* A taxa é relativa com a população entre 18 e 64 anos.

Porém, o cenário muda quando comparamos o TEE. Historicamente, o Brasil sempre possuiu uma taxa superior à do Chile. No ano de 2013, o Brasil possuía uma taxa de 15,4% de empreendedores estabelecidos, enquanto o Chile tinha 8,5%, isto é, o Brasil possui 45% a mais de empreendedores estabelecidos.

Um fato a ser analisado é que a partir de 2011 o Chile obteve um salto no TEA, caso estas empresas se mantenham ativas, será a partir do Censo de 2014 que elas irão deixar de ser classificadas como empresas iniciais para empresas estabelecidas.

Gráfico 4.7 – Taxa de empreendedores iniciais (TEA) por faixa etária – Brasil e Chile – 2012



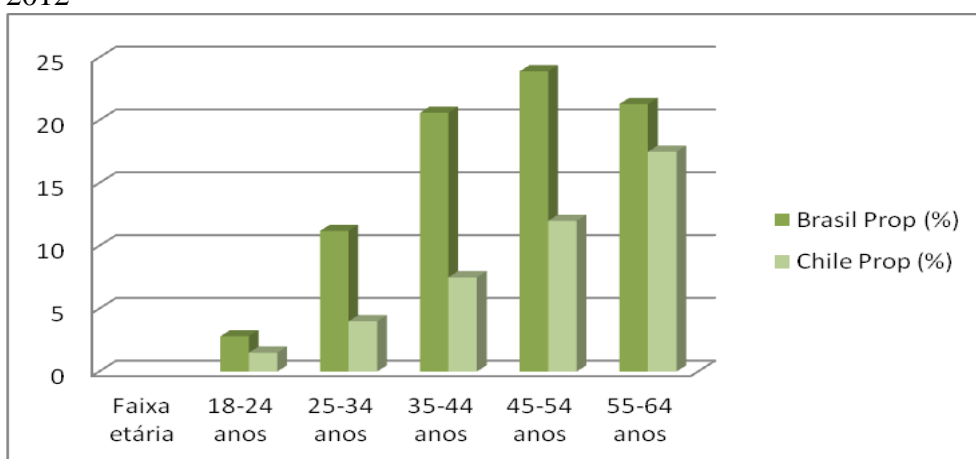
Fonte: Adaptado dos dados do GEM (2012) e GEM (2013).

* As taxas significam o percentual de empreendedores iniciais em cada classe em relação à população da mesma classe.

A taxa do TEA no Chile é maior, por este motivo, o gráfico 4.7 destaca que, independente da faixa etária, há mais empreendedores iniciais no Chile do que no Brasil. Nos dois países, as faixas da população em que o TEA é maior são entre 25-34 anos e 35-44 anos.

A principal diferença entre os dois países é que, no Brasil, há mais empresários começando a sua vida empreendedora cedo (18-24 anos, 14,2%) do que os mais velhos (55-64 anos, 8,3%), enquanto no Chile, esta proporção é a mesma para as duas faixas etárias (17%), mostrando que os mais velhos estão empreendendo da mesma forma que os mais jovens.

Gráfico 4.8 - Taxa de empreendedores estabelecidos (TEE) por faixa etária – Brasil e Chile – 2012



Fonte: Adaptado dos dados do GEM (2012) e GEM (2013).

* As taxas significam o percentual de empreendedores estabelecidos em cada classe em relação à população da mesma classe.

Do mesmo modo que o Chile possui mais empreendedores em estágio inicial, o Brasil possui mais empreendedores estabelecidos.

Assim, a faixa etária que mais possui empreendedores no Brasil (Gráfico 4.8) é a de 45-54 anos (23,9%), ficando próxima à de 55-64 anos (21,3%) e 35-44 anos (20,6%). Todavia, o Chile tem uma proporção diferente dos empresários estabelecidos, o maior índice é da faixa etária de 55-64 anos (aproximadamente 17,5%). Em segundo lugar é a de 45-54 anos (em torno de 12%), seguidos pela faixa de 35-44 anos (cerca de 7,5%). Isto mostra que as empresas dirigidas pelos mais velhos perduram por mais tempo.

Gráfico 4.9 - Taxa de empreendedores iniciais (TEA) por necessidade– Brasil e Chile



Fonte: Adaptado do GEM (2014).

* A taxa é relativa com o total de empresários em estágio inicial (TEA).

No Chile, os empresários iniciais abrem menos empresas por necessidade do que os empresários brasileiros (Gráfico 4.9). Em 2013, 20% dos empresários no Chile abriram a sua empresa por não haver alternativa, enquanto no Brasil foi de 29%.

O fato positivo para o Brasil é que está numa tendência negativa, com uma taxa de 38,2% menor do que a encontrada no ano de 2005. O Chile manteve um cenário relativamente estável até 2011 (27%), onde teve uma queda significativa para o ano seguinte de 37,03%, chegando a 17% em 2012, mas acabou voltando a 21% em 2013.

Quadro 4.7 – Taxa de empreendedores iniciais com expectativa de empregar mais de cinco empregados em cinco anos – Brasil e Chile

Expectativa TEA	Brasil	Chile
	Prop (%)	Prop (%)
2005	20	44
2006	15	41
2007	12	39
2008	17	46
2009	13	36
2010	18	34
2011	14	40
2012	-	37
2013	10	36

Fonte: Adaptado do GEM (2014).

* A taxa é relativa com o total de empresários em estágio inicial (TEA).

Os empreendedores iniciais do Chile são mais otimistas que os do Brasil (Quadro 4.7). Em 2013, 36% dos empresários em estágio inicial (TEA) acreditam que irão contratar mais de cinco empregados nos próximos cinco anos, contra apenas 10% dos empresários brasileiros.

Este cenário otimista não é exclusivamente do ano de 2013. O Chile perdura esta superioridade do Brasil há nove anos, quando a taxa era de 44%(Chile) contra 20%(Brasil).

Gráfico 4.10 – Taxa de empreendedores fracassados que pretendem abrir um novo negócio – Brasil e Chile



Adaptado do GEM (2014).

* A taxa é relativa com a população de 18-64 anos que tiveram já algum empreendimento que não deu certo.

Quando um empresário tem um empreendimento e não dá certo, acaba refletindo sobre a possibilidade de abrir novamente um novo negócio, pois geralmente os ônus deixados pela sua iniciativa inicial são muito grandes.

O pensamento negativo era muito forte no Chile em 2005 (Gráfico 4.10), em que apenas 8,7% dos empresários pensavam em abrir um novo empreendimento, enquanto no Brasil, 21% deles desejavam abrir novamente.

No entanto, tal cenário mudou radicalmente. Em 2013, quase 50% dos empresários que tiveram um negócio fracassado no Chile pretendiam abrir um negócio novamente (46,5%). O Brasil também obteve uma evolução mais contida, neste sentido, chegando a 36,5%, mas em 2013 esta taxa diminuiu, chegando a 27,2%.

Gráfico 4.11 – Taxa da população que não abre um negócio com medo de falhar – Brasil e Chile



Fonte: Adaptado do GEM (2014).

* A taxa é relativa com a população de 18-64 anos que o medo de falhar impediria de abrir um negócio

Dessa forma, o gráfico 4.11 complementa o gráfico 4.10, mostrando qual a porcentagem da população que não abre um negócio porque tem medo de falhar, e não porque não tem a oportunidade de empreender. No ano de 2013, a taxa do Brasil é de 39%, contra 28% do Chile. Desde 2005 esta taxa é superior no Brasil em relação ao Chile, mostrando que o brasileiro tem mais medo de abrir um negócio do que o chileno.

Quadro 4.8 – Perfil de empreendedores iniciais segundo o nível de escolaridade– Brasil e Chile, 2012

<i>Grau de escolaridade (TEA)**</i>	Brasil	<i>Grau de escolaridade (TEA)**</i>	Chile
	Prop (%)		Prop (%)
Nenhuma educação formal	1,7	Primeiro grau incompleto	1
Primeiro grau incompleto	18,8	Primeiro grau completo	4
Primeiro grau completo	10,1	Segundo grau incompleto	8
Segundo grau incompleto	8,3	Segundo grau completo	25
Segundo grau completo	36,9	Formação técnica e profissional incompleta	4
Curso superior incompleto	10,3	Formação técnica e profissional completa	18
Curso superior completo	11,5	Formação universitária incompleta	14
Pós-graduação incompleta	1	Formação universitária completa	21

Pós-graduação completa	1,4	Pós-graduação	5
-------------------------------	-----	----------------------	---

Fonte: Adaptado dos dados do GEM (2012) e GEM (2013)

* As proporções significam o percentual de empreendedores iniciais em cada classe, em relação ao total de empreendedores do mesmo estágio.

** Em cada país há uma escala diferente na educação.

O Quadro 4.8 revela qual a escolaridade que o empresário na fase inicial possui. A maior porcentagem do Brasil é na faixa de 2º grau completo (36,9%), seguido pela faixa de primeiro grau incompleto (18,8%). As pessoas que estão cursando um ensino superior tiveram destaque também, com 10,3% e 11,5%, respectivamente.

Dessa maneira, a faixa 2º grau completo também é maior no país chileno, com 25%. Porém, há uma diferença no segundo colocado, com 21% o empresário com a formação universitária completa, seguido pelos empresários que possuem o ensino técnico e profissional completo. Outra faixa que tem destaque é a da formação universitária incompleta, com 14%.

Quadro 4.9 – Perfil de empreendedores estabelecidos segundo o nível de escolaridade– Brasil e Chile, 2012

<i>Grau de escolaridade (TEA)**</i>	Brasil	<i>Grau de escolaridade (TEE)**</i>	Chile
	Prop (%)		Prop (%)
Nenhuma educação formal	3,3	Primeiro grau incompleto	3
Primeiro grau incompleto	30,7	Primeiro grau completo	5
Primeiro grau completo	12,6	Segundo grau incompleto	12
Segundo grau incompleto	5,9	Segundo grau completo	24
Segundo grau completo	29,3	Formação técnica e profissional incompleta	3
Curso superior incompleto	6	Formação técnica e profissional completa	17
Curso superior completo	8,9	Formação universitária incompleta	12
Pós-graduação incompleta	1,2	Formação universitária completa	17
Pós-graduação completa	2,1	Pós-graduação	7

Fonte: Adaptado dos dados do GEM (2012) e GEM (2013)

* As proporções significam o percentual de empreendedores estabelecidos em cada classe, em relação ao total de empreendedores do mesmo estágio.

** Em cada país há uma escala diferente na educação.

Já nos empresários estabelecidos (Quadro 4.9), aqueles com o primeiro grau incompleto (30,7%) lideram o índice brasileiro, superando a faixa de segundo grau completo

(29,3%). A terceira maior faixa é a do primeiro grau completo, com 12,6%. Este cenário aponta que o número de empresários estabelecidos com um nível de educação “baixo” é acentuado no Brasil.

Dessa forma, a maior faixa do Chile é o segundo grau completo (24%). Mantendo a ordem do Quadro 4.8, a segunda e a terceira faixas são a “formação universitária completa” e a “formação técnica e profissional completa”, ambas com 17%. Outras faixas relevantes foram a de segundo grau incompleto e a de formação universitária incompleta, com 12% para ambas.

O Quadro 4.8 e a Quadro 4.9 ressaltam que o empresário chileno apresenta um nível educacional superior ao índice brasileiro.

Quadro 4.10 – Taxa dos empreendedores iniciais (TEA) que consideram o seu produto novo

Inovações TEA	Brasil	Chile
	Prop (%)	Prop (%)
2005	16	66
2006	23	59
2007	21	56
2008	16	77
2009	22	90
2010	17	85
2011	11	90
2012	-	88
2013	-	85

Fonte: Adaptado do GEM (2014).

* A taxa é relativa com o total de empresários em estágio inicial que acreditam que o seu produto ou serviço é considerado novo, ou pelo menos novo para alguns.

O Quadro 4.10 mostra quanto os empresários em estágio inicial consideram o seu produto novo ou novo para alguns. A discrepância entre os dois países (Brasil e Chile) é muito grande, o Chile apresenta taxas substancialmente maiores do que as do Brasil desde 2005. A partir de 2008, a diferença aumentou ainda mais, em 2011 o Chile teve uma taxa de 90% e o Brasil uma taxa de 11%, ou seja, de 79 pontos percentuais menor.

Em 2012 e 2013, a taxa brasileira é nula e o motivo não é explicado pelo GEM. Talvez este seja o fato que faz o Brasil ficar em último lugar dos países pesquisados pelo GEM em 2012 no Quadro 4.4. Entretanto, o mesmo quadro mostra o Chile como o país com a maior taxa de produtos considerados novos pela ótica dos empresários (48%).

O cenário exibido neste tópico revela que o Chile possui uma maior taxa de empresários iniciais (TEA) do que o Brasil, e o cenário inverte quando analisados os

empresários já estabelecidos (TEE). A taxa de empresários que abrem a sua empresa por necessidade no Chile é menor do que a brasileira. Já o nível de escolaridade no Chile é maior do que no Brasil, tanto para os empresários iniciais, quanto para os estabelecidos.

Contudo, de todas as análises, a que mais chamou a atenção foi na do produto / serviço ser considerado novo ou novo para alguns pelos empreendedores (Quadro 4.10). A discrepância entre os dois países é muito grande, e como elencado durante todo o trabalho, a inovação é um dos principais fatores para o desenvolvimento econômico e na sobrevivência das empresas, inclusive nas de micro e pequeno porte.

4.5 A BUSCA DE APOIO DOS EMPRESÁRIOS

A falta de apoio ou o desconhecimento dele é um dos principais motivos que levam à mortalidade dos micro e pequenos empresários (Capítulo 3). Neste tópico serão analisados os órgãos nos quais os empresários brasileiros buscam apoio, e o seu perfil.

Quadro 4.11 - Busca de órgãos de apoio segundo estágio do empreendimento: proporções, Brasil, 2012

Busca de Apoio	Total de empreendedores	Empreendedores Iniciais	Empreendedores estabelecidos
	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)
Não procurou nenhum	79,6	77,6	81,3
Associação Comercial	1,8	1,8	1,8
SENAC	1,5	1,7	1,3
SEBRAE	12,7	14,9	10,4
SENAI	1,2	1,1	1,4
SENAR	0	0,1	0
SENAT	0,2	0,1	0,3
SINDICATO	0,7	0,6	0,8
Nenhuma das opções acima	2,3	2,1	2,6

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

*As proporções significam o percentual de cada classe em relação à população dos respondentes.

** SENAC - Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial; SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial; Serviço Nacional de Aprendizagem Rural; SENAT - Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte

A busca por órgãos de apoio não é muito grande, possuindo uma taxa semelhante das empresas iniciais e já estabelecidas (Quadro 4.11). Assim, 79,6% dos empresários não procuram nenhum tipo de órgão de apoio.

Dentre os órgãos procurados, o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) é o mais procurado, com 12,7% do total de empresários. Em segundo lugar aparecem as Associações Comerciais, com 1,8%, bem distante da procura pelo SEBRAE.

Quadro 4.12 - Total de empreendedores que buscaram órgãos de apoio segundo características demográficas: proporções (2012)

Características Demográficas	SEBRAE	Outros Órgãos	Não procurou nenhum
	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)
<i>Faixa etária</i>			
18-24 anos	10,2	14,6	11,3
25-34 anos	28	24	26,6
35-44 anos	33	30,9	27,1
45-54 anos	21,1	19,5	21,6
55-64 anos	7,7	11	13,4
<i>Grau de escolaridade</i>			
Nenhuma educação formal	0,7	3,3	2,7
Primeiro grau incompleto	11,2	15,4	27
Primeiro grau completo	10,7	10,2	11,5
Segundo grau incompleto	6,9	4,5	7,5
Segundo grau completo	35,2	34,1	32,6
Curso superior incompleto	9,7	13	7,7
Curso superior completo	19,9	13,4	8,6
Pós-graduação incompleta	0,5	0,8	1,2
Pós-graduação completa	5,2	5,3	1,1
<i>Faixa de renda</i>			
Menos de 3 salários mínimos	40,8	43	49
3 a 6 salários mínimos	55,4	52,9	45,2
6 a 9 salários mínimos	2	2,5	3,2
Mais de 9 salários mínimos	1,8	1,7	2,6

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

* As proporções significam o percentual de empreendedores em cada uma das classes das características demográficas

O Quadro 4.12 mostra qual o perfil dos empreendedores que procuram órgãos de apoio, dividido em faixa etária, grau de escolaridade e faixa de renda. Como o índice de procura do SEBRAE é muito maior do que os outros órgãos, a análise dele foi separada dos que procuram apoio nele e em outros órgãos.

A análise deste quadro deve ser feita com cautela, pois há mais empreendedores e um item do que outro. Um exemplo é o número de pessoas que procuram apoio entre os 35-44 anos, apesar de a taxa ser mais expressiva do que as demais (33% no SEBRAE e 30,9% em

outros órgãos), ela também se destaca no quesito “não procurou nenhum” (órgão de apoio) (27,1%). A faixa de idade que acaba procurando menos apoio é a mais idosa, de 54-65 anos, com 7,7% no SEBRAE e 11% em outros órgãos.

Quanto ao grau de escolaridade, a faixa expoente é a das pessoas que possuem o segundo grau completo, em que 35,2% (SEBRAE) e 34,1% (Outros órgãos) dos empresários procuram órgãos de apoio.

Porém, é outra faixa que chama a atenção no item “Grau de escolaridade”. É muito maior o índice das pessoas que nunca procuraram apoio em órgãos de apoio (27%) dos que as que procuram (11,2% no SEBRAE e 15,4% em outros órgãos) no item “primeiro grau incompleto”. Já os empresários que possuem mais estudo, como os com curso superior completo (19,9% no SEBRAE, 13,4% em outros órgãos e 8,4% e nenhum órgão) e os com pós-graduação completa (5,2% no SEBRAE, 5,3% em outros órgãos e 1,1% em nenhum órgão), apontam que a razão entre os que procuram apoio em órgãos é maior. Dessa forma, a interpretação dada é que, quanto maior o nível de escolaridade do empresário, mais ele procura órgãos de apoio.

Todavia, quando analisamos a faixa etária, o maior índice fica entre 3 e 6 salários mínimos, com 55,4% dos empresários que procuram o SEBRAE, 52,9% que procuram outros órgãos e 45,2% que não procuram nenhum órgão de apoio, mostrando que, apesar de possuírem uma taxa de escolaridade maior, não necessariamente têm uma renda maior.

Quadro 4.13 - Total de empreendedores que buscaram órgãos de apoio segundo características do empreendimento (2012)

Características Demográficas	SEBRAE	Outros Órgãos	Não procurou nenhum
	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)
<i>Conhecimento dos produtos</i>			
Novo para todos	0	0	0
Novo para alguns	1,5	0,8	0,8
Ninguém considera novo	98,5	99,2	99,2
<i>Concorrência</i>			
Muitos concorrentes	64,3	65,3	66,9
Poucos concorrentes	30,5	29,1	26,8
Nenhum concorrente	5,2	5,6	6,3
<i>Expectativa de criação de empregos (cinco anos)</i>			
Nenhum emprego	26,4	37,9	53,6
De 1 a 5 empregos	43,9	35,4	33,7
De 6 a 19 empregos	21	18,5	9,3
Mais de 20 empregos	8,6	8,2	3,3

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

*As proporções significam o percentual de empreendedores em cada uma das classes das características dos empreendimentos.

Existem muito mais empresas que não consideram o seu produto / serviço novo ou novo para alguns no Brasil (Quadro 4.4). Sendo assim, o índice das empresas que procuram apoio (Quadro 4.13) que não consideram o seu produto novo (98,5% SEBRAE, 99,2% outros órgãos) é bem maior do que as que consideram novo para alguns (1,5% SEBRAE, 0,8% outros órgãos). No entanto, no que tange à razão das empresas que procuram apoio pelas que não procuram, o índice das que consideram o seu produto “novo para alguns” é maior do que as que “ninguém considera novo”.

Na faixa da concorrência, as empresas que possuem muitos concorrentes são as que mais buscam ajuda dos órgãos (64,3% SEBRAE, 65,3% outros órgãos), mas os empresários também se destacam no cenário de não ter buscado nenhum órgão de apoio (66,9%).

Prosseguindo na análise do Quadro 4.13, no quesito da expectativa de criação de empregos em cinco anos, a ênfase fica nas empresas que procuram obter mais de seis funcionários num intervalo de cinco anos, em que a razão entre as empresas que procuram órgãos de apoio e as que não procuram é maior do que as empresas que não possuem uma expectativa muito grande de emprego (nenhum emprego, 1 e 5 empregos).

Neste tópico, constatou-se que poucos empresários buscam órgãos de apoio, e os que o fazem são, na maioria, através do SEBRAE. Um fator importante levantado é que os empresários que possuem um alto nível de escolaridade, os que acreditam que seu produto seja relativamente novo, além dos que possuem uma alta expectativa de crescimento da empresa, procuram mais órgãos de apoio do que aqueles que têm um baixo índice de escolaridade, produto já saturado no mercado ou que não possuem uma expectativa de crescimento alta da empresa, respectivamente.

4.6 ÁREAS A SEREM INVESTIDAS POR ESPECIALISTAS

Em 2012, o GEM procurou 87 especialistas do Brasil para responderem algumas questões a respeito dos empreendedores do país (GEM 2012, p. 125). Tais especialistas foram escolhidos pelo conhecimento que apresentam no setor empresarial do país. A escolha deles segue uma amostragem intencional não probabilística.

Quadro 4.14 - Recomendações dos especialistas sobre melhorias no ambiente para empreender no Brasil (2012)

Posição	Recomendações	Prop (%)
1º	Políticas Governamentais	62,1
2º	Educação e Capacitação	58,6
3º	Apoio Financeiro	42,5
4º	Programas Governamentais	23
5º	Pesquisa e Desenvolvimento (Transferência Tecnologia)	16,1
6º	Capacidade Empreendedora	11,5
7º	Infraestrutura Comercial e Profissional	9,2
8º	Acesso ao Mercado/ Abertura e Barreiras à Entrada	4,6
8º	Acesso à Infraestrutura Física	4,6
8º	Normas Culturais e Sociais	4,6
11º	Contexto Político, Institucional e Social	3,4
12º	Características da Força de Trabalho	1,1
13º	Clima Econômico	0
13º	Composição da População Percebida	0

Fonte: Adaptado do GEM (2012).

*As proporções significam a porcentagem de vezes em que a questão foi citada em relação ao total de especialistas entrevistados.

Os especialistas acreditam que as principais recomendações para a melhoria do ambiente dos empreendedores no Brasil são as Políticas Governamentais, com 62,1%, a Educação e Capacitação, com 58,6%, e o Apoio Financeiro, com 42,5%. Por outro lado, nenhum especialista comentou a respeito do Clima Econômico, e poucos falaram acerca do Contexto Político, Institucional e Social.

Dos especialistas que comentaram as políticas governamentais, enfatizaram os seguintes tópicos:

“Burocracia excessiva, por exemplo, referente à abertura de empresas; simplificação do Sistema Tributário e redução da carga de impostos; adequações na legislação trabalhista com vistas à redução dos encargos; explorar as possibilidades de diferenciar e adequar a legislação vigente à realidade das MPEs; e fortalecer as políticas públicas voltadas para o apoio ao empreendedor”(GEM 2012, p.107)

Em quarto lugar ficaram os programas governamentais, com 23%, que acaba complementando o item “Políticas Governamentais”. Alguns tópicos relevantes foram levantados a partir dos itens (GEM 2012, p.107): o fortalecimento, melhorar os serviços e qualidades, assim como uma maior divulgação na oportunidade de novos negócios e das ações nas agências de apoio; tentar inserir o maior número de empreendedores aos programas já existentes; incentivos para que o próprio governo compre de MPEs e de preferência locais, dando base para as condições de desenvolvimento regional; desenvolver uma proximidade

entre a inovação e o empreendedorismo; incentivar e apoiar a criação de incubadoras tecnológicas; incentivar os empreendedores a cooperarem entre si; para cada segmento, um programa diferenciado; e desenvolver programas de acordo com cada estágio de desenvolvimento do empreendimento.

Quanto ao item que ficou em segundo lugar, o de Educação e Capacitação (58,6%), foram levantados outros tópicos (GEM 2012, p.107-108):

“(...) investimentos na formação técnica profissional e no desenvolvimento de empreendedores (inovação, gestão, finanças, etc.); inserção do tema empreendedorismo na grade curricular das escolas de ensino médio e, principalmente, nas universidades; maior aproximação entre universidade-empresa; investimento em projetos educacionais que privilegiem o desenvolvimento de programas continuados de estímulo ao empreendedorismo; investir na educação e na valorização do empreendedor enquanto um agente ativo e inovador; e necessidade do empreendedor ter mais consciência e formação sobre empreendedorismo.” (GEM 2012, p.107-108)

Em 5º lugar aparece o P&D, que, de certa forma, acaba interagindo com o tópico Educação e Capacitação. Os especialistas ressaltaram a necessidade de criar condições para que essas empresas consigam empreender de maneira inovadora, como o incentivo às incubadoras tecnológicas, facilitando a transferência de tecnologia entre as empresas e promover a sua interação (GEM 2012, p.108).

Dessa maneira, o terceiro item mais lembrado foi o do apoio financeiro, com 42,5%. Neste item, as principais recomendações foram a respeito da realidade à parte que as MPES sofrem, sendo necessária a criação de linhas de financiamento, condições de acesso e crédito a tais empresários, além da recomendação para a adequação das linhas e condições para o “financiamento especificamente direcionadas à inovação de produtos e processos das MPES” (GEM 2012, p.108).

Foi ressaltado neste tópico a importância das políticas públicas para a sobrevivência dos micro e pequenos empresários e seu desenvolvimento, bem como o incentivo à educação e desenvolvimento de P&D através de incubadoras tecnológicas, necessidades de linhas de crédito especializadas, incentivos governamentais para os micro e pequenos empreendedores, como também diversos outros fatores comentados.

Neste capítulo foram utilizados os dados do GEM, para atender o terceiro objetivo específico, que é de analisar as características empreendedoras no Brasil, em perspectiva comparada com a de outros países, em especial o Chile, bem como a opinião de especialistas quanto às políticas que deverão ser realizadas para o desenvolvimento da atividade empreendedora.

5 CONCLUSÃO

Apesar de reconhecerem a importância das MPEs, de uma maneira geral, os autores clássicos abordados no Capítulo 2 são pessimistas em relação à sobrevivência delas. Desvantagens competitivas associadas ao porte explicam essa visão. Por outro lado, autores mais recentes como Drucker e os neo-schumpeterianos enxergam a capacidade de promover inovações como uma das únicas saídas à sobrevivência das MPEs.

A vida do micro e pequeno empresário no Brasil é difícil. Ele possui dificuldades em se manter no mercado, sendo necessário adaptar-se constantemente, criar uma imagem positiva, inovar e buscar trabalhar com produtos que tenham demanda.

Assim, para se manter neste mercado, o crédito passa a ser uma peça fundamental para a manutenção das MPEs, já que ele é o responsável pela continuidade da empresa num momento de crise, e também será o responsável em dar a alavancagem a ela, caso ela decida crescer.

Da mesma maneira, o nível de gerenciamento determina o andamento da empresa. É muito comum em empresas menores a união entre pessoa física e jurídica, o que acaba elevando o número de problemas, e assim a sua mortalidade. Outro fator importante é o nível de instrução que o empresário deve possuir para não ser surpreendido.

Um fato levantado que chamou bastante a atenção é sobre as desvantagens que os micro e pequenos empresários encontram se estiverem trabalhando isolados. A proximidade com outras empresas auxilia de diversas formas, seja no conhecimento ou na união para competir com empresas de maior porte. Uma maneira inteligente, associada a setores mais intensivos em tecnologia, é a criação de incubadoras tecnológicas, onde se estimula a proximidade das empresas e, ao mesmo tempo, o desenvolvimento tecnológico.

No cenário mundial, o Brasil é um dos países com o maior número de empresários já estabelecidos (TEE), e ano a ano vem aumentando a razão entre abrir uma empresa por oportunidade/necessidade. A razão para tal crescimento pode ser explicada em parte pelo crescimento econômico e pelas mudanças nas políticas públicas de apoio aos desempregados. Por outro lado, a expectativa dos referidos empresários não é muito otimista se compararmos os países pesquisados pelo GEM, além de uma posição pífia no quesito sobre a consideração dos empresários se os produtos e serviços que a empresa deles oferece são novos ou novos para alguns.

Em comparação com o Chile, o Brasil deixa muito a desejar. Apesar de o Brasil possuir uma TEE bem maior do que o Chile, e uma taxa bem menor de TEA, os empresários chilenos são mais bem preparados (nível de escolaridade), a sua taxa de empreendedores por necessidade é menor, são mais otimistas quanto ao futuro, reagem de uma forma mais otimista ao fato de ter um negócio que não deu certo e possuem uma das maiores taxas de produtos e serviços inovadores, na ótica dos empresários do mundo.

Para o cenário nacional, uma realidade interessante encontrada no Brasil é a de que os empresários com maior educação procuram mais (percentualmente) a ajuda de órgãos de apoio do que empresários que não possuem conhecimento, assim como os empresários mais otimistas quanto ao futuro das suas empresas.

Com relação às políticas que se devem adotar a respeito dos micro e pequenos empresários levantadas pelos especialistas, fica evidente a falta de ajuda para o setor, sendo então necessária a ajuda governamental, assim como a necessidade da capacitação das pessoas envolvidas nas MPEs. A criação de linhas de crédito especializadas também aparece como uma solução relevante.

Desse modo, pode-se concluir que é mais difícil o empresário de pequeno porte ter sucesso do que não ter, já que, como disse Steindl (Capítulo 2), é preciso que o empresário cresça várias vezes para chegar ao patamar de uma grande empresa. Porém, pode-se concluir também que existem algumas maneiras que facilitam as empresas a terem sucesso, em especial a inserção de inovações em seus produtos e serviços, como também a proximidade de outras empresas em seu setor, capacitação gerencial e ter acesso ao crédito.

6 REFERÊNCIAS

- ALVIM, Paulo César Rezende de Carvalho. O papel da informação no processo de capacitação tecnológica das micro e pequenas empresas. **Ciência da Informação**, Brasília, v. 27, n. 1, p.28-35, jan. 1998.
- BARROS, Aluizio Antonio de; PEREIRA, Cláudia Maria Miranda de Araújo. Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 12, n. 4, p.975-993, out. 2008.
- BERTOLDI, M. M.; RIBEIRO, M.C.P. **Curso avançado de direito comercial**. 5ª ed. revisada e atualizada. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2009.
- BONACIM, Carlos Alberto Grespan; CUNHA, Julio Araújo Carneiro da; CORRÊA, Hamilton Luiz. Mortalidade dos empreendimentos de micro e pequenas empresas: causas e aprendizagem. **Gestão & Regionalidade**, São Paulo, v. 25, n. 74, p.61-78, maio 2009.
- BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **Lei Geral da Micro e Empresa de Pequeno Porte**. Brasília.
- BRASIL. Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. **Mudanças na lei geral da microempresa e na empresa de pequeno porte**. Brasília.
- BRASIL. Lei nº 9841, de 05 de outubro de 1999. **Estatuto da Micro e Pequena Empresa**. Brasília.
- CASSIOLATO, J; LASTRES, H. **O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas**. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist/P3/NTF2/Cassiolato%20e%20Lastres.pdf>>. Acesso em 12 de Mai de 2014.
- CAMPOS, Antonio Carlos de; PAULA, Nilson Maciel de. Novas formas de organização industrial e o conceito de firma: uma abordagem neo-schumpeteriana. **Ensaio Fee**, Porto Alegre, v. 27, n. 1, p.31-56, maio 2006.
- DRUCKER, Peter F.. **Inovação e Espírito Empreendedor: Prática e Princípios**. 5. ed. São Paulo: Biblioteca Pioneira de Administração e Negócios, 1987. 378 p
- GARCIA, Junior Ruiz. A importância dos Instrumentos de Apoio à Inovação para Micro e Pequenas Empresas para o Desenvolvimento Econômico. **Revista da Fae**, Curitiba, v. 10, n. 2, p.131-144, jul. 2007
- GEM. Key Indicators. **Site do GEM**, 2014. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/key-indicators>>. Acesso em 05 abr. 2014.
- GEM, 2012, Santiago. **Global Entrepreneurship Monitor: Actividad Emprendedora en Chile y el Mundo 2012** José Ernesto. Santiago: Universidad del Desarrollo, 2013. 40 p.
- GEM, 2012, Curitiba. **Empreendedorismo no Brasil: 2012**. Curitiba: Ibqp, 2012. 162 p.

GEM, **EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: Relatório Executivo**. Ano 2013. Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br/Atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Pesquisa-GEM-2013---Relatorio-executivo>>, Acesso em 12 abr. 2014.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa**. 2008. 6º Edição. Disponível em: <<https://ayanrafael.files.wordpress.com/2011/08/gil-a-c-mc3a9todos-e-tc3a9cnicas-de-pesquisa-social.pdf>>. Acesso em: 05 Mar. 2014.

GOMES, Marcus Vinícius Peinado; FERNANDES, Renê José Rodrigues; ALVES, Mário Aquino . **Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas**. São Paulo: Pgps, p. 09-15, 2013.

GUERRA, Oswaldo; TEIXEIRA, Francisco. A sobrevivência das pequenas empresas no desenvolvimento capitalista. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 1, p.124-139, jan. 2010.

IBDT. CAUSAS DE DESAPARECIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS

EMPRESAS. 2013. Disponível em:

<<https://www.ibpt.org.br/img/uploads/novelty/estudo/701/CausasDeDesaparecimentoDasMicrosEPequenasEmpresas.pdf>>. Acesso em: 01 jun. 2014.

MADI, Maria Alejandra Caporale; GONÇALVES, José Ricardo Barbosa.

PRODUTIVIDADE, FINANCIAMENTO E TRABALHO: ASPECTOS DA DINÂMICA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPES) NO BRASIL. In: RIO DE JANEIRO. ANSELMO LUÍS DOS SANTOS. (Org.). **Micro e Pequenas Empresas: Mercado de Trabalho e Implicação para o Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Ipea, 2012. Cap. 1. p. 17-41.

MARSHALL, Alfred. **Princípio de Economia**. São Paulo: Ed. Nova Cultura, 1985.

MARX, Karl. **O Capital**. São Paulo: Ed. Nova Cultura, 1985.

MELCHERT, Ricardo Luiz. **Uma análise das políticas públicas de apoio às micro e pequenas empresas na América Latina: casos do Brasil e Chile**. 2007. 183 f. Tese (Doutorado) - Curso de Integração da América Latina, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

MEZZANOTTI, Gabriela. **A disciplina da empresa: reflexos da autonomia privada e a solidariedade social**. Novo Hamburgo - RS: Editora Feevale, 2003.

MISUNAGA, Haroldo Yutaka; MIYATAKE, Anderson Katsumi; FILIPPIN, Marcelo. MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: ENSAIO TEÓRICO SOBRE OS MOTIVOS DO FECHAMENTO PREMATURO DE EMPRESAS E LACUNAS DE PESQUISA. **Maringá Management: Revista de Ciências Empresariais**, Maringá, v. 9, n. 2, p.07-18, jul. 2012.

OLIVEIRA, Edilson Luis de. **As MPes e os processos de concentração, centralização, dispersão e fragmentação dos capitais na geografia econômica das cidades**. Universidade Estadual de Londrina – UEL. Disponível em:

<<https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=10&cad=rja&uact=8&ved=0CFAQFjAJ&url=http://www.eng2012.org.br/trabalhos->

completos?download=1829:as-mpes-e-os-processos-de-concentracao-artigo-completo-edp&start=660&ei=CimmU-3cIdSksQS32YCYDQ&usg=AFQjCNFRIGwkKfSL22R3h-iIuzZBFQYrUg&bvm=bv.69411363,d.cWc>. Acesso em: 10 maio 2014.

PEREIRA, Sonara Suzana. **IDENTIFICAÇÃO DAS FRAGILIDADES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO MUNICÍPIO DE SOBRADINHO NO RIO GRANDE DO SUL**. 2012. 62 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2012.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de Direito Comercial**. Vol. 1, 27ª ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

RUSSO, Denise Ries. **Problemas das Micro e Pequenas Empresas: Um Estudo Junto aos Clientes de Balcão SEBRAE-SEDE**. 2002. 116 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Departamento de Programa de Pós-graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2002.

SANTOS, Miguel Ângelo Batista dos. **FUNDAMENTOS ECONÔMICOS DA POLÍTICA DE APOIO E DE FOMENTO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UM ESTUDO APLICADO AO CASO DA ATUAÇÃO DO SEBRAE/MS NO PERÍODO DE 1990-2008**. 2012. 144 f. Tese (Doutorado) - Curso de Faculdade de Ciências Econômicas, Departamento de Programa de Pós-graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

SARFATI, Gilberto. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 47, n. 1, p.25-48, jan. 2013.

SEBRAE. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2013**. Brasília, 2013.

SEBRAE. **CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DE EMPRESAS: EI - ME - EPP**. 2014. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>>. Acesso em: 02 jun. 2014.

SEBRAE. **MPEs em Números**. 2014. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br/index.php/234-uncategorised/institucional/pesquisas-sobre-micro-e-pequenas-empresas-paulistas/micro-e-pequenas-empresas-em-numeros>>. Acesso em: 03 jun. 2014.

SEBRAE. **Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil**. Brasília: Editoração Eletrônica, 2011. 30 p.

SCHUMPETER, Joseph A.. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. São Paulo: Fundo de Cultura S.A., 1961. 487 p.

SILVA, Jackson André da. **FATORES DE SUCESSO/FRACASSO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SANTA CATARINA**. 2012. 141 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2012.

SILVA, Jorge Antonio Santos. **TURISMO, CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO: UMA ANÁLISE URBANO-REGIONAL BASEADA EM CLUSTER**. 2004. 480 f. Tese (Doutorado) - Curso de Ciências da Comunicação, Departamento de Escola de Comunicações e Artes, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

SILVEIRA, Simara Maria de Souza. **Empreendedorismo no Brasil**: 2008. Curitiba: Ibpq, 2009.

STEINDL, Josef. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano**. São Paulo: Ed. Abril Cultural, 1983.

TACIANELI, M. A. P. **Dificuldades Encontradas Pelas Micro e Pequenas Empresas da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS) Para se Manterem no Mercado Exportador**. Dissertação (Mestrado). Faculdade Campo Limpo Paulista (DACCAMP). Campo Limpo Paulista-SP, 2011.

TEIXEIRA, Marco Antônio Carvalho; ANDREASSI, Tales. **Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas**. São Paulo: Pgps, p. 07-08, 2013.

VIAPIANA, Claudio. **Fatores de Sucesso e Fracasso da Micro e Pequena Empresa**. EGEPE, 2., 2001, Londrina. *Anais...* Londrina, 2001. p. 505-525.