

MORTALIDADE PRECOCE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: identificação e análise das principais causas de falência empresarial em Bambuí/MG

MARCELO HENRIQUE GOMES COUTO

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS (IFMG)
marcelohg.couto@gmail.com

PATRICIA CARVALHO CAMPOS

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS (IFMG)
patricia.campos@ifmg.edu.br

AMANDA CRISTINA DE CASTRO

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS (IFMG)
amandacdcastro@gmail.com

Introdução

No Brasil, a atividade empreendedora está em crescente desenvolvimento. Em 2014, o país alcançou o seu maior nível da Taxa Total de Empreendedores (TTE), atingindo 34,5% da população adulta entre 18 e 64 anos (GEM, 2014) e, nesse contexto, as MPEs apresentam importante contribuição para o desenvolvimento da prática empreendedora. Contudo, os seus altos índices de mortalidade precoce no país comprometem ainda as taxas numéricas de empresas em atividade, uma vez que quase 50% das MPEs brasileiras não conseguiram completar o 6º ano de vida (IBPT, 2013).

Problema de Pesquisa e Objetivo

Diante das altas taxas de falência precoce das MPEs brasileiras e da ainda limitada literatura sobre fatores de mortalidade, torna-se relevante realizar pesquisas que busquem compreender melhor tal fenômeno. Assim, o presente estudo objetivou identificar e analisar as principais causas de falência das MPEs em Bambuí/MG, visando contribuir para a elaboração de estratégias que diminuam a mortalidade dessas empresas e conservem os benefícios advindos das mesmas.

Fundamentação Teórica

Para compreender o fracasso empresarial é necessário inicialmente compreender os motivos pelos quais a empresa deixou de atuar no mercado (MACHADO; ESPINHA 2005). Nesse sentido, são diversos fatores que podem levar a falência de uma MPE. Dentre os diversos estudos analisados, o estudo de Filardi (2012) sustentado sobre a organização dos principais fatores em três blocos de variáveis (relacionados ao empreendedor, ao negócio e ao ambiente externo), foi o escolhido como base para investigação.

Metodologia

O presente estudo de caso é de natureza qualitativa e de caráter descritivo. O sujeito formou-se pelos micro e pequenos empreendedores regularmente cadastrados na JUCEMG e que apresentaram o pedido formal de baixa do negócio no município de Bambuí/MG, nos anos de 2012 a 2014, totalizando 28 participantes. O questionário foi a técnica escolhida para coleta de dados e para o tratamento e análise dos dados utilizou-se a estatística descritiva, tabulando-se os mesmos em planilhas eletrônicas.

Análise dos Resultados

Referente ao conjunto de fatores que mais impactou no fechamento das MPEs, observou-se que, na perspectiva dos empreendedores, os fatores externos (burocracia, impostos, competição, política, economia, etc.) foram os mais comuns, sendo a falta de clientes apontada como a principal motivadora da falência. Contudo, conforme apontado pelos próprios empreendedores, a falta de conhecimentos gerenciais também pareceu, seja de maneira indireta, ter contribuído para o insucesso de seus negócios.

Conclusão

Apesar de o conjunto de fatores relacionados ao ambiente externo ter sido responsabilizado pela falência da maioria dos negócios, fatores relacionados ao próprio negócio e ao empreendedor também estiveram presentes no processo de falência, o que pode estar relacionado ao fato da ausência de algumas informações resultantes do planejamento prévio completo do negócio, tornando-os, assim, mais suscetíveis a algumas adversidades e desafios impostos pelos fatores externos à organização.

Referências Bibliográficas

FILARDI, Luís Fernando et al. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. Revista Gest. Prod., v. 19, n.4, p.811- 823, 2012.
GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil. Relatório Global. 2014.
IBPT. Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação. Causas de desaparecimento das micro e pequenas empresas. 2013.
MACHADO, H. V.; ESPINHA, P. G. Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade de pequenas empresas. Revista Capital Científico, v.3, n.1, p.51-64, 2005.

MORTALIDADE PRECOCE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: identificação e análise das principais causas de falência empresarial em Bambuí/MG

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo está diretamente relacionado ao processo de desenvolvimento econômico, tecnológico e social de um país. No Brasil, a atividade empreendedora está em crescente desenvolvimento e é cada vez maior o número de brasileiros que empreendem o próprio negócio. Segundo pesquisa publicada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2014), em 2014, o país alcançou o seu maior nível da Taxa Total de Empreendedores (TTE) de sua série histórica, atingindo 34,5% da população adulta entre 18 e 64 anos.

Nesse contexto, as micro e pequenas empresas (MPEs) apresentam importante contribuição para o desenvolvimento da prática empreendedora no país. Em 2012, o número de MPEs no Brasil representava aproximadamente 99% das empresas brasileiras, responsável por 52% dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas e 40% da massa de proventos paga aos trabalhadores (SEBRAE, 2013a).

Contudo, apesar da crescente tendência na criação de novos negócios no Brasil, os altos índices de mortalidade precoce das MPEs no país comprometem ainda o maior sucesso dos índices numéricos de empresas em atividade no país. De acordo com o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2013), a taxa de mortalidade das MPEs em 2013 foi de 34,14% para empresas entre 2 e 3 anos de atividade, enquanto que para empresas entre 5 e 6 anos esse índice chegou a 49,95%, o que significa dizer que quase 50% das MPEs brasileiras não conseguiram completar o 6º ano de vida.

Diante desse cenário e da ainda limitada literatura sobre os fatores de mortalidade de pequenas empresas (ALBUQUERQUE; ESCRIVÃO FILHO, 2011), torna-se relevante a realização de estudos que busquem conhecer e compreender quais as causas mais comuns que levam à mortalidade das MPEs nos municípios brasileiros, especialmente naqueles também formados em sua maioria por micro e pequenos negócios como, por exemplo, Bambuí/MG, onde aproximadamente 96% das 1.578 empresas ativas (EMPRESÔMETRO, 2016) são micro e pequenos negócios, de modo a oferecer informações para a elaboração de estratégias que contribuam para a diminuição da mortalidade das MPEs e, desta forma, para conservação das fontes de emprego e de renda advindas de suas atividades.

Assim, o presente estudo objetivou identificar e analisar as principais causas relacionadas à mortalidade das micro e pequenas empresas do município de Bambuí/MG, buscando produzir e fornecer informações que sejam relevantes aos empreendedores locais já estabelecidos, bem como auxiliar aos futuros empreendedores a identificar e compreender os desafios, as dificuldades e os erros que podem comprometer as atividades de uma MPE.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 O empreendedorismo no Brasil e as MPEs Brasileiras

Segundo Filardi *et. al.* (2012), o empreendedorismo no Brasil tem se destacado e adquirido *status* de ação propulsora da economia no país. De fato, isso pode ser observado em pesquisas do GEM, por exemplo, no qual em uma série histórica de 12 anos de estudos realizados no Brasil (FIGURA 1) observou-se que apesar de algumas flutuações na proporção da taxa total de empreendedores brasileiros, a partir do ano de 2011 esta somente cresceu, chegando ao seu maior índice em 2014 (GEM 2014).

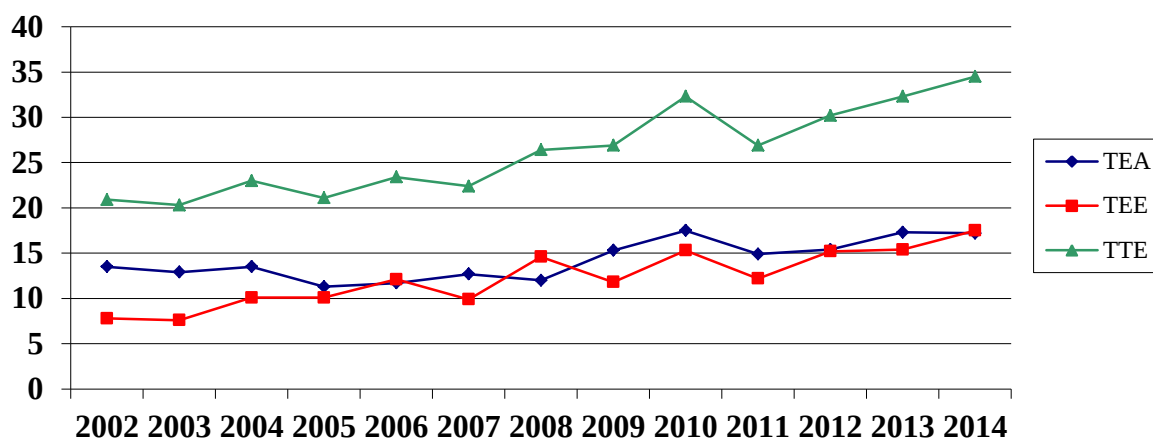


Figura 1: Evolução da atividade empreendedora segundo o estágio do empreendimento TEA, TEE, TTE – Brasil 2002:2014

Fonte: GEM (2014).

No que se refere à motivação para empreender no Brasil, ainda segundo o estudo supracitado, os resultados apontaram que no ano de 2014, aproximadamente 70,6% dos empreendedores iniciais relataram ter empreendido após identificar uma oportunidade. De acordo com o relatório, a razão entre empreender por oportunidade vs necessidade alcançou o índice de 2,4 em 2014, ou seja, para cada empreendedor que iniciou suas atividades por necessidade, 2,4 foram por oportunidade.

Nesse contexto de crescente desenvolvimento das atividades empreendedoras, aquelas advindas de micro e pequenas empresas têm contribuindo significativamente para o crescimento da demografia das empresas brasileiras e os benefícios sociais e econômicos diretos a ela. Segundo estudos realizados pelo SEBRAE (2013a) sobre o número de estabelecimentos e empregos formais, havia no ano de 2012, cerca de 6,3 milhões de MPEs no Brasil que empregavam aproximadamente 16,2 milhões de pessoas no país. Comparando-se aos resultados do ano de 2002, o crescimento indicado pelo estudo foi de 30,9% no número de novos empreendimentos e de 6,7 milhões de novos empregos.

Além dos progressivos aumentos na densidade e na formação de novos postos de trabalho, a participação das MPEs no Produto Interno Bruto (PIB) também cresceu. A participação dos pequenos negócios no PIB subiu de 23,2% para 27% entre os anos de 2001 e 2011, representando, desta forma, mais de um quarto do PIB brasileiro (SEBRAE, 2014a). Tais dados corroboram a evolução da atividade das MPEs no país e, conseqüentemente, a importância para o desenvolvimento da economia brasileira.

No entanto, apesar das importantes estatísticas apresentadas, ainda são diversas causas que condicionam a mortalidade precoce das MPEs no Brasil, impedindo maiores crescimentos estatísticos. Contudo, antes de apresentar essas causas faz-se necessário, neste momento, abordar o significado do termo “falência”, que conforme Albuquerque e Escrivão Filho (2011) pode adquirir vários significados e contribuir para distorções nos resultados das pesquisas desta natureza.

2.2 O conceito de falência

Thornhill e Amit (2003) definem o conceito de falência como um tipo específico de descontinuidade que ocorre quando uma empresa falha na captura de valor suficiente para cobrir os custos de sua operação de negócios, gerando fluxos de caixa negativos que

diminuem os estoques de recursos disponíveis ao ponto de não satisfazer aos seus credores e às suas obrigações financeiras.

Para Cochran (1981), no entanto, não existe uma universalidade na definição desse conceito, existindo, pelo menos, 5 definições diferentes, conforme demonstrado na Figura 2.

Amplitude	Definições de Falência
1	Falência Formal – Empresas que deram baixa formal junto aos órgãos oficiais;
2	Encerramento das atividades com dívidas a credores sem baixa formal;
3	Encerramento das atividades para evitar perdas e dívidas sem baixa formal;
4	Empresas vendidas ou transformadas em outras atividades;
5	Descontinuidade da empresa por qualquer razão.

Figura 2: Definições de falência

Fonte: Cochran (1981).

Para efeito deste estudo e com base no proposto por Cochran (1981), o conceito de falência adotado foi o de “falência formal”, visto que sua adoção permite uma busca mais orientada e com maior confiabilidade dos dados obtidos, devido à disponibilidade desses presentes em órgãos oficiais, como a Junta Comercial do Estado de Minas Gerais (JUCEMG), neste caso.

2.3 Mortalidade: as causas de falência e os estudos no Brasil

Segundo Machado e Espinha (2005), para compreender o fracasso empresarial é necessário inicialmente compreender os motivos pelos quais a empresa deixou de atuar no mercado. Desta forma e objetivando-se estruturar e fornecer bases teóricas para a presente pesquisa buscou-se, neste tópico, investigar e organizar os principais estudos sobre os fatores contribuintes para a mortalidade de MPEs no Brasil.

Segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2013), a falta de planejamento e informações do mercado é apontada como a principal causa de desaparecimento das micro e pequenas empresas. Outras causas apontadas também são apresentadas de maneira não estruturada pelo estudo (FIGURA 3).

PRINCIPAIS CAUSAS
Complexidade tributária e burocracias
Dificuldade de acesso ao crédito financeiro e investimentos
Tecnologias de gestão complexas e de alto custo
Brigas familiares ou de sócios
Falência
Encerramento espontâneo de atividades (doença, morte, falta de estímulo á manutenção do negócio)
Outras causas (desatualização tecnológica, política econômica, etc)

Figura 3: Principais causas do desaparecimento das micro e pequenas empresas

Fonte: Adaptado de IBPT (2013).

Para Pereira (1995), os motivos que efetivamente têm levado muitos empreendimentos novos ao fracasso podem ser divididos em 5 diferentes grupos. Segundo o autor, os motivos relacionados aos aspectos técnicos são a explicação de todo o fracasso empresarial, uma vez que os demais motivos detalham apenas em que área o empreendedor não conseguiu demonstrar sua capacidade gerencial (FIGURA 4).

GRUPO	MOTIVOS
Aspectos técnicos	Falta de experiência empresarial anterior; Falta de competência gerencial.
Área mercadológica	Desconhecimento do mercado; Desconhecimento do produto ou serviço.
Área técnico-operacional	Falta de qualidade nos produtos/serviços; Localização errada; Problemas na relação com fornecedores; Tecnologia de produção obsoleta.
Área financeira	Imobilização excessiva do capital em ativos fixos; Política equivocada de crédito aos clientes; Falta de controle de custos e de gestão financeira.
Área jurídica-organizacional	Estrutura organizacional concentrada; Falta de um sistema de planejamento e de informações gerenciais; Ausência de inovações gerenciais.

Figura 4: Motivos que levam ao fracasso de novos empreendimentos

Fonte: Adaptado de Pereira (1995).

Em seus estudos sobre os fatores contribuintes para a mortalidade precoce de novas empresas Filardi (2006) e Filardi *et. al.* (2012) organizaram os principais fatores em três grandes blocos de variáveis, conforme demonstrado na Figura 5. Observa-se que o primeiro é formado por fatores relacionados às competências básicas que um empreendedor deve possuir ou desenvolver para se tornar capaz de criar, desenvolver e manter uma nova empresa. No segundo bloco, encontram-se variáveis relacionadas ao planejamento, operação e manutenção do negócio e no último bloco, o ambiente externo, as variáveis que, apesar de não controladas pela organização, influenciam em suas atividades.

EMPREENDEDOR	NEGÓCIO	AMBIENTE EXTERNO
Competência na gestão empresarial; Experiência no ramo; Nível de Escolaridade; Profissionalização da relação com sócios.	Acesso ao crédito; Mão de obra qualificada; Planejamento estratégico; Suporte jurídico e contábil; Qualidade produtos/serviços; Inovação produtos/serviços.	Burocracia legal e fiscal; Competição dos concorrentes; Demanda dos clientes; Fornecedores, representantes, distribuidores e parceiros; Carga de impostos e tributos; Aspectos econômicos, políticos, tecnológicos, sociais e ambientais.

Figura 5: Classificação dos fatores contribuintes para a mortalidade

Fonte: Filardi (2006) e Filardi *et. al.* (2012).

Diferente dos autores supracitados, estudos do SEBRAE (2014b) dividiram as causas mais comuns de fechamento dos negócios em 3 outras classes principais, mais diretamente relacionadas às competências do empreendedor: planejamento prévio, gestão empresarial e comportamento empreendedor (FIGURA 6).

PLANEJAMENTO PRÉVIO	GESTÃO EMPRESARIAL	COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR
Não levantamento de informações importantes sobre o mercado; Não realização do planejamento de itens básicos antes do início das atividades; Curto tempo de planejamento prévio.	Diminuta frequência de aperfeiçoamento de produtos e serviços, inovando em processos, procedimentos, tecnologias e capacitação; Experiência prévia ou conhecimento do ramo; Estratégias de diferenciação.	Não se antecipar aos fatos, buscar informações e persistir nos objetivos; Plano de ações para atingir metas e objetivos; Contato com outras empresas, bancos, entidades e o governo.

Figura 6: Causas mortis das MPEs

Fonte: Adaptado de SEBRAE (2014b).

Por fim, em seu estudo bibliográfico Albuquerque e Escrivão Filho (2011) observaram ainda que, dos 42 fatores identificados na literatura, os cinco mais pesquisados foram: o planejamento formal, os fatores relacionados às áreas funcionais, as condições econômicas, a concorrência e o mercado consumidor.

Deste modo, apesar das diferentes causas e classificações das causas que contribuem para a falência dos novos e já estabelecidos empreendimentos, observa-se que além de na grande maioria das vezes se repetirem, estão sempre agrupados a aspectos ligados ao perfil empreendedor e as habilidades de gestão, aos processos operacionais e técnicos de condução do negócio e aos fatores externos e não controláveis pelo negócio. Observa-se também que dentre as causas relacionadas ao empreendedor e que, conseqüentemente, apresentam maior poder de influenciar o processo de falência, destacam-se a falta de experiência no mercado e a falta de competências gerenciais. Quanto aos aspectos relacionados à operação e condução do negócio, destacam-se a escolha do ponto comercial, a ausência de processos relacionados à inovação e o planejamento estratégico. Burocracia, concorrência e carga tributária destacaram-se como causas relacionadas ao ambiente externo do negócio.

3 METODOLOGIA

Objetivando-se facilitar a organização e compreensão dos meios e métodos utilizados no presente estudo, estruturou-se a apresentação dos procedimentos metodológicos em 4 subitens:

- Tipo e estratégias de pesquisa;
- Sujeitos de pesquisa;
- Estratégia de coleta;
- Coleta, tratamento e análise dos dados.

3.1 Tipo e estratégias de pesquisa

O presente estudo é de natureza qualitativa (MARTINS; THEÓPILHO, 2009), de caráter descritivo (GIL, 2002), caracterizado como um estudo de caso, pois, designa-se pelo estudo de um caso particular, considerando-o representativo num conjunto de casos semelhantes, no qual a coleta de dados foi feita nas condições naturais em que os fenômenos ocorreram (SEVERINO, 2007), apresentando como objetivo identificar e analisar as principais causas que levaram as MPEs do município de Bambuí/MG nos anos de 2012, 2013 e 2014 a encerrarem as suas atividades.

3.2 Sujeitos de pesquisa

Caracterizou-se como sujeito do presente estudo os micro e pequenos empreendedores que foram regularmente cadastrados na Junta Comercial do Estado de Minas Gerais

(JUCEMG) e que apresentaram o pedido de baixa do negócio, ou seja, que encerraram formalmente as suas atividades no município de Bambuí/MG, nos anos de 2012, 2013 e 2014. Para identificar as empresas formadoras do sujeito, realizou-se, via e-mail, um requerimento das informações sobre as empresas do município cadastradas na JUCEMG que encerraram suas atividades no referido período. Após o recebimento do relatório, observou-se que o número de micro e pequenos empreendedores era de 21 para o ano de 2012, 20 para o ano de 2013 e 18 para o ano de 2014, totalizando 59 MPEs.

3.3 Estratégia de coleta

O questionário foi a técnica escolhida como estratégia de coleta de dados para o presente estudo. As perguntas presentes no mesmo eram todas fechadas e foram elaboradas com base nos trabalhos desenvolvidos por SEBRAE (2007; 2008; 2013b; 2014b), Filardi (2006), GEM (2014), Batista *et. al.* (2012), IBT (2013) e Guillebeau (2014).

3.4 Coleta, tratamento e análise dos dados

O procedimento utilizado para a coleta dos dados iniciou-se através do rastreamento dos empreendedores e de seus respectivos contatos. Para isso, utilizou-se como base o relatório enviado pela JUCEMG, no qual foi possível constatar que das 59 MPEs presentes, 48 apresentavam endereços eletrônicos de seus respectivos contadores e/ou escritórios de contabilidade e 11 de e-mails não relacionados a contadores ou escritórios de contabilidade, ou seja, prováveis e-mails particulares. Organizados os endereços eletrônicos enviaram-se as solicitações dos endereços e/ou contatos telefônicos dos empreendedores, junto a justificativas do pedido e objetivos do presente estudo. Posteriormente, objetivando-se complementar as ações iniciais e aumentar o número de contatos para pesquisa, realizou-se ainda uma visita aos escritórios e contadores assinalados nos e-mails do relatório e que não responderam à solicitação via e-mail dos contatos. Assim, após a coleta total dos contatos possíveis, foram realizados novos envios de e-mails e ligações telefônicas para os empreendedores, visando agendar datas para entrega e coleta dos questionários respondidos.

Desta forma, dentre o sujeito de 59 registros de MPEs enviados pela JUCEMG, 19 não foram encontrados. Dos 40 registros restantes em que foi possível realizar o contato com o empreendedor, 5 não se dispuseram a participar da pesquisa e outros 5 relataram ter realizado a baixa única e exclusivamente para venda do negócio, o que diminuiu o sujeito da pesquisa para o total de 30 registros. Ainda desses 30 registros, 1 empreendedor relatou não ter operacionalizado a empresa, apesar de aberto o CPNJ da mesma e 1 outro se dispôs a responder apenas uma vez, apesar de conter 2 registros de baixa do mesmo negócio (em dois anos distintos). Desta forma, o sujeito final de empreendedores participantes da pesquisa foi de 28.

Para tratamento e análise dos dados utilizou-se a estatística descritiva, organizando-se e tabulando-se os dados por meio da distribuição das frequências, dos cálculos das porcentagens e da construção das tabelas, necessárias para aperfeiçoar a leitura dos resultados, através de planilhas do programa Microsoft Excel®.

O período compreendido para coleta dos dados foi entre os meses de outubro e dezembro do ano de 2015 e as análises e tratamento dos mesmos aconteceu nas duas primeiras semanas do mês de janeiro do ano de 2016.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A apresentação dos resultados foi estruturada com base no agrupamento e na leitura das respostas advindas dos 28 questionários e será apresentada conforme os objetivos de estudo propostos:

- Identificação do negócio, dos motivos e das atividades realizadas para a abertura do mesmo;
- Identificação das causas que levaram ao fechamento do negócio.

4.1 Caracterização dos negócios

Os resultados sobre as características relacionadas ao setor de atividade e o tipo de ocupação do empreendedor são apresentados na Tabela 1.

Tabela 1 – Setor e tipo de ocupação dos empreendedores

Setor de atividade	%
Comércio	50
Serviços	39,3
Agropecuária	10,7
Construção Civil	-
Indústria	-
Outros	-
Tipo de ocupação	%
Trabalhava por conta própria (não possuía empregados registrados)	35,7
Era um empregador (possuía empregados registrados)	64,3

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Com base na Tabela 1 observou-se que quanto ao setor de atividade das empresas analisadas, 50% delas relacionavam-se a atividades de comércio, 39,3% de serviços e 10,7% de agropecuária. Nota-se que a expressiva participação nos resultados das empresas relacionadas às atividades de comércio que encerraram suas atividades corrobora os resultados encontrados por estudos realizados pelo SEBRAE (2008), no estado de São Paulo. Segundo a pesquisa, ao longo dos dez anos de acompanhamento sistemático, o comércio sempre apresentou as maiores taxas de mortalidade devido à maior concorrência das MPEs neste setor, o que também pode ser observado nas estatísticas de empresas comerciais em Bambuí/MG e fortalecer o argumento. Segundo o site do Empresômetro (2016) das 1348 MPEs ativas até o ano de 2014 no município, 52% relacionavam-se a atividade de Comércio.

Referente ao tipo de ocupação observou-se que dos 28 empreendedores analisados, 64,3% afirmaram que eram empregadores. A partir desse resultado, percebeu-se que das 18 empresas empregadoras (64,3%), 13 informaram que possuíam de 1 a 2 empregados (72,2%) e 5 de 3 a 5 funcionários (27,8%). Tal constatação reafirma a importância das MPEs como fontes geradoras de emprego no município, representando, neste caso, uma demissão de no mínimo 28 empregados com a mortalidade das empresas, excluindo-se ainda os empreendedores empregadores e os que trabalhavam por conta própria.

4.2 Os motivos para abertura do negócio

Para Filardi *et. al.* (2012) a forma e os motivos de criação de uma empresa também podem contribuir para o insucesso das MPEs. Neste sentido, os resultados da presente pesquisa que se referem ao principal motivo que levaram os empreendedores a abrirem o próprio negócio demonstraram que 57% dos participantes abriram sua MPE após identificar uma oportunidade de negócio e 43% por necessidade de gerar renda (TABELA 2).

Tabela 2 – Relação entre empreendedores por oportunidade e por necessidade

PRINCIPAL MOTIVAÇÃO PARA EMPREENDER	%
Identificou uma oportunidade de negócio	57
Necessidade de gerar renda	43

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Nota-se que o resultado nesta pesquisa também acompanhou a tendência brasileira de aumento do número de empreendedores que abriram o seu negócio após identificarem uma oportunidade em relação à necessidade, conforme relatório publicado pelo GEM (2014). Contudo, a presença de uma maior proporção de empreendedores por oportunidade não garante, como observado nesta pesquisa, que uma empresa esteja destinada ao sucesso. Por isso, tão importante quanto entender a motivação de abertura do negócio é identificar o porquê dessa decisão, bem como quais as atividades foram desempenhadas durante o processo de abertura da MPE. Dessa forma, as questões aplicadas a posteriori objetivaram investigar quais os motivos levaram os empreendedores a empreender por oportunidade ou por necessidade.

Quanto aos motivos que levaram os empreendedores a identificar uma oportunidade, os dois mais representativos foram: a identificação de uma ineficiência do mercado (44%); e a constatação de uma “boa ideia” de negócio após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários (37%) (TABELA 3).

Tabela 3 – Motivos que levaram os empreendedores por oportunidade a abrirem os seus negócios

MOTIVOS	%
Identificou uma ineficiência do mercado.	44
Após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários você constatou uma “boa ideia” de negócio e decidiu investir nela.	37
Após realizar uma pesquisa de mercado, percebeu que poderia ganhar dinheiro com um produto ou serviço que você adorava fazer e que era apenas um <i>Hobbie</i> (diversão, prazer).	19
Mudanças no ambiente (após a aprovação de uma nova lei, por exemplo, em que as pessoas necessitariam adquirir o seu produto ou serviço).	0

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Já relacionado aos motivos que levaram os empreendedores por necessidade a abrirem o próprio negócio, observou-se que 29% dos participantes alegaram ter tomado esta decisão após constatar uma “boa ideia”, após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários e outros também 29% dos participantes alegaram o desemprego (TABELA 4).

Tabela 4 - Motivos que levaram os empreendedores por necessidade a abrirem os seus negócios

MOTIVOS QUE LEVARAM O EMPREENDEDOR POR NECESSIDADE A ABRIR O PRÓPRIO NEGÓCIO	%
Após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários você constatou uma “boa ideia” de negócio e decidiu investir nela.	30
Estava desempregado.	28
Desejo de ter o próprio negócio e não ser mais empregado.	18
Decidiu investir um capital próprio que estava parado para gerar mais renda.	12
Aumentar a sua renda mesmo empregado em outra empresa.	6
Para ganhar dinheiro com um produto ou serviço que você adorava fazer e que era apenas um <i>Hobbie</i> (diversão, prazer) e seus amigos e parentes incentivavam a ideia.	6
Simplesmente para suprir o seu tempo ocioso de maneira lucrativa.	0
Acreditava possuir uma “boa ideia” de negócio e que poderia ganhar dinheiro com ela.	0

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Ainda sobre os motivos que levaram os empreendedores por necessidade a abrirem seu próprio negócio constatou-se após análises que, de modo generalista, a necessidade de gerar renda e a busca pela independência financeira, profissional ou pessoal, foram os motivos mais comumente apresentados, assemelhando-se a alguns resultados encontrados por Filardi (2006) e por SEBRAE (2014b) (FIGURA 7), por exemplo.

TIPO DE EMPREENDEDOR	PRINCIPAIS MOTIVOS QUE LEVARAM OS EMPREENDEDORES A ABRIREM O NEGÓCIO		
	Dados da Pesquisa (2016)	Filardi (2006)	SEBRAE (2014b)
Empreendedor por necessidade	- Estava desempregado; - Após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários você constatou uma “boa ideia” de negócio e decidiu investir nela; - Desejo de ter o próprio negócio e não ser mais empregado.	- Fonte de renda/independência; - Exigência do empregador para emitir notas fiscais; - Resolveu arriscar.	- Ter o próprio negócio; - Exigência de clientes e fornecedores; - Para melhorar a vida (aumentar a renda).

Figura 7: Comparação dos motivos que levaram os empreendedores a abrir o negócio

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2016), Filardi (2006) e SEBRAE (2014b).

Sequencialmente, convergindo-se os resultados supracitados foi possível observar ainda que o relevante número de empreendedores, seja por oportunidade, seja, por necessidade, que relataram ter decidido abrir o negócio após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários e terem após essa, constatado uma “boa ideia” de negócio para se investir, alerta possivelmente para o que, segundo o SEBRAESC (2016), refere-se a grande diferença entre o que seja uma ideia e uma oportunidade, bem como o perigo do desconhecimento desta diferença, como uma possível causa de insucesso. Desta forma,

inédita ou não, vale ressaltar que o que importa é como o empreendedor utiliza sua ideia, de modo a transformá-la em um produto ou serviço, ao mesmo tempo em que a testa junto a clientes em potencial, empreendedores experientes e amigos próximos para identificar se a mesma pode se tornar uma oportunidade para execução (DORNELAS, 2008). Em outras palavras, para identificar uma real oportunidade de negócio o empreendedor necessita desenvolver uma série de atividades relacionadas ao processo de planejamento prévio do negócio.

Assim, buscando compreender melhor o processo acima citado, o presente trabalho buscou-se identificar quais as atividades relacionadas ao planejamento prévio na construção de um negócio foram desenvolvidas pelos empreendedores estudados (TABELA 5).

Tabela 5 – Frequência de atividades desenvolvidas antes de abrir o negócio

ATIVIDADE	FREQUÊNCIA
Realizou pesquisa de mercado para verificar se existia a demanda do produto ou serviço a ser oferecido	52%
Buscou informações sobre o mercado e os concorrentes (visitou empresas e empresários que trabalhavam no mesmo setor de mercado que você pretendia abrir o seu negócio)	35%
Fez o planejamento financeiro (identificou os gastos do negócio, a quantidade necessária vendida para obter o lucro, entre outros)	30%
Elaborou o seu preço com base em técnicas de precificação	-
Avaliou variáveis como: o ponto comercial e os riscos do negócio	43%
Consultou profissionais especializados ou instituições como o SEBRAE para conhecimento prévio da carga tributária, ferramentas de gestão e boas práticas para condução do negócio	7%
Realizou processos seletivos para contratação de funcionários	-
Realizou treinamentos com os seus colaboradores	6%
Elaborou o Plano de Negócios	18%
Não realizei nenhuma das atividades descritas	14%

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

A partir da Tabela 5 observou-se que, dentre as principais atividades desempenhadas pelo empreendedor antes de abrir o próprio negócio, destacaram-se a pesquisa de mercado para verificar a demanda, a avaliação de variáveis como ponto comercial e riscos do negócio e a busca de informações sobre o mercado e os concorrentes. Além desses, outros resultados importantes identificados referem-se ao fato de que, excluídos os 18% que indicaram ter elaborado o plano de negócios, nenhum dos demais 23 participantes utilizaram técnicas de precificação, além de 14% que disseram não ter realizado nenhuma das atividades descritas e apenas 7% dos 28 participantes buscarem o apoio de profissionais especializados ou instituições como o SEBRAE.

Esses resultados assemelham-se aos encontrados por pesquisas do SEBRAE (2014b) ao identificarem que mais da metade dos empreendedores que encerraram as suas atividades no estado de São Paulo não haviam realizado o planejamento de itens básicos antes do início das atividades da empresa. Deste modo é possível inferir ainda que, assim como grande parte dos empreendedores de São Paulo, os empreendedores de Bambuí provavelmente desconheciam de algumas informações básicas, uma vez que essas informações abordadas no estudo do SEBRAE (2014b) são oriundas das atividades avaliadas pelo presente estudo (FIGURA 8).

Neste sentido, há de se destacar que, apesar de a literatura priorizar a didática de desenvolvimento e implementação do planejamento formal estruturado, faz-se necessário

ainda estudar mais exaustivamente a amplitude e a eficácia desse tipo de planejamento na MPE, visto que elas possuem características particulares que a diferenciam da grande empresa (STEWART, 2002).

DADOS DO SEBRAE (2014b)	DADOS DA PESQUISA (2016)
46% não sabiam o número de clientes que teriam e os hábitos de consumo dos mesmos.	48% não realizaram pesquisa de mercado para verificar se existia a demanda do produto ou serviço a ser oferecido;
39% não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio; 31% não sabiam o investimento necessário para o negócio; 42% não calcularam o nível de vendas para cobrir custos e gerar o lucro pretendido;	70% não fizeram o planejamento financeiro (identificação os gastos do negócio, a quantidade necessária vendida para obter o lucro, entre outros).
38% não sabiam o número de concorrentes que teriam.	65% não buscaram informações sobre o mercado e os concorrentes (visitar empresas e empresários que trabalhavam no mesmo setor de mercado que você pretendia abrir o seu negócio).
37 % não sabiam a melhor localização.	57% não avaliaram variáveis como: o ponto comercial e os riscos do negócio.
32% não conheciam os aspectos legais do negócio; 61% não procuraram ajuda de pessoas ou instituições para a abertura do negócio.	93% não consultaram profissionais especializados ou instituições como o SEBRAE para conhecimento prévio da carga tributária, ferramentas de gestão e boas práticas para condução do negócio.
55% não elaboraram um plano de negócios.	82% não elaborou o plano de negócios.

Figura 8: Comparações entre atividades desempenhadas no planejamento prévio do negócio

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa e SEBRAE (2014b).

4.3 As Causas que levaram ao fechamento das MPEs de Bambuí

Posteriormente, com base na proposta de Filardi (2006) sobre a classificação dos fatores que levam as MPEs ao fracasso, sustentada sobre a divisão de três grandes blocos (fatores relacionados ao ambiente externo, fatores relacionados ao negócio e fatores relacionados ao empreendedor), buscou-se além de identificar o conjunto de causas mais comum que levou as MPEs do município de Bambuí a encerrarem as suas atividades na opinião dos empreendedores, identificar qual o fator que mais impactou no fechamento do negócio, bem como o tempo de atividade de cada empresa.

4.3.1 Identificação das causas relacionadas à mortalidade

Os resultados quanto ao conjunto de fatores que mais impactou no fechamento do negócio são apresentados na Tabela 6 e se assemelharam os achados nos estudos de Filardi (2006).

Tabela 6 – Fatores que mais impactaram no fechamento do negócio

FATORES	%
Fatores relacionados ao ambiente externo (burocracia, tributos e impostos, competição, política, economia, fornecedores ou demanda dos clientes)	64
Fatores relacionados ao negócio (dificuldade de acesso ao crédito, mão de obra qualificada, qualidade, inovação, planejamento estratégico)	18
Fatores relacionados ao empreendedor (falta de experiência no ramo, profissionalização, conflitos com os sócios, brigas com a família)	18

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Sequencialmente, objetivando-se investigar dentre as opções oferecidas, quais as causas, na opinião dos empreendedores mais contribuíram para o fechamento do negócio, observou-se que a falta de clientes foi a principal, representando 29% das classificações como principal motivo investigado, seguida pela burocracia legal e fiscal e a falta de capital de giro e impostos e encargos elevados (FIGURA 9).

MOTIVO	FREQUÊNCIA (%)
Falta de clientes	29% dos empreendedores apontaram como o principal motivo responsável pelo fechamento do negócio
Burocracia legal e fiscal	18% dos empreendedores apontaram como o 2º motivo responsável pelo fechamento do negócio
Impostos e encargos elevados Falta de capital de giro	14% dos empreendedores apontaram como o 3º motivo responsável pelo fechamento do negócio
Dificuldades de acesso ao crédito	11% dos empreendedores apontaram como o 4º motivo responsável pelo fechamento do negócio
Falta de conhecimentos gerenciais	11% dos empreendedores apontaram como o 5º motivo responsável pelo fechamento do negócio

Figura 9: Principais causas responsáveis pelo fechamento dos negócios em ordem de importância

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Ainda com base na Figura 9 observou-se que dentre as 5 principais causas apresentadas, apenas uma relacionou-se ao perfil empreendedor. Contudo, apesar de costume dos empreendedores externalizarem a culpa de seus insucessos para fatores externos, segundo Filardi (2006) o que de fato impacta na mortalidade dos negócios são além de outros aspectos, a forma como uma empresa é criada e os defeitos relacionados aos motivos de criação, desde o processo de concepção da ideia até o modo como planeja para transformar em uma oportunidade e depois em um negócio.

No entanto, diante das limitações encontradas no questionário, não foi possível afirmar que a falta de conhecimentos gerenciais foi, de fato, a responsável pelo encerramento das atividades das MPEs do município de Bambuí, mesmo não sendo apontada como a principal, como sugerido por Filardi (2006) e os demais autores supracitados.

Conforme observado nos resultados referentes às atividades desenvolvidas no processo de abertura do negócio, o fato de uma grande parte dos empreendedores do

município não estar munido de todas as informações necessárias e importantes ao planejamento prévio de um negócio, pode ter comprometido o desempenho das MPEs frente às adversidades e desafios impostos pelos fatores externos à organização e, dessa forma, “selecionando naturalmente” àqueles empreendedores que estavam mais preparados ou que detinham conhecimentos gerenciais suficientes para sobreviver a esses fatores. Logo, conclui-se que, independente do grau de importância, como apontado pelos próprios empreendedores, a falta de conhecimentos gerenciais parece, seja de maneira indireta, ter contribuído para o insucesso de seus negócios.

4.3.2 Tempo de atividade

Quando perguntados por quantos anos a empresa esteve ativa, 32% informaram possuir entre 0 e 1 ano, 46% mais de 1 até 2 anos e 7% mais de 2 até 3 anos, ou seja, 85% das MPEs bambuienses não passaram dos 3 anos de vida (TABELA 7). Se comparado aos resultados acumulados encontrados pelo IBPT (2013), no qual 34,14% das empresas entre 0 e 3 anos encerram suas atividades, os números do município de Bambuí se mostram muito elevados.

Tabela 7 – Idade das MPEs que encerraram as suas atividades em Bambuí-MG

IDADE DA EMPRESA	%
Entre 0 e 1 ano	32
Mais de 1 até 2	46
Mais de 2 até 3	7
Mais de 3 até 4	4
Mais de 4 até 5	7
Mais de 5 até 6	4

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Analisando-se os resultados por setor observou-se que das empresas alocadas no setor de comércio, 35% encerraram suas atividades até o primeiro ano de vida e 50% até o segundo ano. Para as empresas do setor de serviços, 37% encerram as suas atividades até o primeiro ano de vida, 21% até o segundo e 14% até o terceiro. Já para às empresas do setor agropecuário, 100% informaram ter encerrado suas atividades até o segundo ano de vida.

5 CONCLUSÃO

As MPEs são um grupo de negócios que apresentam características particulares. Devido a sua crescente participação no desenvolvimento das atividades empreendedoras no Brasil, torna-se necessária à realização de estudos que identifiquem e compreendam as causas que contribuem para a mortalidade precoce das MPEs brasileiras, especialmente em municípios formados em sua maioria por micro e pequenos negócios, como em Bambuí/MG, onde as MPEs correspondem 96% do total das empresas em atividade.

Contudo, para identificar o que de fato tem contribuído para a falência das MPEs, faz-se necessário além de identificar as causas, compreender o processo empreendedor em sua amplitude e como ele foi desenvolvido pelo micro e pequeno empreendedor, abordando questões que investiguem desde o processo de motivação e desenvolvimento da ideia até as atividades desenvolvidas na criação e condução do negócio.

Neste sentido, quanto aos resultados sobre os motivos que levaram os micro e pequenos empreendedores da cidade de Bambuí/MG a criarem a sua empresa, observou-se que a maior parte deles abriu a sua MPE após identificar uma oportunidade de negócio e por meio da constatação de uma ineficiência do mercado local. No entanto, apesar de observado que 52% dos empreendedores afirmaram ter realizado a pesquisa de mercado para verificação

da demanda e 43% ter realizado a avaliação do ponto e dos riscos do negócio, constatou-se a partir dos resultados que quando utilizadas maneira isolada, as atividades pertencentes ao planejamento prévio de abertura de um negócio podem não munir o empreendedor de todas as informações necessárias à uma avaliação eficiente da viabilidade do negócio e, conseqüentemente, induzir o mesmo a apostar em um negócio mais suscetível ao fracasso.

Quanto às causas mais comuns que levaram ao encerramento das atividades nas MPEs, observou-se que elas estão associadas a um conjunto de fatores e não a um fator isolado ou específico que possa ser responsabilizado pela mortalidade dos negócios estudados e que, apesar de sob a perspectiva da maior parte dos empreendedores analisados os fatores relacionados ao ambiente externo, sendo a falta de clientes apontada como a principal motivadora da falência, ainda que a pesquisa de mercado para verificação da demanda tenha sido a atividade mais comumente desempenhada no processo de planejamento prévio do negócio.

Desta forma, conclui-se que apesar de o conjunto de fatores relacionados ao ambiente externo ter sido responsabilizado pela falência da maioria dos negócios estudados, fatores relacionados ao próprio negócio e ao empreendedor também estiveram presentes no processo de falência, o que pode estar relacionado ao fato de os empreendedores não possuírem algumas informações importantes e resultantes do processo exaustivo de planejamento prévio do negócio, oriundas de um composto de atividades realizadas antes da abertura do empreendimento, tornando-os, talvez, mais suscetíveis a algumas adversidades e desafios impostos pelos fatores externos à organização, que podem ter comprometido o desempenho das MPEs, “selecionando” àquelas que estavam mais preparadas para sobreviver a esses fatores.

Assim, diante das observações supracitadas, surge-se uma questão, não passível de análise no presente estudo devido à suas restrições, mas como sugestão para a realização de estudos futuros: seriam essas ideias, reais oportunidades de negócio? Para isso, sugere-se os estudos futuros objetivem investigar, além de maneira mais exaustiva a relação ideia-oportunidade de negócio, a maneira como os empreendedores validam suas ideias.

Por fim, os resultados e observações encontrados no presente estudo avançam quanto ao entendimento da importância de uma maior atenção e emprego de esforços por parte dos empreendedores quanto aos processos de validação de suas ideias, bem como do desempenho do conjunto de atividades contidas em um planejamento prévio de um negócio, de modo a minimizar as possibilidades de fracasso precoce da MPE. Sugere-se ainda que maiores esforços para compreensão mais exaustiva dos motivos de falência precoce das MPEs do município sejam direcionados que objetivem compreender quais as principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores na gestão dos anos iniciais de uma MPE e ações que contribuam para o desenvolvimento de habilidades gerenciais, como cursos, treinamentos e orientações, visto às taxas de mortalidade encontradas e o reconhecimento por parte dos empreendedores da necessidade de desenvolver-se nesta área.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBUQUERQUE, A. F.; ESCRIVÃO FILHO, E. Fatores de Mortalidade de Pequenas Empresas: uma Análise da Produção Acadêmica no Período 2000-2010. In: V Encontro de Estudos em Estratégia. 2011. Porto Alegre, RS, **Anais**. 2011.

BATISTA, Fabiano F. et al. Uma Investigação acerca da mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte da cidade de Sousa, PB. **Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade**, Souza, PB, vol. 2, nº 2, p. 56-71, jan./abr. 2012.

COCHRAN, A.B. **Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature**. Journal of Small Business Management, vol. 19, p.50 (10), oct., 1981.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. Disponível em:<
<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=oKlayz7rBVIC&oi=fnd&pg=PA1&dq=ideia+e+oportunidade+de+neg%C3%B3cio&ots=PIAHOiYcuG&sig=65JfwNeeerJdOR01FgCMRMdecA0#v=onepage&q=ideia%20e%20oportunidade%20de%20neg%C3%B3cio&f=false>>. Acesso em: 13 de jan. 2016.

FILARDI, Luís Fernando. **Estudo dos fatores contribuintes para a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo**. 2006. 163 p. Tese (Doutorado em Administração) – Programa de Pós-Graduação. Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

FILARDI, Luís Fernando et al. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Revista Gest. Prod.**, v. 19, n.4, p.811- 823, 2012.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª Ed. São Paulo: Editora Altas S.A., 2002.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. Relatório Global. 2014. Disponível em:<
http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Download/Empreendedorismo_no_Brasil_-_GEM_Global_Entrepreneurship_Monitor_2014.pdf>. Acesso em: 18 de out. 2015.

GUILLEBEAU, Chris. **A startup de \$100: Abra o negócio dos seus sonhos e reinvente sua forma de ganhar a vida**. São Paulo: Saraiva, 2013.

IBPT. Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação. **Causas de desaparecimento das micro e pequenas empresas**. 2013. Disponível em:<<https://www.ibpt.org.br/img/uploads/novelty/estudo/701/CausasDeDesaparecimentoDasMicroEPequeenasEmpresas.pdf>>. Acesso em: 20 de mar. 2015.

_____. **Empresômetro**. Disponível em:<<http://empresometro.cnc.org.br/Estatisticas>>. Acesso em: 13 de jan. 2016.

MACHADO, H. V.; ESPINHA, P. G. Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade de pequenas empresas. **Revista Capital Científico**, v.3, n.1, p.51-64, 2005.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PEREIRA, Heitor José. Motivos de sucesso e de fracasso empresarial. In: PEREIRA, Heitor José e SANTOS, Silvio Aparecido dos. (Org.). **Criando seu próprio negócio**. Brasília: SEBRAE, 1995.

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003-2005**. 2007. Disponível em:<

[http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf)>. Acesso em: 18 de mai. 2015.

_____. **10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas**. 2008. Disponível em:<
http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/10_anos_mortalidade_relatorio_completo.pdf>. Acesso em: 25 de ago. 2015.

SEBRAE/DIEESE. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa**. 2013a. 6ª ed. Disponível em:<
http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2013.pdf>. Acesso em: 27 de mar. 2015.

SEBRAE. **Os donos de negócio no Brasil, por regiões e por unidades da federação: série de estudos e pesquisas**. 2013b. Disponível em:<
http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/DN_regiao_unidades_federa%C3%A7%C3%A3o.pdf>. Acesso em: 3 de jun. 2015.

_____. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. 2014a. Disponível em:<
<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>>. Acesso em: 20 de maio. 2015.

_____. **Causas Mortis: O Sucesso e o Fracasso das empresas nos primeiros 5 anos**. 2014b. Disponível em:<
http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa_mortis_2014.pdf>. Acesso em: 04 de jun. 2015.

SEBRAESC. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Santa Catarina. Serviços. **Qual a diferença entre ideia e oportunidade?** Disponível em:<
<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=5352&%5E%5E>>. Acesso: 14 de jan. 2016.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do Trabalho Científico**. 23ª Ed. São Paulo: Cortez, 2007.

STEWART, K. S. Formal business planning and small business success: a survey of small business with an international focus. **Journal of American Academy of Business**, v.2, n.1, p.42-45, 2002.

THORNHILL, Stewart; AMIT, Raphael. *Learning about failure: bankruptcy, firme age, and the resource-based view*. **Organization Science**, v. 14, n. 5, p. 497-509, 2003.