



1290001590



TCC/UNICAMP V542c



UNICAMP

UNICAMP – UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
IE – INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA
ORIENTADOR: PROF. DR. MIGUEL JUAN BACIC
2º SEMESTRE 2004

CAUSAS DA MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

PROF. ORIENTADOR: MIGUEL JUAN BACIC
GRADUANDO: MARCELO SABINO DE OLIVEIRA VANDER VELDEN - 009276

**TCC/UNICAMP
V542c
IE/1590**

CEDOC/IE

SUMÁRIO

Lista de Tabelas e Figuras	04
INTRODUÇÃO	06
CAPÍTULO 1 MPEs – Conceituação, Viabilidade e Inserção	
1.1 Conceituação	09
1.2 Inserção das MPEs na Economia Brasileira	15
1.3 Viabilidade econômica das MPEs	18
CAPÍTULO 2 Processos de Abertura e Fatores de Sucesso	
2.1 Os distintos processos de abertura das MPEs	20
2.2 A sobrevivência das empresas no Brasil.....	22
2.3 Os fatores de sucesso dos negócios	25
CAPÍTULO 3 As causas da mortalidade das MPEs	
3.1 Principais condicionantes da mortalidade das MPEs	28
3.2 O perfil da empresa extinta	32
CAPÍTULO 4 Políticas governamentais para MPEs: O que existe e o que pode ser feito	38
CONCLUSÃO	42
BIBLIOGRAFIA	46

LISTA DE TABELAS

Tabela 1.1	Participação das MPEs na economia brasileira	10
Tabela 1.2	Classificação das empresas segundo o número de empregados	13
Tabela 1.3	Caracterização das MPEs no Brasil (2000)	16
Tabela 1.4	Características das MPEs	17
Tabela 2.1	Fatores mais importantes para o sucesso de uma empresa	21
Tabela 2.2	Natalidade e estimativa de mortalidade de empresas segundo as Regiões e Brasil, em números absolutos, no período 2000-2002	24
Tabela 2.3	Fatores condicionantes do sucesso empresarial, segundo as Habilidades Gerenciais	26
Tabela 2.4	Fatores condicionantes do sucesso empresarial, segundo a Capacidade Empreendedora	26
Tabela 2.5	Fatores condicionantes do sucesso empresarial, segundo a Logística Operacional	27
Tabela 3.1	Causas da mortalidade das MPEs segundo empresários (2004)	29
Tabela 3.2	Taxa de mortalidade por região e Brasil (2000-2002) (%)	30
Tabela 3.3	Distribuição das empresas extintas, por setor de atividade, segundo o número de pessoas ocupadas (Brasil)	32
Tabela 3.4	Percentual de recuperação dos recursos aplicados pelos proprietários das empresas extintas	35
Tabela 3.5	Faixa de faturamento anual da empresa extinta, segundo o número de pessoas ocupadas (%)	35

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.1	Participação das empresas na economia brasileira, segundo o porte	10
Figura 1.2	Trabalhadores nas MPE e médias empresas, segundo setor de atividade	11
Figura 1.3	Distribuição das MPEs por Setor de Atividade (2000)	16
Figura 2.1	Taxas de Natalidade e Mortalidade de Estabelecimentos no Brasil Dez.1997/Dez.1996	23
Figura 2.2	Taxa de Mortalidade por Idade e Porte – 1997	24
Figura 3.1	Porte da empresa extinta, segundo o número de pessoas ocupadas (Brasil)	32
Figura 3.2	Experiência anterior ou conhecimento do ramo de negócios dos proprietários da empresa extinta, segundo o número de pessoas ocupadas (Brasil)	33
Figura 3.3	Recursos investidos na empresa extinta, segundo o número de pessoas ocupadas (R\$ 1,00)	34
Figura 3.4	Situação da empresa extinta na Junta Comercial	36
Figura 3.5	Motivos da empresa extinta não dar baixa nos atos constitutivos	36

RESUMO

O presente trabalho analisa as causas da mortalidade precoce de grande parcela de micro e pequenas empresas no Brasil. Mostra que poucas delas atingem o quinto ano de existência com saúde financeira, e que mais da metade não chega ao segundo ano de vida. As principais razões que explicam a mortalidade precoce são as empresas criadas por necessidade de subsistência do indivíduo, os reduzidos conhecimentos gerenciais e a ausência de um conhecimento prévio do mercado onde a empresa será inserida.

PALAVRAS-CHAVE

Micro e pequenas empresas (MPEs); Processos de Abertura, Mortalidade, Sucesso

ABSTRACT

This work focuses on analyze the reasons to quick death of the majority of micro and small business in Brazil. It will try to show that a huge number of small businesses do not keep existing after two years, and only a few of them grows with financial health. The main reasons to these happenings are the business opened due to necessity; the lack of management skills and the absence of previous knowledge of the market the business will be inserted on.

KEY WORDS

Micro and Small Business (MSBs); Opening process; Death rate; Success

INTRODUÇÃO

A constituição de micro e pequenas empresas e seu papel como fonte dinamizadora da economia de um país tem sido fonte geradora de estudos e debates, sempre se chegando à conclusão de que é fundamental incentivar e facilitar as iniciativas empreendedoras de qualquer natureza.

O objetivo central desse estudo é constatar as principais razões pelas quais, embora o Brasil tenha uma forte tendência ao empreendedorismo, a maioria das empresas de pequeno porte abertas no país não chega a completar o quinto ano de existência com saúde financeira e perspectivas de crescimento, sendo que muitas delas se retiram do mercado muito antes desse período.

Para atingir o objetivo acima explicitado, dividir-se-á essa obra em três seções interligadas, porém com propósitos distintos, visando contrapor as características fundamentais das empresas que galgaram sucesso às daquelas que apresentaram dificuldades das mais diversas naturezas e acabaram encerrando suas atividades.

Na primeira seção, será apresentada a importância da existência de empresas de micro e pequeno porte para a dinâmica da economia nacional, salientando os benefícios trazidos pelas mesmas para o ambiente macroeconômico. Para isso será realizada uma discussão das distintas formas de inserção das MPEs no cenário econômico e da viabilidade econômica da constituição das mesmas. Além disso, serão apresentados nessa seção, dados empíricos que comprovam a importância da existência dessas empresas, sobretudo como fontes geradoras de emprego e renda.

Na seção seguinte, haverá uma análise do processo de abertura das empresas, distinguindo as empresas por oportunidade das empresas por necessidade. Isso permitirá demonstrar que as empresas abertas por oportunidade possuem uma série de características que as tornam bem mais sólidas e saudáveis do que aquelas que se abrem por necessidade de subsistência do empreendedor. Com essa distinção, almeja-se demonstrar que uma série de dificuldades a serem enfrentadas pelas empresas durante

seu ciclo de vida já podem ser antevistas no momento de sua formação, dado o processo de abertura e os condicionantes que levaram o indivíduo a optar pela criação do negócio.

Já a terceira seção tratará diretamente das principais causas da mortalidade das empresas no Brasil, aprofundando-se nos itens de maior relevância. Nesse ponto serão apresentados uma série de dados que permitam uma análise do real impacto que cada uma das variáveis apresentadas como determinantes realmente possui sobre o todo.

Essa será a seção onde haverá a maior quantidade de dados e depoimentos coletados junto a empreendedores tanto de empresas de sucesso quanto de empresas que apresentaram dificuldades e vieram a encerrar suas atividades, numa tentativa de contrapor os fatos e chegar a conclusões fiéis sobre as causas que realmente influenciam decisivamente na mortalidade das empresas no país.

Após ter trilhado todo esse caminho acima proposto, partindo da caracterização das MPEs no Brasil, passando pelos distintos processos de abertura das mesmas e finalmente chegando nas causas da mortalidade de grande parcela dos negócios abertos, restarão as conclusões e as considerações finais extraídas do estudo.

A justificativa para a escolha de tal tema reside na relevância que as micro e pequenas empresas apresentam, sobretudo na estruturação da economia brasileira, onde milhares de empresas são abertas anualmente, em sua maioria fruto da necessidade de subsistência do proprietário, que não encontrado colocação no mercado de trabalho formal, acaba optando por se aventurar em um negócio próprio. Essa característica perversa da conformação da imensa maioria das MPEs é o fato gerador das demais dificuldades que serão apresentadas no decorrer do trabalho, uma vez que se cria uma gama de empresas abertas por necessidade de subsistência do fundador, e não por uma questão de oportunidade de negócio.

A partir dessa caracterização básica das MPEs no Brasil, será demonstrado como esse fator contribui decisivamente para o resultado desfavorável apresentado pelas empresas que se inserem no mercado nessas condições. Portanto, pode-se afirmar que a fonte de significativa parcela das dificuldades enfrentadas por uma micro ou pequena empresa nos anos que se sucedem a sua abertura, já se encontra presente no momento em que o empreendedor decide pela constituição da mesma e sua conseqüente inserção em um segmento específico de mercado.

Dentre os fatores fundamentais que caracterizam uma empresa que provavelmente terá dificuldades, os destaques ficam para a falta de conhecimento prévio em relação ao

nicho de mercado em que se estará competindo, a baixa capacitação gerencial e o reduzido poder de negociação dos proprietários na condução do negócio.

Aliado a esses fatores conjunturais, existem também fatores estruturais da economia brasileira que também constituem sérios entraves ao avanço e crescimento dessa parcela majoritária das empresas. Convém destacar os mais relevantes, cuja superação constituiria certamente um agente facilitador para o sucesso de uma parcela maior das micro e pequenas empresas no país. O primeiro diz respeito ao sistema de crédito, havendo somente um emprestador de longo prazo, o BNDES, com acesso restrito. Outro fator relevante é a estrutura tributária, regressiva e em cascata, onerando de maneira mais pesada os agentes de menor porte, que apresentam grandes dificuldades em se manter em dia com suas obrigações na esfera tributária.

Já pelo lado das empresas que obtiveram sucesso no segmento de mercado escolhido, a imensa maioria se caracteriza distintamente das demais desde o seu processo de abertura. São empresas abertas fruto de uma oportunidade de negócio vislumbrada pelo empreendedor, que possui conhecimentos prévios sobre o nicho de mercado no qual irá se inserir, além de habilidades gerenciais e de negociação incomuns nos proprietários das empresas abertas por necessidade.

Esses fatores definem pessoas mais capacitadas a enfrentar de maneira bem sucedida as dificuldades que surgirão sobretudo no início da atividade, evitando assim que o negócio acabe tendo que ser encerrado precocemente.

Todos os itens explicitados ao longo dessa introdução serão abordados com maior profundidade e riqueza de detalhes no decorrer da obra, cada qual em seu respectivo capítulo. A intenção dessa seção introdutória foi dar ao leitor uma visão geral do que será encontrado nas próximas páginas, além de delimitar de maneira precisa o escopo do trabalho.

CAPÍTULO I – MPES – CONCEITUAÇÃO, INSERÇÃO E VIABILIDADE

Esse primeiro capítulo da obra tem como objetivos primordiais expor três peças fundamentais para uma primeira aproximação do problema a ser analisado. Trata-se primeiramente de definir claramente o conceito de micro e pequena empresa que será utilizado no decorrer do estudo; em seguida inserir as micro e pequenas empresas no contexto da economia brasileira; e por fim mostrar a importância da existência das mesmas para o dinamismo da economia.

O capítulo encontra-se dividido em três seções que tratam de cada um dos temas acima levantados, não tendo a ambição de esgotá-los, mas sim de proporcionar ao leitor uma noção geral da relevância do tema proposto.

1.1 Conceituação

As empresas de micro e pequeno porte desempenham um papel central na economia, como fonte geradora de renda e riqueza, sendo responsáveis por uma parcela considerável do PIB na maioria dos países, além de representar um percentual elevado sobre o nível de emprego na economia. Para efeito de ilustração cabe explicitar nesse momento os dados da Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS / MTE) de 2000, demonstrando que 93% do total de estabelecimentos empregadores do país são micro e pequenas empresas, respondendo por cerca de 20% do PIB e 53% dos empregos formais no Brasil. Números impressionantes, se levarmos em consideração as enormes dificuldades que as empresas deste segmento enfrentam para se manterem com saúde financeira e em processo de crescimento.

Tabela 1.1 – Participação das MPEs na economia brasileira

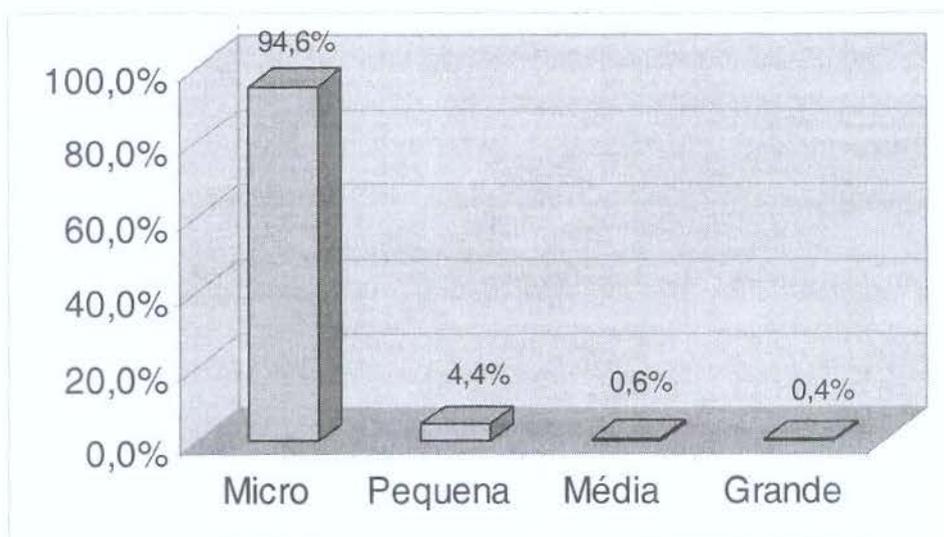
Variável	As MPEs no Brasil (em %)
Total de estabelecimentos empregadores	93
Trabalhadores formais	53
PIB	20
Valor total exportado	12.4

Fonte: RAIS (2000); Funcex (2002); MONAMPE (2003)

Neste universo, o setor da indústria responde por 18% do total de empresas, o de comércio por 45% e o de serviços por 37%. Em relação às micro, o comércio detém a maior participação do mercado formal: 46% do total de empresas desse estrato empresarial. Nos pequenos empreendimentos, o setor de serviços apresenta a maior participação relativa, com cerca de 44% das organizações. Entre os negócios de médio porte, apesar de a indústria ter uma participação significativa de 33%, é o setor de serviços que detém a maior participação relativa (47%).

A **Figura 1.1** apresenta a participação de cada categoria empresarial na economia nacional, mostra a imensa soberania dos micro negócios em numero absoluto presentes no Brasil e sua importância para o dinamismo da economia do país.

Figura 1.1 – Participação das empresas na economia brasileira, segundo o porte



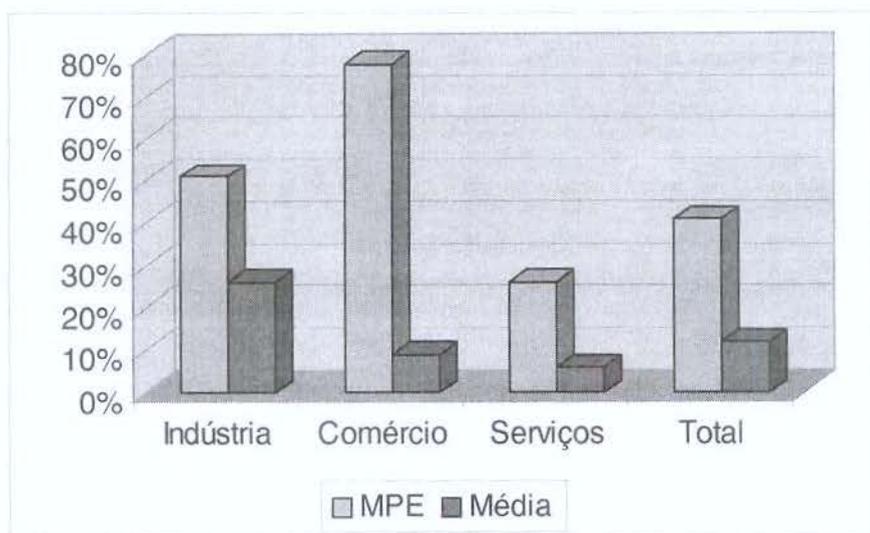
Fonte: Elaborado de acordo com dados da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS 2001 – MTE

Com relação à absorção de mão-de-obra, a configuração não é exatamente a mesma. Ainda cabe às grandes empresas a maior participação no emprego total, 47,2%, embora seguidas de perto pelas micro e pequenas, que respondem por 43,8% do pessoal

ocupado. Isso ocorre porque a divisão das firmas e dos trabalhadores ainda reflete o padrão de crescimento econômico de décadas passadas. Ou seja, poucas firmas empregam grande contingente de trabalhadores. Isso é especialmente constatado no setor de serviços, onde os grandes estabelecimentos, que representam somente 1,1% do total de firmas, respondem pela absorção de 67% da mão-de-obra ocupada. Na indústria, entretanto, tal comportamento já dá sinais de mudança, verificando-se maior participação dos menores estabelecimentos na absorção de trabalhadores. No setor de comércio, então, a primazia das micro e pequenas empresas é absoluta: empregam 78,4% dos trabalhadores.

Na indústria, as micro e pequenas empresas respondem por 51% dos trabalhadores formais, as médias por 26% e as grandes por 23%. No comércio, cerca de 78% dos postos de trabalho formais estão nas MPE e 9% nas médias empresas. Em termos de serviços, as micro e pequenas empresas participam com 26% e as médias com 6%. O **Figura 1.2** apresenta a distribuição do número de trabalhadores nas micro, pequenas e médias empresas formais, segundo o setor de atividade.

Figura 1.2 – Trabalhadores nas MPE e médias empresas, segundo setor de atividade.



Fonte: Elaborado de acordo com dados da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS 2001 – TEM

De acordo com os dados do Sebrae, as micro, pequenas e médias empresas constituem 90% dos estabelecimentos econômicos e detêm de 60% a 70% dos empregos

nos países que compõem a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento na Europa – OCDE.

Apesar do expressivo aumento da participação quantitativa das menores unidades produtivas na economia brasileira, sob o ponto de vista da geração de renda, elas ainda estão bastante aquém das grandes empresas. Os dados mostram que as maiores firmas são responsáveis por 72,4% da renda de salários e de outras remunerações geradas em 1998. As micro e pequenas empresas, embora detenham 98,8% do número de estabelecimentos e 43,8% do pessoal ocupado, respondem por apenas 17,4% dessa renda. Vale observar, todavia, que, no comércio, em vista da presença maciça das micro unidades, elas conseguem manter a dianteira, sendo responsáveis por 47,5% da renda do trabalho ali distribuída.

Essa diferenciação deixa claro que a remuneração da mão-de-obra nas microfirms ainda é substancialmente inferior ao observado nas grandes. Tal situação reflete tanto a menor qualificação da maioria dos trabalhadores ocupados nas menores empresas quanto à baixa qualidade dos postos de trabalho nelas existentes.

Entretanto, é importante ter em mente que essa realidade está mudando. Cada vez é mais heterogênea a composição dos trabalhadores empregados nas micro e pequenas empresas. Somam-se crescentemente aos empregados típicos dessas unidades os desempregados expulsos do funcionalismo público e/ou das empresas modernizadas e enxutas, os consultores altamente qualificados mas vítimas da terceirização e outros profissionais altamente preparados. Também se expande o segmento de pequenas unidades altamente especializadas onde é excelente a qualidade dos postos de trabalho.

Antes de analisarmos as micro e pequenas empresas com relação as suas características fundamentais e inseri-las no contexto macroeconômico brasileiro, convém explicitarmos e delimitarmos precisamente que definição de micro e pequena empresa estará sendo utilizada: uma microempresa é aquela com até 19 empregados atuando no setor industrial, e até 09 empregados para aquelas do setor de serviços. Já para uma pequena empresa esses limites sobem para 99 e 49 empregados, respectivamente.

Tabela 1.2 – Classificação das empresas segundo o número de empregados

PORTE	Empregados
Microempresa	No comércio e serviços até 09 empregados Na indústria até 19 empregados
Empresa de Pequeno Porte	No comércio e serviços de 10 a 49 empregados Na indústria de 20 a 99 empregados
Empresa de Médio Porte	No comércio e serviços de 50 a 99 empregados Na indústria de 100 a 499 empregados
Empresa de Grande Porte	No comércio e serviços mais de 99 empregados Na indústria mais de 499 empregados

Fonte: Sebrae, 2003

Em relação à concorrência sofrida pelas micro, pequenas e médias empresas, existe uma tendência para o enfrentamento de dificuldades quando o concorrente é uma grande empresa. Essa tendência, entretanto, não pode ser generalizada a todas as regiões do país, sendo mais forte nas áreas metropolitanas, onde existe maior concentração de grandes empresas. O importante, então, é analisar o impacto desta concorrência para a sobrevivência dos negócios deste setor. De acordo com o Sebrae, apenas 16% do total das empresas sofreram prejuízos devido à concorrência de 1995 a 1999.

Além disso convém explicitar características das MPEs no que se refere ao seu posicionamento diferenciado na economia, ou seja, a forma de inserção que as mesmas apresentam. Assim, as MPEs:

- 1) Não são grandes organizações miniaturizadas e não são organizadas e geridas de forma departamentalizada ou segmentada,
- 2) Atuam, geralmente, em mercados de bens, produtos e serviços com característica de demanda elástica e com grandes flutuações no tempo,
- 3) Enfrentam poucas barreiras à entrada no mercado, porém acirrada concorrência,
- 4) Possuem enormes dificuldades de sobrevivência, sendo que a imensa maioria não chega ao segundo ano de existência,

Constatada a crescente importância das micro e pequenas empresas na economia brasileira, cabe indagar sobre o perfil dessas firmas. Em termos bastante genéricos, pode-se segmentá-las em três amplas categorias:

- um variado universo de micro unidades familiares, na sua maioria administradas no lar, utilizando tecnologias tradicionais, intensivas em trabalho não-qualificado e inseridas nos setores de vestuário/confecções, calçados e artigos de couro, móveis, confeitaria, trefilaria e produtos de ferro, etc;

- um subconjunto de menor dimensão de micro e pequenas empresas presentes na maioria das atividades no setor terciário da economia, administradas por proprietários com algum grau de competência e conhecimento de mercado, em geral instaladas em local próprio e com algum tipo de apoio institucional;

- um subconjunto provavelmente ainda menor de pequenas empresas integradas a grandes empresas em “clusters” industriais, em geral como fornecedoras de matérias primas (são exemplos à indústria de calçados do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul, a indústria têxtil de Americana, em São Paulo, e a indústria de móveis de São João do Aruaru, no Ceará), e aquelas localizadas em nichos de alta tecnologia.

A última categoria reflete uma das facetas das mudanças de grande monta que vêm ocorrendo na estrutura produtiva nacional, num novo ambiente de reestruturação industrial e de abertura comercial. O Estado produtor e as grandes e pesadas estruturas empresariais que vigoraram no Brasil até os anos 80 perdem cada dia mais espaço no mundo globalizado de hoje. A nova realidade tem exigido estruturas produtivas ágeis e dinâmicas, melhor adaptadas às novas tecnologias e ao ambiente de incerteza.

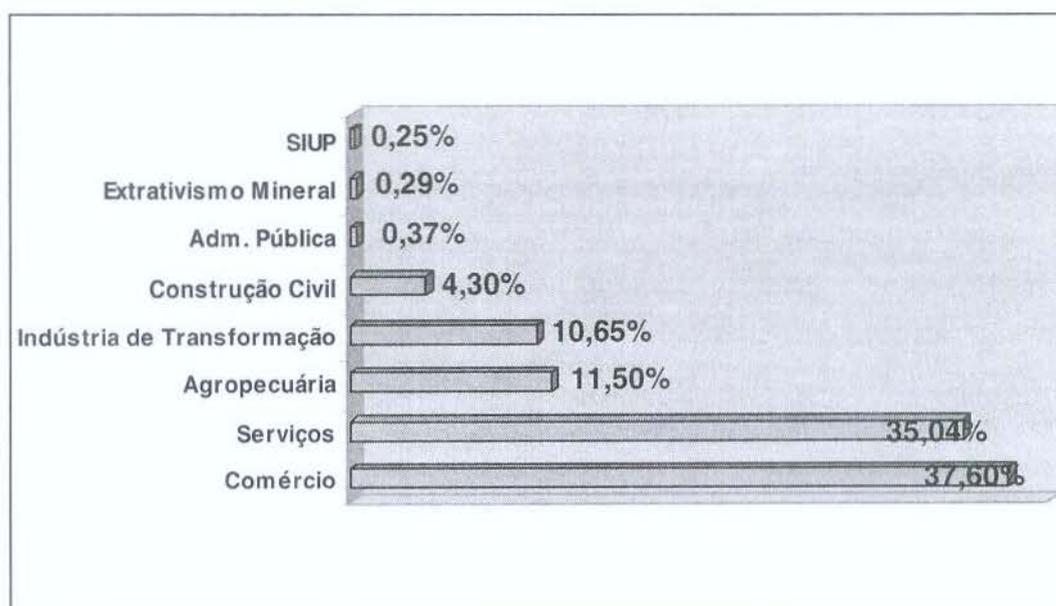
A substituição da relação trabalhista pela comercial (terceirização) e a tendência à redução do núcleo “duro” da firma (trabalhadores em tempo integral e com contratos por prazo indefinido) são uma realidade. Com isso, as pequenas firmas crescem graças à terceirização, especialmente no setor de serviços, e também pelo fato de se tornarem mais competitivas em relação às grandes empresas, em vista da maior flexibilidade. Destacam-se os nichos tecnológicos, unidades produtoras enxutas e flexíveis, que, ao lado do crescente movimento de terceirização, apontam que os grandes empregadores do futuro tendem a ser as empresas de menor porte.

As categorias de micro e pequenas empresas caracterizadas seja por relações de produção familiares seja por algum grau de competência não são menos importantes. Nelas concentra-se grande parte da mão-de-obra ocupada, especialmente a alocada no setor informal do mercado de trabalho (que já é maior que o formal, atualmente). São essas empresas as que mais requerem esforços no sentido de elevar a produtividade e induzir a maior formalização da mão-de-obra ocupada, de modo a integrá-las ao setor moderno da economia. Tal estímulo, além de incentivar a geração de emprego e o aprimoramento da qualidade dos postos de trabalho, com reflexos positivos no nível de salários e outras remunerações, tenderá, automaticamente, a induzir uma maior desconcentração regional e amenizar a excessiva concentração de renda presente em nossa economia. Em termos gerais, o que se observa é que o emprego que se reduz na indústria de transformação vai sendo direcionado para os outros setores de atividade com presença marcante de empresas de pequeno porte. Como consequência, gestões no sentido de viabilizar as pequenas unidades de produção inseridas tanto no processo de reestruturação produtiva em curso quanto nos setores mais tradicionais, bem como no sentido de incentivar seu crescimento têm que ser parte essencial de qualquer política de geração de emprego e renda atualmente.

1.2 Inserção das MPEs na Economia Brasileira

Essas empresas, com as características apresentadas acima, representam mais de 90% do total de organizações existentes no Brasil, e estão inseridas nos mais diversos ramos de atividade. A tabela abaixo traz o perfil das MPEs fundadas no Brasil durante o ano de 2000 por segmento de mercado, para que tenhamos uma idéia mais precisa do objeto do nosso estudo.

Figura 1.3 - Distribuição das MPEs por Setor de Atividade (2000)



Fonte: MONAMPE

Esse gráfico deixa claro que os setores de comércio e serviços são as opções mais procuradas por empreendedores no momento da abertura de uma nova empresa, respondendo conjuntamente por mais de 70% do total, seguidos pela agropecuária e pela indústria de transformação, com cerca de 10% de participação para cada uma delas.

Continuando a caracterização das MPEs na economia brasileira, é importante salientar que as mesmas tem estado recorrentemente em uma posição de destaque na agenda política do país, por serem consideradas um meio eficaz de desenvolvimento econômico, uma vez que concentram suas atividades primordialmente focando o mercado interno, gerando dessa forma um mecanismo endógeno de crescimento. A tabela abaixo deixa clara essa característica e algumas outras de extrema importância na caracterização das MPEs no Brasil.

Tabela 1.3 – Caracterização das MPEs no Brasil (2000)

Características das MPEs	Total – Brasil
Compram só do mercado interno	90%
Exportam	5%
Utilizam até 50% da capacidade instalada	50%
Compraram máquinas e equipamentos nos últimos três anos	30%
Querem melhorar a gestão, mas não possuem recursos	60%
Utilizam a informática	30%
Utilizam sistema de controle de qualidade	47%
Treinam seu pessoal	30%

Utilizam técnicas de marketing	20%
Fazem planejamento da produção e vendas	60%
Controlam e avaliam a produtividade	25%
Têm controle de estoques	60%
Têm gestão de estoques	20%
Têm registro de marcas e patentes no INPI	35%
Mantêm contatos com centros de tecnologia	25%
Seguem normas do INMETRO	30%

Fonte: SEBRAE

Por outro lado, no que se refere a características administrativas e gerenciais, fica evidente a necessidade de avanços, via profissionalização e capacitação do segmento, no intuito de assegurar maiores chances de sustentação dessas empresas no mercado no longo prazo, além de facilitar o acesso ao crédito devido a maior capacidade de fornecimento de informações precisas às instituições financeiras. A tabela abaixo resume essas características e deixam claro a amplitude do campo de desenvolvimento que necessita ser percorrido para que seja constituído um segmento forte e sustentado.

Tabela 1.4 – Características das MPES

Características das MPES	Total – Brasil
Faturamento médio por pessoa ocupada	Brasil em US\$ / ano
Micro empresas	25.000
Pequenas	35.000
Rejeição de produtos (média brasileira: 2%)	5%
Desperdício de matérias-primas	7%
Dias de interrupção da produção, não previstas (anual)	18
Utilizam controle estatístico do processo	17%
Utilizam “just in time”	20%
Não realizam treinamento da mão-de-obra	70%
Pessoal qualificado ou nível superior no quadro	40%
Concedem benefícios aos empregados	30%
Realizam pesquisas sobre necessidades dos consumidores	12%
Registram as sugestões dos clientes	15%
Têm serviço de atendimento aos clientes	55%
Fazem uso de controles gerenciais	60%
Programam investimentos	30%
Dotam de informações sobre processos produtivos e tecnologia	27%

Fonte: SEBRAE

1.3 Viabilidade Econômica das MPEs

Após conceituar e localizar as micro e pequenas empresas no Brasil, partiremos para a análise dos motivos que as tornam tão importantes para a economia, ou seja, a viabilidade econômica das mesmas.

Alguns fatores são fundamentais na elaboração de um panorama sobre a importância da existência de empreendedores e suas micro e pequenas empresas para o dinamismo da economia e o avanço tecnológico através da inserção de inovações. São eles:

- 1) Empresário Inovador : figura central, que busca, por meio de espírito inventivo e criativo, a inovação tecnológica e novas técnicas de gestão e adaptação.
- 2) Empreendedor : indivíduo dotado da capacidade de direcionar o gênio criativo na direção do desenvolvimento tecnológico.
- 3) Novos Mercados x Empreendedor : capacidade de alavanca a mudança econômica no sentido de alterar os padrões de consumo, educando os consumidores a demandarem novos produtos e serviços.
- 4) Banco de Desenvolvimento : somente o empreendedor demanda crédito no intuito de gerar desenvolvimento industrial com novas combinações de fatores, e tal desenvolvimento sem a disponibilidade de crédito é impossível.

A partir desse pilar composto por essas quatro características fundamentais, pode-se extrair uma série enorme de outros fatores que estão presentes atualmente na economia global e que servem como justificativa para a existência de MPEs:

- Estímulo a livre iniciativa e a capacidade empreendedora,
- Relações capital-trabalho mais harmoniosas,
- Contribuição para geração de novos empregos, tanto pelo crescimento de empresas já existentes, como pela constituição de novas,
 - Efeito amortecedor dos impactos do desemprego,
 - Efeito amortecedor dos efeitos das flutuações na atividade econômica (choques),
- Manutenção de certo nível de atividade econômica em determinadas regiões,
- Contribuição para descentralização da atividade econômica,
- Complementaridade para as grandes empresas,
- Potencial de assimilação, adaptação, introdução e geração de novas tecnologias de produtos e processos.

De posse dessa caracterização sucinta do papel desempenhado pelas micro e pequenas empresas dentro de uma economia, aliado a importância desse segmento na economia brasileira, fica evidente a relevância do tratamento a ser dado sobre as causas da mortalidade das mesmas no período recente.

Os capítulos seguintes tratarão de maneira mais específica dos distintos condicionantes que levam a decisão de abertura de um novo empreendimento, os determinantes que devem estar presentes para aumentar as chances de sucesso e finalmente os fatores que acabam levando ao fracasso de uma parcela majoritária das empresas abertas.

Além disso haverá um capítulo tratando especificamente das políticas públicas que deveriam prover condições mais favoráveis para as MPEs no país, mas devido a impasses e dificuldades em garantir a apropriação dos benefícios, essas políticas acabaram sendo em sua maioria inócuas e os favorecimentos apropriados por empresas de grande porte.

CAPÍTULO II – PROCESSOS DE ABERTURA E FATORES DE SUCESSO

2.1 Os distintos processos de abertura das MPÉs

As micro e pequenas empresas são abertas fundamentalmente devido a dois motivos básicos, mas que tem um peso crucial sobre o desenvolvimento e prosperidade do negocio: necessidade de subsistência econômica do empresário ou visualização de oportunidade de ganho em determinado setor.

O primeiro grupo de empresas, ou seja, aquelas abertas por necessidade de subsistência do individuo, apresenta uma propensão maior a enfrentar dificuldades e conseqüentemente fracassar, uma vez que sua abertura geralmente não está associada a um planejamento prévio, a pesquisas para se tomar conhecimento sobre o mercado onde irá atuar, nem tampouco a dedicação dos empresários para adquirir habilidades gerenciais. Essas empresas são em geral abertas de maneira repentina e pouco articulada, dado que serão a única fonte de renda do proprietário, e que este não pode se dar ao luxo de realizar um período prévio de estudos sobre a viabilidade do negocio no qual ira se inserir.

As empresas abertas por oportunidade, por outro lado, apresentam uma tendência favorável ao sucesso por apresentarem uma serie de características determinantes a prosperidade do negocio. Geralmente os empresários que abrem um novo negocio nessas circunstancias, realizaram um extenso planejamento prévio e vislumbraram uma oportunidade de realizar ganhos em um setor aquecido da economia. São pessoas que possuem, na maioria das vezes, um bom conhecimento do mercado, fruto de experiência

anterior na área e de pesquisas junto a empresários de sucesso no ramo e aos potenciais consumidores, determinando assim com exatidão a estratégia a ser seguida para garantir que a empresa atinja as expectativas dos demandantes, e possa enfrentar a concorrência de maneira prospera.

A identificação de uma grande oportunidade de negócio é o principal motivo que leva alguém a abrir uma empresa, contudo, os empresários bem-sucedidos levam isto bem mais em consideração, como também o fato de terem experiência, capital disponível e estarem insatisfeitos em seus empregos. Um fato que tem justificado o insucesso de algumas empresas (5% dos casos), segundo o Sebrae/SC, é o envolvimento em um negócio no sentido de querer incentivar ou auxiliar alguém e acabando por não conseguir obter o resultado desejado.

O fato de montar uma empresa em virtude de estar descontente no seu emprego atual é um forte indicativo de chances de sucesso. Há uma grande predominância desses casos nas empresas que conseguiram sobreviver aos primeiros anos de atividade. Essa constatação pode estar mostrando uma característica pessoal ao empreendedor de sucesso, relacionada ao gosto por novos desafios e a sua autoconfiança.

O bom conhecimento do mercado e a existência de um bom administrador dentro da empresa são considerados os dois principais fatores de sucesso para as pessoas entrevistadas nesta pesquisa. Para as empresas que fracassaram, a figura do administrador foi dada maior importância ainda, o que sugere a importância e necessidade de profissionalização da função de administrador dentro de uma empresa de sucesso. Existem alguns fatores de sucesso que estão sendo priorizados, mais nas empresas que conseguiram manter-se em atividade do que naquelas fechadas; são eles: a persistência/perseverança, a criatividade e o acesso a novas tecnologias, conforme mostrado na **Tabela 2.1**.

Tabela 2.1 – Fatores mais Importantes para o sucesso de uma empresa

Fatores para o sucesso (*)	Ativas %	Fatores para o sucesso	Extintas %
Capacidade do empresário para assumir riscos	27	Capacidade do empresário para assumir riscos	22
Aproveitamento das oportunidades de negócio	25	Aproveitamento das oportunidades de negócio	21
Ter um bom administrador	34	Ter um bom administrador	39
Bom conhecimento do mercado onde atua	55	Bom conhecimento do mercado onde atua	50

Capacidade de liderança do empresário	6	Capacidade de liderança do empresário	8
Uso de capital próprio	27	Uso de capital próprio	31
Criatividade do empresário	30	Criatividade do empresário	22
Reinvestimento dos lucros na empresa	21	Reinvestimento dos lucros na empresa	16
Boa estratégia de vendas	21	Boa estratégia de vendas	17
Terceirização das atividades meio da empresa	1	Terceirização das atividades meio da empresa	4
Ter acesso a novas tecnologias	14	Ter acesso a novas tecnologias	5
Empresário com persistência/perseverança	24	Empresário com persistência/perseverança	14
Outro	1	Outro	8
Ter dinheiro, ter um bom contador.		Bom atendimento, conhecimento do cliente, clientela, sorte, treinamento de pessoal, experiência, mão-de-obra qualificada, ser recebido no local.	

Fonte: SEBRAE

Outro aspecto importante abordado pela investigação do Sebrae/SC é o consenso dos empresários de que a área de Planejamento é a mais importante de todas, contudo, os empresários bem-sucedidos, desde o primeiro ano de atividade de sua empresa, destinam maior atenção às áreas de vendas e organização empresarial comparativamente às empresas que não conseguiram sobreviver. As áreas de Relações Humanas e Marketing também são consideradas de grande importância.

Cabe ressaltar que na visão do próprio empresário, inclusive daqueles que fecharam suas empresas, ter conhecimento do mercado onde se atua é o principal fator de sucesso de uma empresa. Atribui-se também grande importância ao perfil gerencial de quem administra a empresa no sentido deste ser um bom administrador. O uso de capital próprio também ajuda bastante, principalmente para os empresários que fecharam suas empresas.

O que se costuma valorizar bem mais nas empresas que conseguem permanecer abertas é a persistência/criatividade, acesso a novas tecnologias, criatividade do empresário e o reinvestimento dos lucros na própria empresa.

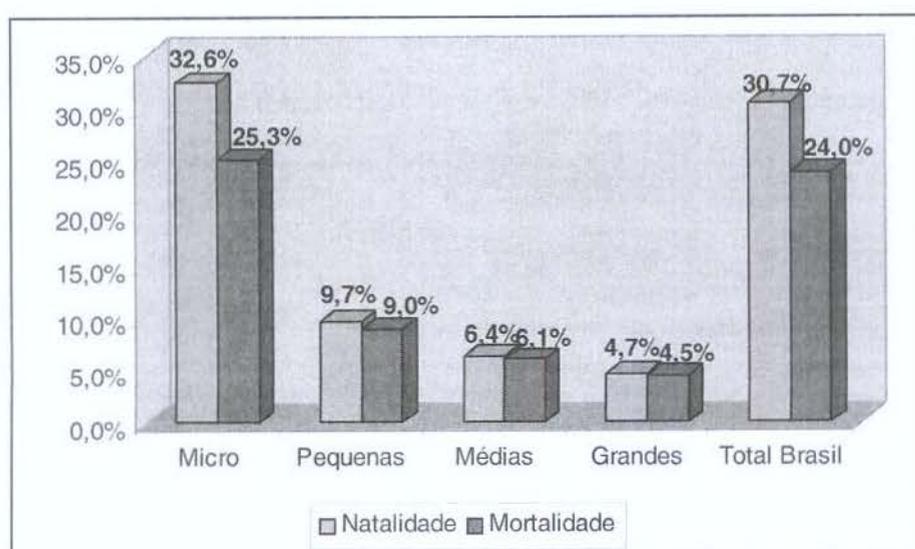
2.2 A Sobrevivência das Empresas no Brasil

Como visto anteriormente, a realidade empresarial brasileira é eminentemente composta por MPes, que são as verdadeiras responsáveis pela geração de emprego no

país. Assim, seu fomento é necessário e incentivável. Como apontaram FELDMANN & AUDRETSCH (1999), as pequenas unidades nascentes são vistas como agentes de mudança, com papel crucial na inovação tecnológica, mas também impõem, sob a ótica tradicional, custos excessivos para a economia como resultado de escalas de produção ineficientes, implicando em baixa produtividade e baixos salários para seus trabalhadores. Para estes autores, as MPEs nascentes têm em seus primeiros anos de existência muitas incertezas quanto à demanda de seus produtos. Eles apontam ainda que muitos dos motivos que não permitem que tais empresas sobrevivam no longo prazo, tenham relação com a própria competência do empresário e de seus empregados.

Muitos estudos comprovam que a taxa de mortalidade se reduz com o porte e tempo de existência (idade) da empresa. NAJBERG et al (2000) apontam para a necessidade de uma expansão do conhecimento e mapeamento das causas que levam à realidade brasileira. Segundo estes autores, a existência de algum tipo de filiação ou relação com uma empresa matriz (no Brasil ou exterior) e o porte da empresa determinam em muito o nível de mortalidade das empresas no Brasil. Os autores ainda investigam a alta correlação entre a taxa de natalidade das empresas e sua taxa de mortalidade que, no período da realização do estudo, foi de 32,6% e 25,3% para as MPEs e 4,7% e 4,5% para as grandes empresas respectivamente. A figura 2.1 e a tabela 2.2 explicitam esta relação.

Figura 2.1 – Taxas de Natalidade e Mortalidade de Estabelecimentos no Brasil Dez.1997/Dez.1996



Fonte: Rais / MTE apud NAJBERG et al (2000)

Tabela 2.2 - Natalidade e estimativa de mortalidade de empresas segundo as Regiões e Brasil, em números absolutos, no período 2000-2002

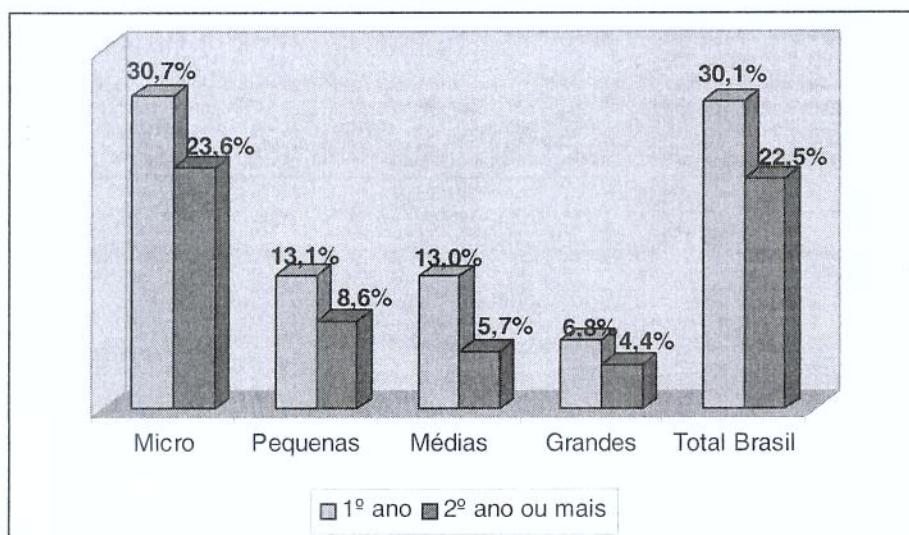
Regiões	2000		2001		2002	
	Natalidade	Mortalidade	Natalidade	Mortalidade	Natalidade	Mortalidade
Sudeste	209.646	128.094	222.480	126.146	207.132	101.288
Sul	105.331	62.040	111.853	67.224	98.734	52.230
Nordeste	85.038	53.319	87.941	46.960	79.951	37.977
Norte	23.444	12.519	23.612	12.183	19.878	9.442
Centro-Oeste	37.143	20.020	45.025	24.584	39.456	19.491
Brasil	460.602	275.900	490.911	276.874	445.151	219.905

*Valores apurados com base nas taxas de mortalidade ponderadas em cada ano (2000 – 59,4% e 2002 – 49,4%)

Fonte: elaborado a partir de dados do DNRC / MDIC e pesquisa de campo

Outro ponto fundamental para se entender o problema da sobrevivência das MPes no Brasil é o período em que suas atividades normalmente são encerradas. Há uma concentração grande da mortalidade até o primeiro ano de vida da empresa, como se pode observar na figura 2.2.

Figura 2.2 – Taxa de Mortalidade por Idade e Porte – 1997



Fonte: Rais / MTE apud NAJBERG et al (2000)

Numa investigação mais detalhada, os autores avaliam a mortalidade das empresas inseridas no macro-setor de atividade econômica. Assim, na indústria, onde a economia de escala é mais relevante, é maior a mudança de porte das firmas sobreviventes em relação, por exemplo, àquelas que compõem o setor de comércio.

NAJBERG et al (2000) concluem o estudo apontando para a necessidade da existência de políticas públicas que reduzam a mortalidade das unidades de menor porte, uma vez que estas, apesar das altas taxas de mortalidade, formaram o segmento que apresentou a criação líquida de empregos (contratações superando demissões) no período analisado.

2.3 Os fatores de sucesso dos negócios

Cabe salientar, entretanto, que o processo de abertura de uma empresa pode ser determinante para o sucesso ou fracasso da mesma, mas que de forma nenhuma se pode afirmar que a empresa está com seu destino traçado pelo simples fato de ter sido aberta em uma ou outra circunstancia. Existe uma serie de fatores, apontadas por empresários de sucesso e condensadas abaixo segundo blocos de características comuns, que são fundamentais para a prosperidade do negocio.

O primeiro grupo de características refere-se a habilidades gerencias, refletindo o grau de preparação do empresário para interagir com o mercado em que atua e a competência para conduzir bem o negocio. Nessa categoria, dois fatores foram considerados os mais relevantes pelos empresários para obtenção de sucesso: primeiramente um bom conhecimento do mercado, traduzido como conhecimento da clientela potencial e suas necessidades, avaliação e busca pelas melhores fontes para aquisição dos bens para a formação do estoque da empresa, conhecimento da concorrência, entre outros; em seguida na ordem de importância vem a estratégia de venda, traduzida pela busca da melhor forma de colocar seus produtos a venda, desde a alocação dos mesmos no espaço físico do estabelecimento, passando pela definição dos preços de comercialização, estratégias de promoções das mercadorias e serviços e culminado nas opções de marketing e divulgação da marca.

Essas características desse primeiro bloco estão condensadas na tabela abaixo, oriunda de pesquisa realizada pelo SEBRAE junto a pequenos empresários. Nessa tabela também se encontram os percentuais obtidos por cada um dos itens explicitados.

Tabela 2.3 – Fatores condicionantes do sucesso empresarial, segundo as Habilidades Gerenciais

Categoria	Fatores de Sucesso	Percentual de empresários
Habilidades Gerenciais	Bom conhecimento do mercado onde atua	49%
	Boa estratégia de vendas	48%

Fonte: SEBRAE

O segundo bloco de fatores foi intitulada Capacidade Empreendedora, constituindo um grupo de atributos que destacam a criatividade, a perseverança e a coragem de assumir riscos no negocio. São habilidades que em geral não podem ser adquiridas, sendo inerentes ao individuo, que pode trabalhar para aprimorá-las através de novos conhecimentos e técnicas de liderança e de gestão.

Nesse conjunto de fatores, alguns apresentaram especial destaque e são apresentados na tabela abaixo, assim como a respectiva parcela dos empresários que os mencionou:

Tabela 2.4 – Fatores condicionantes do sucesso empresarial, segundo a Capacidade Empreendedora

Categoria	Fatores de Sucesso	Percentual de empresários
Capacidade Empreendedora	Criatividade do empresário	31%
	Aproveitamento das oportunidades de negócios	29%
	Empresário com perseverança	28%
	Capacidade de liderança	25%

Fonte: SEBRAE

Nessa categoria fica claro que as características são sobretudo comportamentais, determinadas pelas habilidades naturais de cada individuo. Constituem também um bloco fundamental para o êxito do negocio, pois refletem a disposição e a capacidade empresarial para comandar o empreendimento, através da descoberta das melhores oportunidades de negocio, da coragem de assumir riscos das mais diversas naturezas, tanto provenientes do capital financeiro imobilizado na empresa, quanto no capital humano que serve a ela.

Já o terceiro grupo de fatores é constituído por aqueles referentes à lógica operacional do empresário, ou seja, sua capacidade de alocar da maneira mais eficiente os recursos que possui, garantindo assim a eficiência dos fatores de produção. Entre os itens de maior destaque nesse bloco, encontram-se aqueles ligados ao capital, ao trabalho especializado e aos recursos tecnológicos disponíveis. A tabela abaixo sintetiza

os itens mais relevantes, assim como o percentual de empresários que apontou cada um dos itens durante a pesquisa:

Tabela 2.5 – Fatores condicionantes do sucesso empresarial, segundo a Logística Operacional

Categoria	Fatores de Sucesso	Percentual de empresários
Logística Operacional	Escolha de um bom administrador	31%
	Uso de capital próprio	29%
	Reinvestimento dos lucros na empresa	23%
	Acesso a novas tecnologias	17%

Fonte: SEBRAE

CAPÍTULO III – AS CAUSAS DA MORTALIDADE DAS MPES

3.1 Principais condicionantes da mortalidade das MPES

Após caracterizar as MPES, inseri-las no cenário macroeconômico nacional, discutir a viabilidade de sua existência e as políticas públicas de auxílio às mesmas (Capítulo I), explicitar os distintos processos de abertura das mesmas e os principais fatores do sucesso das empresas abertas por oportunidade de negócio (Capítulo II), chega o momento de expor com maior riqueza de detalhes, os principais condicionantes da alta taxa de mortalidade vislumbrada no conjunto das MPES no Brasil.

Não obstante a crescente relevância das micro e pequenas empresas na economia brasileira, bem como seu papel social na diminuição das desigualdades entre indivíduos e regiões, elas ainda enfrentam dificuldades diversas para operar no Brasil.

Fruto direto de tais dificuldades é a elevada taxa de mortalidade, que chega a 61% do total de micro e pequenas empresas no primeiro ano de atividade. Assim, apesar de o Brasil ter uma população empreendedora, por falta de preparo e apoio adequado, o brasileiro também muito fracassa. O país apresenta alta mobilidade social e econômica, nele despontam muitas oportunidades. Todavia, a falta de estrutura adequada em termos de aparato legal, contábil e gerencial, a legislação tributária ainda desfavorável, as exigências burocráticas, a carência de crédito e de uma política sistêmica de apoio e incentivo às micro e pequenas empresas levam a altas taxas de insucesso.

O início dessa discussão já tomou forma no capítulo anterior, no momento da caracterização dos processos de abertura das empresas. Isso porque, como já foi

afirmado, as empresas abertas por necessidade de subsistência do indivíduo, sem que este tenha percebido qualquer oportunidade interessante de negócio, são mais propensas a sofrerem as conseqüências da falta de planejamento e estruturação, culminando com o fechamento da atividade.

Partiremos agora para uma análise dos pontos considerados primordiais na determinação do insucesso das MPEs e conseqüentemente na alta taxa de mortalidade verificada no segmento, focando mais naqueles de maior relevância.

Os determinantes da mortalidade das empresas podem ter relação com falhas gerenciais na condução dos negócios, oriundas da falta de capital de giro (descontrole de fluxo de caixa), problemas financeiros (alto endividamento), ponto inadequado (falta de planejamento) e falta de conhecimentos gerenciais em si. Um segundo grupo de condicionantes refere-se a causas econômicas conjunturais, como falta de clientes, alto índice de inadimplência e recessão econômica do país. Além disso existem outros dois grupos de fatores importantes para essa estatística expressiva de mortalidade: questões de logística operacional, sobretudo no que se refere à inadequação das instalações possuídas, e a falta de mão-de-obra qualificada para desempenhar funções específicas; e questões referentes a políticas públicas e ao arcabouço legal que rege o segmento, expressando-se sobretudo através da elevada carga tributária, da falta de crédito bancário e de problemas com a fiscalização.

Os dados apresentados acima estão condensados na tabela abaixo, extraída de uma pesquisa realizada pelo SEBRAE durante o primeiro semestre do ano de 2004. Nessa tabela são apresentadas as razões da mortalidade das empresas no Brasil, ordenadas por importância, na visão dos empresários que responderam à pesquisa.

Tabela 3.1 – Causas da mortalidade das MPEs segundo empresários (2004)

Falhas Gerenciais	1º	Falta de capital de giro	42%
	3º	Problemas financeiros	21%
	8º	Ponto / local inadequado	8%
	9º	Falta de conhecimentos gerenciais	7%
Causas econômicas conjunturais	2º	Falta de clientes	25%
	4º	Maus pagadores	16%
	6º	Recessão econômica no país	14%
Logística operacional	12º	Instalações inadequadas	3%
	11º	Falta de mão-de-obra qualificada	5%
Políticas públicas e arcabouço legal	5º	Falta de crédito bancário	14%
	10º	Problemas com a fiscalização	6%
	13º	Carga tributária elevada	1%
	7º	Outra razão	14%

OBS: A questão admitia múltiplas respostas

Fonte: SEBRAE

A tabela apresentada acima proporciona uma boa dimensão dos condicionantes principais, que levam grande parcela das micro e pequenas empresas abertas no Brasil a encerrarem suas atividades antes do quinto ano de existência. E é importante atentar para o fato de que não estamos tratando de taxas de mortalidades pouco significativas, nem tampouco concentradas em uma ou outra região específica do Brasil. Muito pelo contrário, esse é um fenômeno nacional e seus indicadores representam sempre mais de 50% das empresas fechadas com até 03 anos de atividade. A tabela abaixo traz os dados por região da federação, assim como o percentual global para o país, ficando evidente que nenhuma das regiões destoa significativamente das demais, e que os índices são extremamente preocupantes.

Tabela 3.2 – Taxa de mortalidade por região e Brasil (2000-2002) (%)

Ano de constituição	Regiões					Brasil
	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro-Oeste	
2002	48,9	52,9	46,7	47,5	49,4	49,4
2001	56,7	60,1	53,4	51,6	54,6	56,5
2000	61,1	58,9	62,7	53,4	53,9	59,9

Fonte: RAIS 2003

Da análise dos dados provenientes da tabela acima, nota-se que das empresas de micro e pequeno porte constituídas no Brasil durante o ano de 2000, praticamente 60% já encerraram suas atividades, sendo a menor taxa a da região Norte (53,4%) e a maior a do Nordeste (62,7) , seguida de perto pelo Sudeste (61,1%). Isso demonstra que esse fenômeno tem caráter global e não pode ser delimitado regionalmente dentro do país.

Dentre as empresas que conseguem se manter nesse ambiente desfavorável, aquelas que intencionam atingir o mercado internacional encontram dificuldades ainda maiores, o que resulta na pequena participação das firmas de pequeno porte nas exportações brasileiras. Pesquisa do SEBRAE aponta que o custo de produção dessas empresas ainda é muito elevado, o que, ao lado de entraves oriundos do chamado “custo Brasil” (elevadas despesas de transportes, principalmente) e da excessiva burocracia envolvida no acesso ao mercado exterior, reduz sobremaneira a respectiva competitividade internacional.

Com relação à área tributária, o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES federal é um ótimo exemplo de avanço em termos de incentivo às micro e pequenas unidades

produtivas. Em 1998, 64% das empresas tributadas optaram pelo SIMPLES. Desse total, 92% são micro e 8%, pequenas unidades, respondendo cada uma por 48% e 52% da receita bruta total, respectivamente. Esse sistema já legalizou mais de três milhões de empresas, de acordo com o SEBRAE. Não obstante, pode ser ampliado e aperfeiçoado.

Seria importante, por exemplo, possibilitar aos optantes repassar para os compradores o crédito do IPI, como o fazem as demais empresas. Isso melhoraria a condição de competição das pequenas empresas, principalmente as produtoras de componentes e insumos industriais e eliminaria o viés antiexportador das empresas industriais optantes do SIMPLES. Também relevante seria permitir que todas as categorias profissionais optem por esse sistema (atualmente cerca de 20 categorias estão excluídas).

Uma política pouco implementada e com grande potencial é a utilização das compras governamentais, ou seja, aquela em que o Governo faz uso de seu poder de compra no incentivo às micro e pequenas firmas. Nos Estados Unidos, paraíso do liberalismo econômico, o governo é obrigado, por lei, a reservar 23% das suas compras para pequenas empresas. Por que não pensar em algo similar no Brasil? Hoje, das 147 mil empresas cadastradas no Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais – SIASG, 26% são microempresas e 27%, pequenas; bem como 9% dos contratos de prestação de serviço até o ano de 2000 estavam firmados com microfimas e 21% com pequenas. Tais números ainda representam muito pouco, podendo ser em muito ampliados.

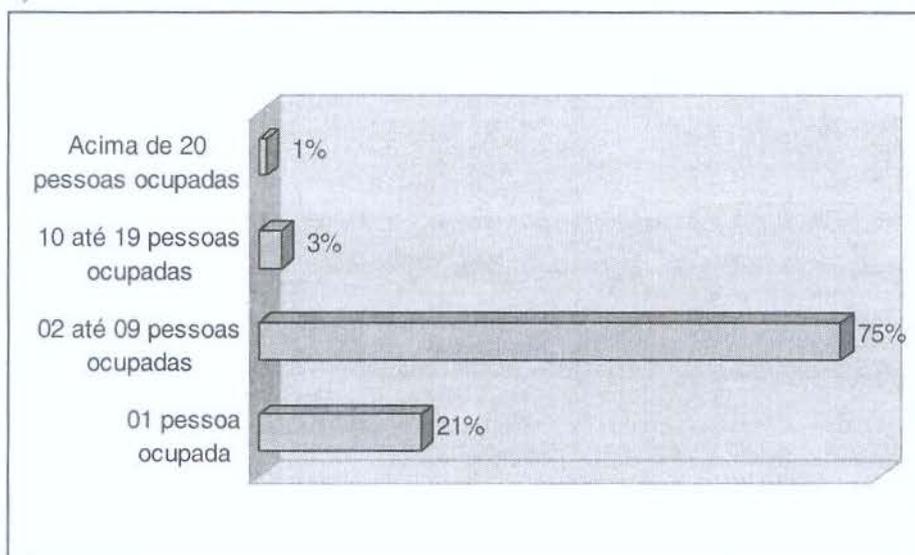
Com relação ao fundamental aumento da produtividade empresarial, faz-se necessário um elenco de ações específicas voltadas à diminuição dos custos de produção das micro e pequenas empresas, tais como difusão de modernas técnicas de gestão adaptadas às características e especificidades desse segmento, assistência técnica e gerencial, desenvolvimento de recursos humanos, entre outras. O aumento da produtividade associado à redução de fatores associados ao “custo Brasil”, a um amplo esforço de difusão e divulgação de informações sobre oportunidades de negócios, bem como ao incentivo à formação de consórcios e parcerias com outras firmas, redundará na melhoria da competitividade dessas empresas, com reflexos especialmente positivos no desempenho exportador.

3.2 O perfil da empresa extinta

Partiremos agora para a análise do perfil comum a maioria das empresas extintas no Brasil, e que pode ser a chave para entendermos os condicionantes da mortalidade das mesmas.

Primeiramente é interessante analisar o porte das empresas extintas, constatando-se que a ampla maioria dessa população se situa na faixa entre 1 e 9 empregados (96%), tendo na média 3,2 empregados, conforme mostra o gráfico abaixo:

Figura 3.1 – Porte da empresa extinta, segundo o número de pessoas ocupadas (Brasil)



Fonte: MONAMPE

Quanto ao setor de atividade, merecem especial destaque os setores de comércio e serviços respondendo pela quase totalidade dos casos de extinção de empresas no país, demonstrando a elevadíssima rotatividade que existe nesses setores, com pouquíssimos negócios prosperando e a maioria sucumbindo ante as dificuldades impostas pela economia. A tabela mostra uma associação entre o setor e o número de empregados nas empresas extintas no período:

Tabela 3.3 - Distribuição das empresas extintas, por setor de atividade, segundo o número de pessoas ocupadas (Brasil)

Número de ocupações	Setor de Atividade			Total
	Indústria	Comércio	Serviços	
01 pessoa	2%	46%	52%	100%
02 até 9 pessoas	3%	53%	44%	100%
10 até 19 pessoas	-	50%	50%	100%
Brasil*	3%	51%	46%	100%

* Empregadores com uma ou mais pessoas ocupadas

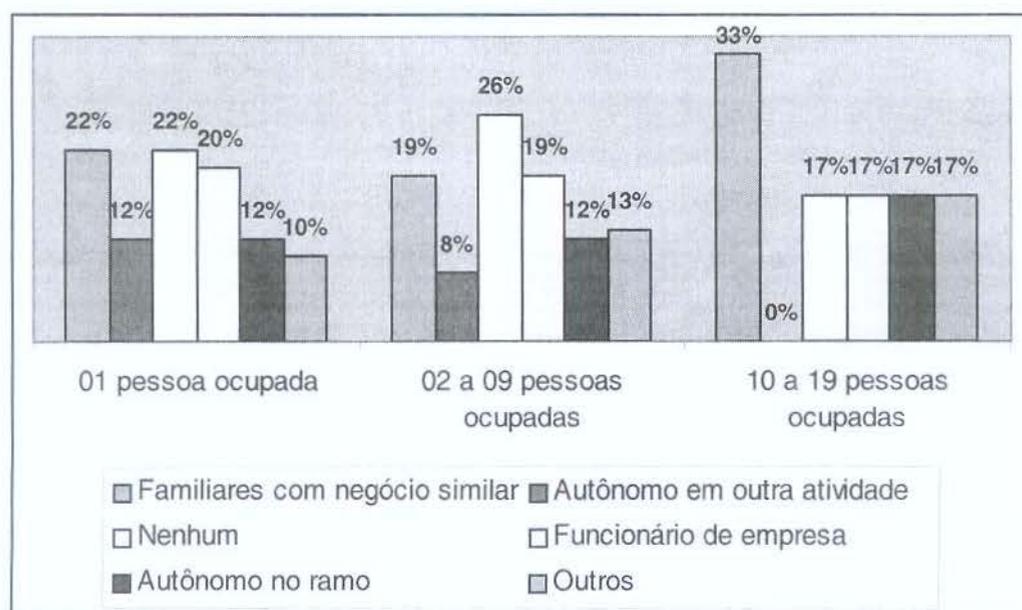
Fonte: SEBRAE

Agora entraremos em algumas características que realmente se mostram determinantes para explicar a mortalidade das MPEs no Brasil. Inicialmente cabe analisar a existência ou não de experiência prévia por parte do proprietário no ramo de atividade no qual ele se inseriu, assim como avaliar a qualidade dessa experiência. O gráfico abaixo é emblemático para essa discussão e resume com muita propriedade a situação dos proprietários de empresas extintas no que diz respeito ao conhecimento do mercado em que resolveu se aventurar.

Pela análise do gráfico, fica evidente que a falta de experiência pretérita no ramo em que se deseja atuar é, como não poderia deixar de ser, um forte condicionante para a determinação do insucesso de uma empreitada. Além disso, a existência de negócios similares na família não traz garantia nenhuma de lograr êxito para o novo empreendedor, assim como o fato de ter sido funcionário de alguma empresa atuante naquele segmento.

Um próximo quesito nessa breve caracterização abrange o perfil sócio-econômico dos proprietários das empresas extintas. Este conjunto é composto sobretudo por homens entre 30 e 49 anos, com segundo grau completo, e que antes de se inserirem no ramo empresarial eram majoritariamente funcionários de empresas privadas ou autônomos.

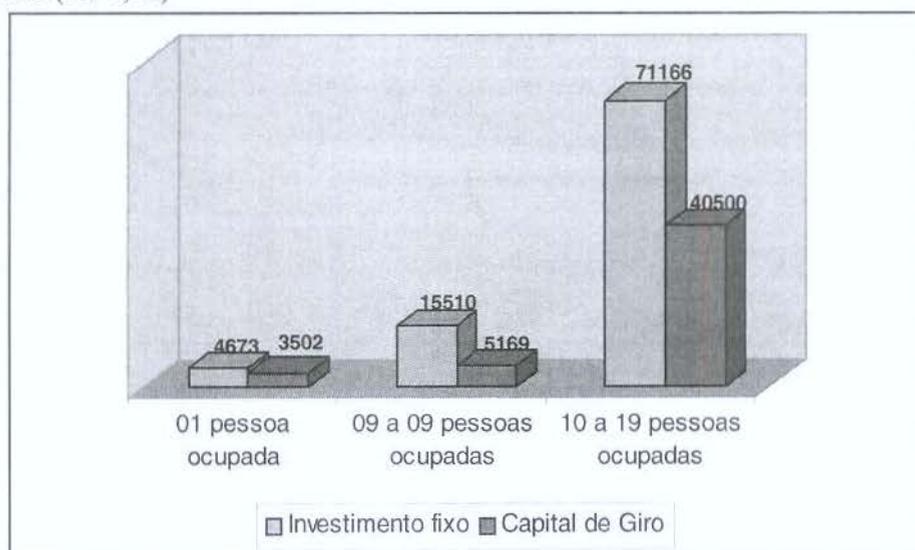
Figura 3.2 - Experiência anterior ou conhecimento do ramo de negócios dos proprietários da empresa extinta, segundo o número de pessoas ocupadas (Brasil)



Fonte: MONAMPE

Agora tocaremos em assuntos da esfera financeira e que também geram enormes dificuldades de sobrevivência para uma gama considerável de empresas. O primeiro ponto de análise nesse quesito é o volume de recursos investidos na empresa, assim como sua origem, e traz à tona uma realidade na qual o volume de recursos injetados nas empresas que foram extintas representa metade do volume daquelas que permaneceram ativas. Além disso, quanto ao volume de capital de giro, tido como principal condicionante para a mortalidade precoce de muitas empresas, a realidade é ainda mais discrepante, correspondendo o volume das extintas a apenas um terço do volume das ativas, surgindo daí as tão evidenciadas dificuldades.

Figura 3.3 - Recursos investidos na empresa extinta, segundo o número de pessoas ocupadas (R\$ 1,00)



Fonte: MONAMPE

Ainda na esfera financeira, outro fator bem característico nas empresas extintas diz respeito ao retorno sobre o capital investido, ou seja, a parcela do capital aplicado na empresa que não foi perdida com o seu fechamento. Nesse item é catastrófica a situação para grande parte dos empresários que acabam fechando suas empresas, pois quase 50% não conseguem recuperar sequer 20% do montante de recursos que aplicaram em suas empresas e apenas 3% conseguem um retorno superior a 80%.

Tabela 3.4 - Percentual de recuperação dos recursos aplicados pelos proprietários das empresas extintas

Recuperação dos recursos	Empresa Extinta					
	Brasil	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro-Oeste
Até 10%	23%	-	21%	19%	29%	31%
De 10% até 20%	24%	14%	10%	32%	14%	34%
De 20% até 30%	15%	14%	10%	17%	29%	9%
De 30% até 40%	11%	-	14%	10%	10%	12%
De 40% até 50%	9%	29%	7%	15%	-	3%
De 50% até 60%	9%	43%		2%	4%	4%
De 60% até 70%	3%	-	7%	-	4%	4%
De 70% até 80%	3%	-	7%	-	10%	-
De 80% até 90%	3%	-	3%	5%	-	3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: SEBRAE

Seguindo na nossa análise do perfil financeiro das empresas extintas, chegamos ao item faturamento, no qual demonstra-se que a maioria absoluta das empresas extintas tinha faturamento anual até 120,000,00 reais, e dentre essas a maior parcela estava no intervalo até 60,000,00 reais.

Tabela 3.5 - Faixa de faturamento anual da empresa extinta, segundo o número de pessoas ocupadas (%)

Faixa de faturamento anual	Pessoas Ocupadas		
	01	02 a 09	10 a 19
Até R\$ 60 mil	59	48	17
De R\$ 60 mil até R\$ 120 mil	4	12	49
De R\$ 120 mil até R\$ 360 mil	2	4	17
De R\$ 360 mil até R\$ 600 mil	-	1	-
De R\$ 600 mil até R\$ 840 mil	-	1	-
De R\$ 840 mil até R\$ 1080 mil	-	1	1
De R\$ 1080 mil até R\$ 1200 mil	-	-	17
Acima de R\$ 1200 mil		2	-
Não teve ou não informou faturamento	35	31	-

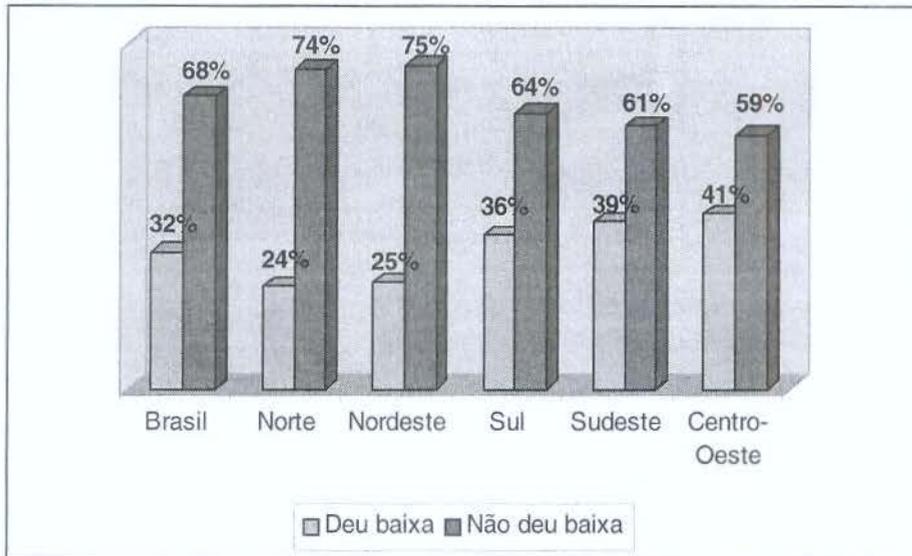
Fonte: SEBRAE

Encerrando a caracterização dessas empresas que passaram por dificuldade e acabaram encerrando seus negócios, resta um último item a ser averiguado e que diz respeito exatamente ao momento da extinção da empresa: a regularização da situação da mesma na sua respectiva Junta Comercial.

É notório que a maioria das empresas que encerram suas atividades acabam não se preocupando em dar baixa na Junta Comercial, fruto sobretudo dos altos custos

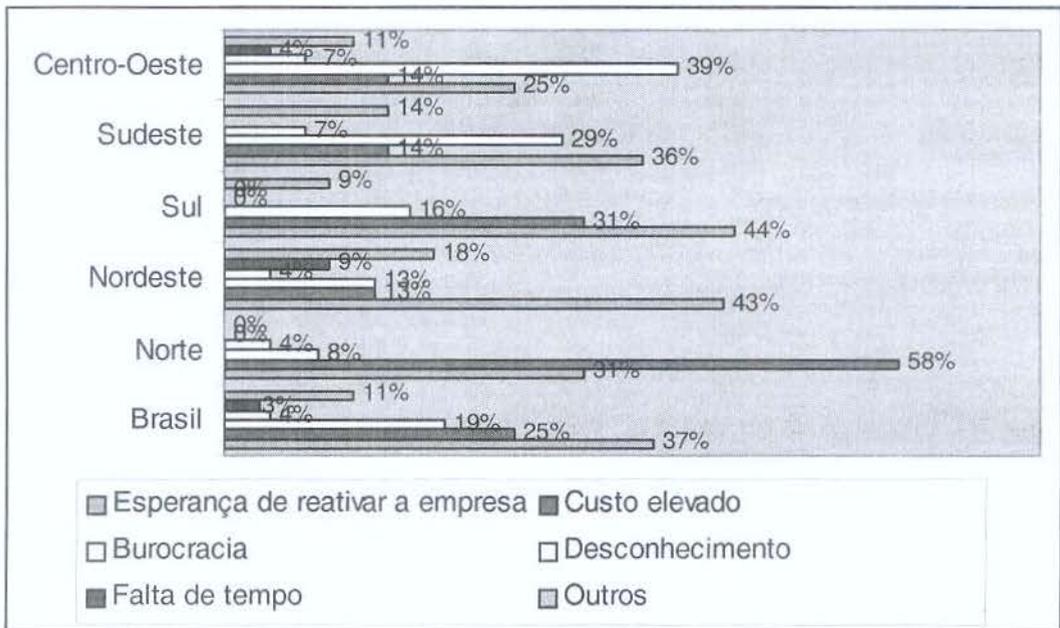
associados a esse procedimento e da esperança de um dia reabrir o negócio, cabendo também um papel de destaque para a burocracia como fator inibidor da regularização da situação da empresa.

Figura 3.4 - Situação da empresa extinta na Junta Comercial



Fonte: MONAMPE

Figura 3.5 - Motivos da empresa extinta não dar baixa nos atos constitutivos



Fonte: MONAMPE

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS PARA MPES: O QUE EXISTE E O QUE PODE SER FEITO

É preciso ter em mente que o mercado tende naturalmente a impor restrições ao bom desempenho das firmas de menor porte. Assim, é essencial a existência de uma ampla e ativa política pública de incentivo a essas unidades produtivas, as quais, conforme visto, são fundamentais ao desenvolvimento econômico e social do Brasil.

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

Com efeito, não obstante a existência de inúmeras limitações ao funcionamento dos pequenos negócios no Brasil, cabe reconhecer a atuação de uma política governamental voltada para o estímulo às empresas de menor porte. No âmbito legal, destaque-se a instituição do SIMPLES – Sistema Integrado de Imposto e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, instituído pela Lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e alterado pela Lei nº 10.034, de 24 de outubro de 2000, passo fundamental na simplificação e desburocratização do regime tributário desse segmento.

Com base na Lei nº 9317/96, a pessoa jurídica enquadrada na condição de microempresa e de empresa de pequeno porte poderá optar pela inscrição no SIMPLES, que implica o pagamento mensal unificado dos seguintes impostos e contribuições:

- Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas – IRPJ;
- Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público – PIS/PASEP;
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL;
- Contribuição para Financiamento de Seguridade Social – COFINS;
- Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI;
- INSS a cargo do empregador.

O SIMPLES pode incluir o ICMS ou o ISS devido por microempresas e empresas de pequeno porte, desde que a Unidade Federada ou o município em que esteja estabelecida venha a ele aderir mediante convênio.

A carga tributária cobrada dos optantes do SIMPLES é calculada sobre a receita bruta mensal auferida da seguinte forma:

- para a microempresa, em relação à receita bruta acumulada dentro do ano calendário: a) 3%, até R\$ 60.000,00; b) 4%, de R\$ 60.000,01 a R\$ 90.000,00; c) 5%, de 90.000,01 a R\$ 120.000,00;
- para empresa de pequeno porte, em relação à receita bruta acumulada dentro do ano-calendário: a) 5,4%, até 240.000,00; b) 5,8% de R\$ 240.000,01 a R\$ 360.000,00; c) 6,2%, de R\$ 360.000,01 a R\$ 480.000,00 d) 6,6%, de R\$ 480.000,01 a R\$ 600.000,00 e) 7% de R\$ 600.000,01 a R\$ 720.000,00.

No caso de empresa industrial, em que a pessoa jurídica é contribuinte do IPI, esses percentuais são acrescidos de 0,5 (meio) ponto percentual. Na hipótese de existência de convênio entre a União e a Unidade Federada e/ou Município em que a empresa esteja estabelecida, os referidos percentuais serão acrescidos, ainda, a título de pagamento de ICMS e de ISS 0,5 (meio) ponto percentual a 2,5 (dois e meio) pontos percentuais, conforme o porte da empresa e dependendo se ela contribui para os dois impostos ou somente para um deles.

Embora a inclusão do IPI e do ICMS no SIMPLES facilite e reduza a carga tributária das pequenas empresas, há o problema de que a opção por esse sistema veda a essas empresas a utilização ou destinação de qualquer valor a título de incentivo fiscal, bem como a apropriação ou a transferência de créditos relativos ao IPI e ICMS, conforme determina o § 5º do art. 5º da Lei nº 9.317/96. Como já comentado, isso reduz a condição de competição das pequenas empresas, principalmente as produtoras de componentes e insumos industriais e gera um viés antiexportador das empresas industriais optantes do SIMPLES.

Dentro do arcabouço jurídico, destaca-se, ainda, o Programa de Recuperação Fiscal (REFIS), instituído pela Lei nº 9.964, de 10 de abril de 2000, que visa o refinanciamento de débitos tributários e contempla condições favorecidas para micro e pequenas empresas. Também importante foi a edição do Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841, de 5.10.99) – que dispõe sobre o tratamento jurídico diferenciado previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição.

No art. 20 do Estatuto prevê-se que “Dos recursos federais aplicados em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica na área empresarial, no mínimo vinte por cento serão destinados, prioritariamente, para o segmento da microempresa e da empresa de pequeno porte”. Apesar de termos indagado ao Ministério do Desenvolvimento e ao Ministério da Ciência e Tecnologia a respeito do cumprimento desse mandamento legal, não obtivemos resposta conclusiva. Aparentemente, o Governo não está acompanhando a questão e muito menos cumprindo a referida determinação. Segundo técnicos do Governo, as pequenas empresas, em geral, estariam mais preocupadas com a sua sobrevivência imediata do que com programas de investimento em P&D, de longo prazo de maturação. As exceções ficariam por conta das pequenas empresas de alta tecnologia e do esforço do Governo no fomento ao surgimento de incubadoras de empresas.

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

No campo administrativo-gerencial, destacam-se as atuações do SEBRAE e do BNDES no fomento às atividades das micro e pequenas empresas. O SEBRAE executa

o planejamento, coordenação e orientação de programas técnicos, projetos e atividades de apoio às MPE. É composto por um órgão central de coordenação (o SEBRAE Nacional) e 27 agentes, dotados de autonomia administrativa e financeira, que atuam em todos os Estados da Federação, além de ter a Agência de Promoções de Exportações (APEX).

O SEBRAE conta com recursos provenientes do adicional da contribuição do INSS, relativo a 0,3% sobre a folha salarial das empresas. Um de seus principais instrumentos é o Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (FAMPE), que viabiliza a concessão de avais e facilita o acesso ao crédito. A atuação do SEBRAE se dá, também, através de uma série de programas de capacitação das empresas e de formação e treinamento de mão-de-obra, envolvendo o Governo Federal, Estados e Municípios. No biênio 1999/2000, o SEBRAE capacitou quase 3,5 milhões de pessoas e realizou 137.935 cursos por todo o Brasil.

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

O relatório do Ministério do Desenvolvimento aponta que em 2000 foram realizadas 863.000 operações de crédito pelo BNDES, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil, envolvendo recursos da ordem de R\$ 15,5 bilhões para micro, pequenas e médias empresas. No ano seguinte, essas mesmas instituições financeiras efetuaram 1.223.529 operações de crédito, envolvendo R\$ 13,9 bilhões. Ao todo, desde o início do Governo Fernando Henrique Cardoso, foram realizadas 2,08 milhões de operações de crédito com recursos da ordem de R\$ 29,4 bilhões. Ainda é pouco, mas não há como negar o avanço na oferta de financiamentos para firmas de menor porte.

Por fim, cabe lembrar o Programa Brasil Empreendedor, criado em 1999, a partir da preocupação do Governo Federal com a excessiva mortalidade das pequenas empresas. Partindo do diagnóstico que, para o sucesso empresarial, era preciso melhorar a capacitação gerencial, facilitar o acesso ao crédito e prestar assistência após sua concessão, o programa tem como eixo central à capacitação, crédito e assessoria empresarial. Na capacitação estão envolvidos o Ministério do Trabalho, por meio do

FAT, o SEBRAE e o Banco do Nordeste. Os agentes responsáveis pelo crédito, por seu turno, são o BNDES, o Banco da Amazônia, o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste e a Caixa Econômica Federal.

Do exposto, conclui-se que, apesar da existência de um aparato legal e administrativo-gerencial destinado a dar tratamento especial às micro e pequenas empresas e dos esforços do Governo em promover uma política de apoio e fomento a essas unidades produtivas, restam imensos desafios a serem superados para que esse segmento empresarial se fortaleça e assuma um papel mais relevante na economia nacional. Afora o fortalecimento e aperfeiçoamento das ações em curso, cabe trilhar o caminho, distante de quaisquer políticas de cunho paternalistas, de integração dos órgãos governamentais de apoio ao segmento e coordenação de ações em conjunto com Estados e Municípios e com a sociedade organizada.

CONCLUSÃO

As micro e pequenas empresas são de fundamental importância para o dinamismo de uma economia, seja no papel de geração de emprego e renda, seja pelo lado da oportunidade de realização pessoal dos indivíduos, ou ainda pela enorme gama de produtos e serviços que são capazes de oferecer ao público.

Contudo, os dados acabam evidenciando que a tarefa de se aventurar em um negócio próprio tem se mostrado extremamente áspera para a maioria dos novos empreendedores, devido a uma gama de fatores que passam pelas esferas financeira, pessoal, administrativa, entre outras, e que foram explicitadas durante o trabalho.

A análise dos dados nos trouxe algumas conclusões interessantes: a primeira delas é a de que embora a chance de se obter sucesso em um negócio próprio no Brasil seja reduzida, a taxa de natalidade de micro e pequenas empresas nos últimos anos sempre superou a taxa de mortalidade, o que demonstra que o sonho que se tem de possuir um negócio próprio, aliado a conjuntura macroeconômica do país (sobretudo na área do emprego), ainda geram uma quantidade de novos empreendedores capazes não apenas de manter a tendência à hegemonia do pequeno negócio, mas mais que isso, de expandi-la.

Outro ponto interessante concluído com os dados analisados nesse estudo diz respeito à alocação das MPEs dentro da economia brasileira, demonstrando uma forte preferência dos empresários pelos setores de comércio e serviços, que demandam investimentos iniciais menores e são teoricamente menos propensos a riscos do que o setor industrial, no qual o volume de capital fixo tem que ser bem superior.

Já no que tange as causas do elevado índice de mortalidade constatado no segmento do micro e pequenos negócios no país, as causas encontradas foram as mais diversas,

cabendo especial destaque para alguns deles, a saber: os de ordem pessoal como falta de experiência previa no ramo de mercado no qual o empresário decide se inserir e baixa capacidade gerencial e administrativa do mesmo; problemas na esfera financeira sobretudo aqueles relacionados à falta de capital de giro e a elevada carga tributária; problemas de conjuntura econômica como a necessidade de abertura do negócio para sobrevivência do indivíduo, e não por constatação de uma oportunidade em um determinado segmento específico de mercado; e com menos destaque os problemas de logística associados ao baixo volume de clientes fruto de decisões errôneas no momento de escolher a localização do estabelecimento ou da contratação de mão-de-obra.

Seguindo a trajetória desenvolvida no texto outra conclusão que se extrai é a de que o governo tem feito algumas políticas de incentivo ao micro e pequeno negócio no país, mas ainda existe muito a avançar nesse quesito para que a opção de se montar um negócio próprio deixe de ser um risco e passe a tornar-se algo atrativo para a população, sem os entraves que o segmento enfrenta atualmente. Nunca é demais lembrar que a Constituição tem como uma de suas cláusulas o seguinte: “A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-la pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei” (art. 179). É preciso portanto que seja destinada uma maior atenção governamental ao segmento das micro e pequenas empresas no sentido de se atingir na plenitude a simplificação das obrigações das mesmas nas mais variadas esferas, aplicando de forma mais contundente os princípios da Constituição Federal.

Passando para a área de possíveis propostas para solução de dificuldades nas micro e pequenas empresas, vamos agora explicitar o que pode ser feito para minimizar os problemas mais comuns que acabam levando as empresas a passarem por dificuldades. Um primeiro ponto refere-se a falta de conhecimento de venda e marketing aliados à baixa criatividade e capacidade administrativa do proprietário. Para sanar esse quesito emerge a necessidade de elaboração de uma estratégia previa de negócio, que se inicie com a delimitação das instalações físicas do estabelecimento, passe pela visualização do público-alvo e suas demandas, e se encerre com uma profunda análise de mercado, para que não se encontre surpresas desagradáveis após o negócio concretizado. Essa estratégia, se bem elaborada também é capaz de solucionar problemas como falta de clientes e concorrência predatória, uma vez que o estudo prévio do segmento em que se

irá atuar permite que se obtenha essas informações antes da imobilização do capital. Isso é extremamente importante, uma vez que, como o próprio trabalho mostrou, dificilmente se recupera mais de 20% do capital inicialmente investido em caso de extinção da empresa.

Um segundo item problemático refere-se à baixa qualificação da mão-de-obra em conjunto com a precariedade das instalações físicas do negócio. Nesse quesito, a solução mais plausível seria aumentar o grau de organização e aprimorar a gerencia do negocio, promovendo processos de seleção mais rigorosos para contratação de mão-de-obra e se necessário contratando um individuo com habilidades diferenciadas para gerenciar a empresa de maneira eficaz. Fato evidente é que a maioria esmagadora dos donos de pequenos negócios assume também o papel de gerente e administrador do seu empreendimento, o que muitas vezes não é a melhor opção para garantir a sustentabilidade do mesmo. Existem muitos casos de extinção de empresas que poderiam ser evitados caso houvesse uma pessoa mais preparada gerenciado o negocio, ou pelo menos assessorando o proprietário até que ele adquira o perfil necessário para conduzir sua empresa satisfatoriamente.

Mais um item relevante e de extrema importância é a realização de um planejamento financeiro, que objetive antever as possíveis dificuldades a serem enfrentadas no decorrer da atividade, propondo soluções e alternativas para cada uma delas, evitando assim que se chegue a uma situação de insolvência financeira incontável e por conseqüência, a extinção da empresa. Nesse quesito deve-se abordar entre outros itens a sazonalidade das vendas e os períodos com maiores e menores saídas de caixa, para se gerar um fluxo de caixa capaz de garantir que, haja uma provisão capaz de garantir o cumprimento dos deveres financeiros, e não se fique na dependência do resultado instantâneo para se honrar compromissos. Nesse ponto é importante a presença de um profissional especializado, pois essa é uma área que requer conhecimentos específicos para ser bem manejada. Um dos erros mais comuns dos empreendedores é achar que são capazes de gerir a empresa financeiramente sem nenhuma espécie de auxílio, indo atrás de ajuda apenas nos momentos críticos, onde muita coisa que poderia ter sido evitada já aconteceu.

O último item avaliado como de extrema importância para minimização dessas dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas no país e, conseqüentemente diminuir significativamente a taxa de mortalidade das mesmas, foge um pouco do escopo do empreendedor, passando para a área macroeconômica. É necessário que se

tenha no país uma política econômica que garanta o acesso e a recolocação no mercado de trabalho de maneira mais rápida e eficiente, evitando com isso que uma gama de empresas abertas por necessidade de sobrevivência do proprietário venham a existir, pois como foi visto no trabalho, muitas pessoas acabam se tornando “empreendedoras” por falta de opção.

É evidente que a simples elaboração teórica de propostas para sanar as dificuldades das empresas nas mais diversas esferas em muito se diferencia do grau de complexidade que se apresentará caso se tente colocá-las em prática. Mas em nenhum momento essa abstração teórica deixa de ser válida, pois sem ela não haveria sequer um ponto de partida, ou seja, não haveria nem as bases a serem seguidas por indivíduos que almejem obter êxito em suas empreitadas.

Desta forma encerra-se esta obra, esperando que ela tenha alcançado seus objetivos fundamentais de traçar um panorama da situação do segmento das micro e pequenas empresas no Brasil focalizando nas dificuldades sofridas pelas mesmas e que, via de regra, acabam contribuindo para a elevada taxa de mortalidade que se verifica recorrentemente. Para que tal objetivo fosse atingido passamos também pelo enfoque da importância da existência das MPEs em uma economia, pela caracterização dos negócios que prosperaram, pela análise das políticas públicas para o setor e ainda pela sugestão de propostas para minimização dos riscos associados a qualquer novo negócio, sobretudo no período imediatamente posterior a sua gestação.