



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE ECONOMIA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

PATRICIA SOUZA SILVA

**PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL: UM ESTUDO DAS CAUSAS DE
SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE**

**SALVADOR
2017**

PATRICIA SOUZA SILVA

**PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL: UM ESTUDO DAS CAUSAS DE
SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE**

Trabalho de conclusão de curso apresentado no curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Área de Concentração: Desenvolvimento Econômico.

Orientador: Prof. Dr. Antônio Ricardo Dantas Caffé.

SALVADOR

2017

PATRICIA SOUZA SILVA

**PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL: UM ESTUDO DAS CAUSAS DE
SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado no Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia - FE/UFBA como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Economia.

Aprovada em _____ de Agosto de 2017.

Banca Examinadora

Prof. Dr. Antônio Ricardo Dantas Caffé

Universidade Federal da Bahia – UFBA

Prof. Dr. Antônio Renildo Santana Souza

Universidade Federal da Bahia – UFBA

Prof. Dr. Henrique Tomé da Costa Mata

Universidade Federal da Bahia – UFBA

AGRADECIMENTOS

Chegar até aqui não foi fácil, foram muitas as pessoas que me ajudaram e me incentivaram a não desistir deste sonho.

Agradeço a Deus por ter me dado à graça de poder dar a luz um ser humano lindo que é Pedro, amor incondicional, mamãe te ama filho.

Agradeço em especial ao meu esposo Daniel, pelo apoio incondicional que me concedeu para alcançar este objetivo, parceiro de todas as horas, pela compreensão nos momentos difíceis, pelo grande amor que tem com a nossa família e pelo pai maravilhoso que é.

Dedico este sonho realizado aos meus Pais, Vanderly e Luciene, e minhas irmãs Geisiane, Gemima e Késia pelo grande amor, companheirismo e comunhão que levarei para toda a vida.

Agradeço ao meu cunhado Paulo pelo auxílio e conhecimento transmitido, exemplo de filho e irmão para toda a nossa família. Agradeço a Fabiana e a Bibi, pela amizade e consideração.

Agradeço a minha sogra Leni, sempre presente com sua grande sabedoria e por seu amor com seu neto. Agradeço a Gabriela pelo convívio e amor.

Agradeço ao meu querido Professor Dr. Ricardo Caffé, pela oportunidade de tê-lo como orientador, pela confiança depositada na minha pessoa, sou grata a Deus por ter me dado o privilégio de poder dizer que fiz um amigo de vida.

Dedico um agradecimento especial aos amigos: Thaina Martins e Levi Rodrigues.

Por fim, mas não menos importantes agradeço a todos os Professores, Colegas e Funcionários da Faculdade de Economia, com quem tive o enorme prazer de conviver nestes anos. Sou muito grata por todo aprendizado que me ofertaram.

Muito obrigada a todos!!

RESUMO

Esta monografia tem o objetivo de analisar a atuação dos Pequenos Negócios (PNEs) no Brasil, identificar quais as causas de sobrevivência e mortalidade empresarial e as políticas adotadas a este segmento. Após introdução ao trabalho, é feito um debate das diferentes escolas do pensamento econômico sobre o papel da pequena empresa na economia capitalista. No ponto seguinte enquadrados os PNEs nos conceitos trazidos pela Lei Geral 123/2006 e pelo SEBRAE, no Brasil 98% das empresas no setor de comércio e serviços são PNEs. Sobre as principais causas de mortalidade, entre os autores e pesquisas, foram mais apontados: a falta de preparo e capacitação dos agentes para gerir um negócio, e a falta de acesso a crédito e os altos juros cobrados; a parte exógena que ameaça o agente é o próprio mercado em que atua, no Brasil este se aproxima de um regime de livre-concorrência, devido a poucas barreiras à entrada, e de baixo capital inicial. Por fim se constata a efetividade das políticas públicas em reduzir o índice de mortalidade, a taxa de mortalidade de empresas com até 2 anos caiu de 45,8%, nas empresas nascidas em 2008, para 23,4% nas empresas nascidas em 2012; a situação do ambiente econômico favorável neste período somado a evolução positiva da legislação direcionada aos PNEs através da Lei Geral das MPEs, da criação do MEI e implantação do Simples Nacional explicam os impactos positivos destas ações.

Palavras-chave: Pequenos Negócios. Políticas de apoio aos Pequenos Negócios. SEBRAE. Mortalidades dos Pequenos Negócios.

JEL: L26, M21.

ABSTRACT

This monograph aims to analyze the performance of Small Business in Brazil, identify the causes of business survival and mortality and the policies adopted in this segment. After the introductory chapter, we will discuss how the different schools of economic thought approach the role of Small Business in the capitalist economy. Next, we will classify small business in the concepts defined by General Law 123/2006 and also by SEBRAE, in Brazil 98% of companies in the commerce and services sector are Small Business. The main causes of mortality indicated from authors and research were: lack of training and preparation of agent to run a business, lack of access to credit and high interest rates. The exogenous part that threatens the agent is the own market in which it operates, in Brazil this market has a regime of almost free competition, due to few barriers to entry and low initial capital. Finally, the effectiveness of public policies in reducing the mortality rate is verified, the mortality rate of companies with up to two years fell from 45.8% in companies born in 2008 to 23.4% in companies born in 2012. The favorable economic environment in this period associated with the evolution of the legislation directed to the Small Business through the General Law of MPEs, the creation of the MEI and the implementation of the Simples Nacional, explain the positive impacts of these actions.

Keywords: Small Business. Policies to support Small Business. SEBRAE. Small Business Mortalities.

JEL: L26, M21.

LISTA DE GRÁFICOS

Figura 1 - Gráfico do total de microempreendedores individuais (acumulado) no período de dezembro de 2010 a dezembro de 2015.....	16
Figura 2 - Gráfico da distribuição das MEIs por região no Brasil.....	17
Figura 3 – Gráfico da distribuição do MEI por grandes setores no período de 2011 a 2015.....	18
Figura 4 - Gráfico mostrando a evolução da participação da ME e EPP no universo de empresas brasileiras.....	21
Figura 5 - Tempo de planejamento antes de abrir a empresa.....	27
Figura 6 – Pesquisa relacionando ações adotadas por MPEs com status de empresa em atividade e empresas encerradas.....	28
Figura 7 - Principal motivo alegado para o fechamento.....	29
Figura 8 – Valores perdidos e recuperados por empresários.....	30
Figura 9 – Mudança de atividade por parte dos empresários após o fechamento.....	31

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Definição do SEBRAE para as MEIs, Mes e EPPs.....	19
Quadro 2 - Critério e Classificação MPEs de Acordo com o SEBRAE.....	19
Quadro 3 - Bancos privados: estratégias de crédito no segmento das MPMEs.....	35
Quadro 5 - Ações do governo orientadas para simplificar e ampliar o finan.das MPEs.....	36
Quadro 6 - PDP - iniciativas para expandir o finan. e ampliar o acesso ao crédito.....	36

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Evolução do universo de empresas no país 2009-2012.....	20
--	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	REFERENCIAL TEÓRICO	12
3	SITUAÇÃO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL	15
3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	16
3.2	MICROS E PEQUENAS EMPRESAS (MPES)	19
3.3	PEQUENOS PRODUTORES RURAIS	22
4	PRINCIPAIS CAUSAS DE SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE	23
5	POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS	32
6	CONCLUSÃO	39
	REFERÊNCIAS	42

“A primeira regra de qualquer tecnologia utilizada nos negócios é que a automação aplicada a uma operação eficiente aumentará a eficiência. A segunda é que a automação aplicada a uma operação ineficiente aumentará a ineficiência.”.

Bill Gates.

“Quem quer voar na vida e nos negócios, tem que previamente preparar o espaço para abrir as asas”.

João Alberto Catalão.

1 INTRODUÇÃO

Os Pequenos Negócios ganham destaque cada vez maior no cenário econômico. Neste sentido, é salutar entendermos qual a importância da participação dos Pequenos Negócios (PNEs) na economia brasileira nessa última década, avaliando o quanto dos avanços e/ou retrocessos relacionados às PNEs se deram pela implementação de políticas específicas para esse setor ou mesmo pela falta de tais políticas. Quais os elementos devem ser observados que os empreendedores logrem êxito no estabelecimento de sua unidade empresarial e na manutenção ou crescimento da mesma ao longo do tempo? Perseguiremos a resposta à essa pergunta ao longo do trabalho. Linhas de crédito atrativas, sistema de tributação especial, auxílio na formação de mão de obra capacitada são alguns dos elementos que podem responder a essa pergunta, e iremos abordá-los nos próximos itens. Veremos ainda o impacto positivo devido às instituições de apoio aos PNEs, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e agências de fomento ao desenvolvimento de novas tecnologias (agências de financiamento de pesquisas), bem como outras entidades municipais, estaduais e federais que têm auxiliado estes empreendedores em seu desenvolvimento em diversos aspectos.

Para atender os objetivo descritos no parágrafo acima se faz necessário realizarmos um levantamento bibliográfico cuja finalidade é apresentar estudos recentes sobre o papel e participação dos PNEs na economia, e para além aprofundar os estudos afim de contribuir com a construção de conhecimento sobre esta temática. Durante o processo evolutivo da fase do objeto-ideia para o objeto-tema foi possível delimitar espacialmente o objeto de estudo no papel dos pequenos negócios no Brasil e como as políticas públicas dão suporte a este grupo de empresas contra a mortalidade precoce.

Em suma o trabalho tem o sentido de identificar como as políticas de apoio aos Pequenos Negócios têm ajudado nos maiores desafios deste setor empresarial de ter sucesso em chegar à longevidade. Para isto, vamos realizar inicialmente uma apresentação no entendimento dos Pequenos Negócios e de sua participação na economia brasileira, em seguida analisar os aspectos que a levam a mortalidade precoce e estudar as políticas criadas para o fomento destas empresas.

Com esta proposta, fica clara a motivação que justifica o interesse em avaliar os Pequenos Negócios no Brasil, pois estes tem se mostrado um grande motor do desenvolvimento econômico e social na economia brasileira, seja pela geração de emprego, pelo caráter inerente de provedor de uma melhor distribuição da renda, pelo dinamismo econômico gerado de forma local entre outras características que iremos abordar com detalhes nos próximos capítulos. Como veremos, esta dissertação é composta desta introdução, do referencial teórico e mais três tópicos principais, e por fim a conclusão.

Após a introdução é apresentado o referencial teórico, nele é possível ter idéia do desenvolvimento teórico frente as pequenas empresas. Na primeira parte será feito um breve panorama sobre os Pequenos Negócios no Brasil, utilizando dados para mostrar alguns indicadores de sua participação na economia. Assim, serão apresentados os conceitos e a caracterização dos Pequenos Negócios, e a legislação que incide sobre estes.

Na segunda parte será realizado um exame das principais causas de mortalidade destas empresas, exibindo dados, analisando em quais setores há uma extinção precoce maior destas empresas, mostrando as principais causas mortis e quais as ações devem ser tomadas para diminuir a mortalidade dos Pequenos Negócios.

Na terceira parte serão tratadas como as políticas públicas de apoio aos pequenos negócios têm auxiliado estas empresas e aos novos empresários, no crescimento econômico e na redução de suas ineficiências empresariais.

Na parte final tentaremos evidenciar os fatores determinantes para a morte precoce dos pequenos negócios, dado que existem variadas causas que levam a morte destas empresas, Xavier (2009) diz ser difícil identificar realmente quais são as causas da mortalidade das empresas, pois uma empresa pode encerrar suas atividades em função de problemas relacionados aos aspectos gerenciais, econômicos, conjunturais, falta ou não de acesso as políticas públicas, entre outros. A partir das questões abordadas acima pretendemos tratar nessa pesquisa sobre a representação que os PNEs tem na economia brasileira, buscar evidências para o sucesso ou fracasso destas empresas, e por fim olhar o papel de políticas de apoio para mitigar as causas de mortalidade nos pequenos negócios e levantar soluções para as empresas obterem sucesso no mercado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O presente estudo tem como referências alguns dos debates teóricos econômicos em torno da abordagem das características das pequenas empresas e os meios de sobrevivência e inserção destas na economia. Por outro lado utilizamos fontes de instituições como o SEBRAE que tem uma experiência real e prática com estas empresas, para de forma objetiva diagnosticar os principais gargalos enfrentados pelos pequenos negócios.

O artigo de Rattner (1984) trata de mostrar como o debate econômico buscava entender a vida breve das pequenas empresas, e revela como a teoria econômica neoclássica representada por A. Marshal analisa o desempenho das pequenas empresas ao tentar explicar o seu desaparecimento; aponta que Marshall baseia-se nas premissas darwinianas da "lei de sobrevivência do mais apto" e da "evolução dos organismos dentro de um sistema funcionalmente diversificado e integrado". A evolução natural, segundo a primeira "lei, levaria ao crescimento de algumas pequenas empresas: sua transformação em médias e, eventualmente, em grandes unidades produtivas"; Marshall acreditava que a pequena empresa teria um "ciclo de vida". Diante deste argumento Rattner critica esta idéia ao dizer que os teóricos da escola neoclássica recorreram a esquemas e modelos analíticos derivados por analogia do funcionalismo biológico, abstraindo por completo as classes sociais e as relações entre elas desenvolvidas no processo de produção.

Continuando o debate sobre as pequenas empresas, o trabalho de Guerra e Teixeira (2010) mostram que alguns autores das teorias econômicas descrevem que as pequenas empresas não poderiam crescer tanto, pois estariam a mercê das grandes companhias. Segundo Steindl (1990) estas empresas estariam sujeitas as concorrência e não sobreviveriam por muito tempo no mercado, a alta elasticidade de oferta de empresários só ocorreria no segmento de pequenas empresas onde, por sua vez, a intensa concorrência comprimiria a taxa de lucro e aumentaria a taxa de mortalidade de tal forma que se criaria um círculo fechado de vida e morte de pequenas empresas. Outros, como Schumpeter (1984) interpreta esta questão enfatizando que a sobrevivência das empresas dependeria da sua capacidade de inovação, tendo as grandes empresas melhores condições para inovar, endossa que o impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista, procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criados pela empresa capitalista.

Marx (1867, apud GUERRA, 2010) expõe que a batalha da concorrência é conduzida por meio da redução do preço das mercadorias. Não se alterando as demais circunstâncias, o barateamento das mercadorias depende da produtividade do trabalho e este da escala de produção, e conclui que “os capitais grandes esmagam os pequenos”; isso faz com que os pequenos negócios se tornem muito incapacitados de conquistar clientes e capitais para o seu desenvolvimento a longo prazo.

Em que pese essa visão, facilmente dedutível dos escritos de Schumpeter, ele não descarta a possibilidade da inovação ser realizada por pequenas empresas, tampouco, identifica qualquer tendência inexorável de eliminação do pequeno capital, para este o crescimento, estagnação e morte das firmas dependeriam do ritmo da introdução de inovações e da possibilidade dos novos métodos de produção ou de organização industrial conviverem com antigas formas (GUERRA , 2010).

As questões postas acima explicitam o poder que as grandes empresas possuem sobre as pequenas, é uma concorrência desigual, e o modus operandi das pequenas é em muitos casos determinado pelas grandes, que terceiriza seus processos mais simples e especializados com vista nos custos menores do trabalho que as pequenas operam; isto ocorre devido ao processo de substituição de trabalho intensivo em capital intensivo feito pelas grandes empresas, assim o sistema cria elevado número de pessoas sem trabalho, o excesso de oferta de trabalho reduz os salários e assim as pequenas empresas se condicionam a contratar e acabam por se beneficiar deste movimento, porém parte destes ganhos fluem para o grande capital, tanto na primeira forma já exposta via contratação de pequenas empresas para externalizar custos com trabalho, quanto na criação de emprego e massa salarial nas pequenas que geram consumo da produção da grande empresa, este ciclo retroalimenta a acumulação de capital nas grandes.

A grande empresa utiliza segundo Rattner (1984) sua capacidade de diversificação e penetração nos mais diversos setores de atividade econômica, confere ao conglomerado, apoiado numa infra-estrutura de comunicações, processamento de informação e centro decisório altamente centralizado, vantagens inéditas no processo de acumulação.

Para Guerra e Teixeira (2010) as pequenas empresas começaram a ganhar força com a queda da indústria fordista em 1970, surgia um novo paradigma produtivo e organizacional (especialização flexível)em substituição ao fordismo, caracterizado pela especialização

produtiva de pequenas empresas, muitas vezes aglomeradas territorialmente, que contariam com flexibilidade para atender aos requisitos dos mercados cada vez mais segmentados; a esta necessidade de novas formas de função da empresa na economia, as pequenas empresas pela suas características intrínsecas, estaria em uma posição privilegiada para atender aos novos requisitos competitivos. De acordo com Winter (1995, apud GUERRA, 2010), parece não haver muitas dúvidas em torno da existência de uma tendência geral de expansão do papel da pequena empresa, assim como de pequenas unidades produtivas de grandes empresas, no capitalismo contemporâneo.

Como as previsões não se concretizaram em relação ao desaparecimento das pequenas empresas, elas passam a ser exploradas por estudos que visam compreender melhor o papel e influência que as instituições públicas podem oferecer para melhorar o ambiente que atuam; e se tem um maior enfoque no próprio agente empresário/empreendedor para tirar conclusões mais realistas dos principais problemas enfrentados pelos mesmos.

Cabe aqui fazer uma pequena abordagem das teorias de crescimento da firma de Edith Penrose nos seus estudos sobre a teoria da Firma. Segundo Edith Penrose os limite de crescimento das firmas estariam no desenvolvimento dos seus gestores, pois este sabendo utilizar seus recursos poderiam alcançar um crescimento desejado (PELAEZ, 2006).

O SEBRAE tem fundamental importância neste objeto de estudo, grande parte dos parâmetros, conceitos, pesquisas e dados que são aqui utilizados advém da ampla gama de material disponibilizado por esta singular instituição. A proximidade com o pequeno empresário/empreendedor faz do SEBRAE o principal instrumento de apoio e suporte a este grupo. As teorias nos ajudam a entender o processo histórico do desenvolvimento dos pequenos negócios, mas é importante olharmos para o caso concreto, e diante da realidade brasileira de modo objetivo procurar responder quais são as principais causas para a sobrevivência e mortalidade dos PNEs no país. Neste sentido o SEBRAE que tem como missão institucional: promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo, para fortalecer a economia nacional, contribuem valiosamente com sua expertise neste assunto.

3 SITUAÇÃO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL

Os Pequenos Negócios no Brasil tem sido um dos motores do desenvolvimento econômico e social na economia brasileira, seja pela geração de emprego, pelo caráter inerente de provedor de uma melhor distribuição da renda, pelo dinamismo econômico gerado de forma local. De acordo com o SEBRAE (2014), estes pequenos empreendimentos geraram, em 2011, 27,0% do valor adicionado do conjunto de atividades pesquisas (PIB) e em relação ao emprego, as MPEs representavam 44% dos empregos formais em serviços, e aproximadamente 70% dos empregos gerados no setor de comércio.

A participação dos pequenos negócios na economia vem crescendo a cada ano, como mostra um estudo do SEBRAE (2014) onde observamos que os pequenos negócios no país representavam 97,4%, das empresas existentes em 2009, e essa taxa subiu para 98,1%, em 2012, auxiliando na geração de emprego e renda no Brasil. Conforme Melo (2010), os pequenos negócios são no Brasil e em todo mundo, segmentos fundamentais para uma inclusão social e econômica.

Os Pequenos Negócios no Brasil tem uma importância notável para gerar demanda por trabalho, sendo um dos principais empregadores da economia nacional, como reitera Lima (2001) os pequenos negócios têm ampla relevância social e econômica no Brasil no que diz respeito à distribuição de empregos e renda; e há ainda diversos espaços a preencher pelas instituições no sentido de salvaguardar e dar o real suporte e apoio a este amplo segmento dos PNEs.

Segundo Bertasso (2010) é provado à ação que tais empreendimentos exercem no Brasil, abrangendo todos os padrões sociais e crescendo cada vez mais no território nacional. Para se entender melhor esse segmento é necessário saber como são definidos os pequenos negócios, este grupo é constituído por microempreendedores individuais, empresas de pequeno porte, microempresas e os pequenos produtores rurais. Estes representam uma participação muito importante na economia e na oportunidade de empregos no Brasil.

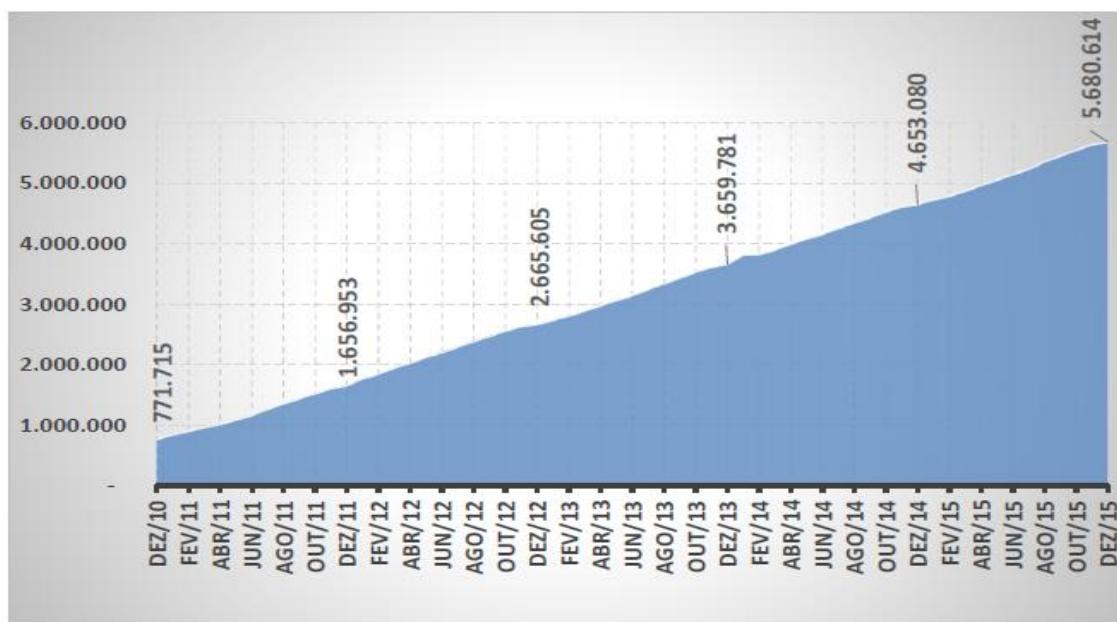
Em seguida temos o enquadramento do que consideramos PNEs em três categorias: Microempreendedor Individual, Micro e Pequena Empresa e os Pequenos Produtores Rurais.

3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI).

São considerados microempreendedores individuais (MEI), o empresário que obtiver um faturamento bruto anual de até R\$ 60 mil e ser o proprietário e sócio de apenas uma empresa, não possuindo participação em nenhuma outra, e dever ter, no máximo, um único empregado registrado que receba a remuneração de um salário mínimo ou possua seu piso de acordo com sua categoria profissional (SCHWINGEL, 2013).

Com pouco mais de cinco anos da presença do Microempreendedor Individual (MEI), é inegável a sua grande importância na economia nacional. De julho de 2009 a dezembro de 2015, a quantidade de MEI saltou de zero para 5.680.614, compreendendo uma média de 100 registros por hora (SEBRAE, 2016).

Figura 1 - Gráfico do total de microempreendedores individuais (acumulado) no período de dezembro de 2010 a dezembro de 2015.



Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal.

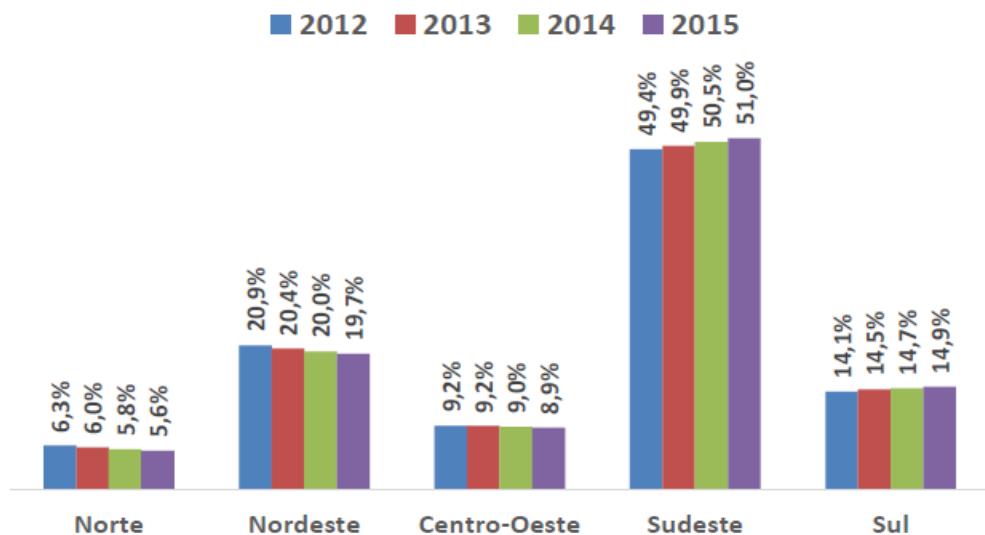
Podemos visualizar no gráfico que o acumulado de Microempreendedor Individual no ano de 2010 é de 771.715 mil, e no ano de 2011 ocorre um incremento de mais 885.238 mil MEIs, e similarmente nos demais anos é: 2011 a 2012 é de 1.008.652, de 2012 para 2013 é de 994.176, de 2013 à 2014 é de 993.299, e no ano de 2014 a 2015 chega a 1.027.534, onde se tem o maior aumento da sequência vista.

Essa grande expansão da formalização, que é algo inédito no país, traz consigo ganhos para a sociedade, visto a garantia de direitos atribuídos a quem se torna MEI, e para o estado uma fonte de arrecadação que ajuda a subsidiar estes direitos, como a realizar políticas direcionadas a esta categoria dos pequenos empresários.

De acordo como IBGE, antes do MEI esses empreendedores eram considerados trabalhadores por conta própria, ou seja, na informalidade, é a pessoa que trabalha explorando seu próprio negócio, podendo ser sozinho ou com sócio, sem ter empregado ou não, podendo o trabalhador ser do seu eixo familiar. Logo, como a maioria dos MEIs não tem empregados, consideravam como por conta própria pelo IBGE. Simultaneamente, aqueles trabalhadores por conta própria sem CNPJ e nem sócios, seriam aspirantes a se tornar MEI (SEBRAE, 2016).

O crescimento desse segmento no período 2012 a 2015 é heterogêneo como podemos analisar na figura 2 em que algumas regiões do país esse segmento cresce maior intensidade do que outras.

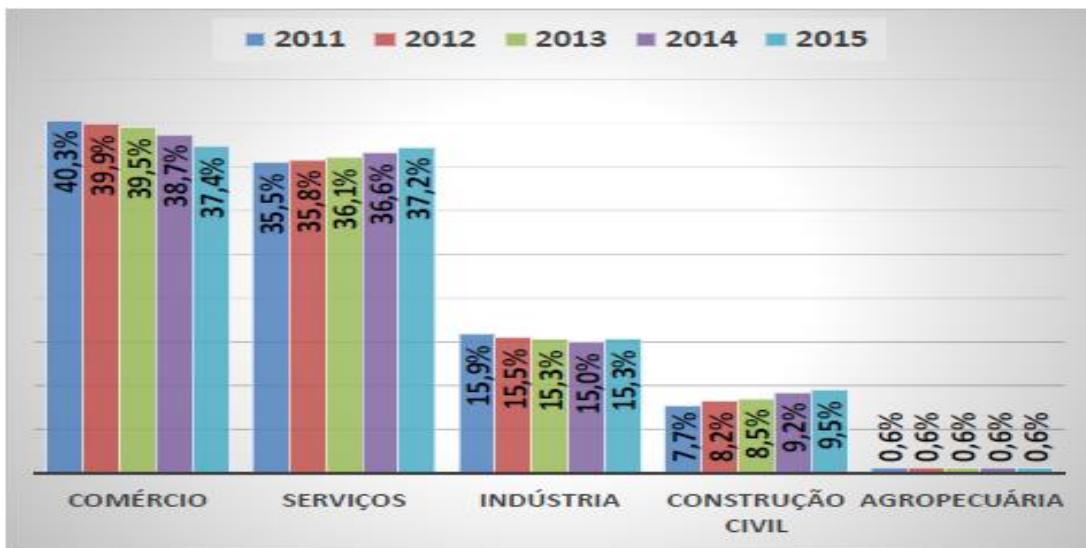
Figura 2 - Gráfico da distribuição das MEIs por região no Brasil no período de 2012 a 2015.



Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal.

A Figura 2 o gráfico mostra que a região sudeste tem os maiores números de MEI por região, e os dados das demais regiões refletem de certa forma a proporção populacional que cada região detém perante sua representatividade populacional no país. Podemos notar que a região Nordeste foi a que mais reduziu sua participação do total de MEI, perdendo 1,2% de 2012 á 2015.

Figura 3 – Gráfico da distribuição do MEI por grandes setores no período de 2011 a 2015.



*De 2011 a 2014, o mês de referência foi dezembro; para 2015, utilizou-se outubro.

Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal.

Na Figura 3 podemos visualizar que a maior concentração de MEI se encontra no setor de comércio e serviços, que também são os setores com maior participação no ano de 2015 com 37,4% e 37,2 respectivamente. Com relação ao crescimento destacam-se os setores de serviços e construção civil com valores, na devida ordem, de 1,7% e 1,8% de crescimento no período analisado, e na outra face temos que o menor crescimento foi no setor do comércio com queda de 2,9% seguido da agropecuária que permaneceu inalterada nos anos de 2011 a 2015.

Dados do SEBRAE (2016) indicam que 88% dos microempreendedores individuais inscritos na Receita Federal revelaram que estão em atividade. Outros 12% expressaram não estar em funcionamento, porque já encerraram suas atividades (8%), porque ainda não começaram suas atividades (3%) ou porque se tornaram microempresas (1%).

Ao que tudo indica, o Perfil do MEI em 2015 reforça quatro aspectos, o primeiro deles é que ser um Microempreendedor Individual parece ser um sucesso. O grande número de aberturas de novas empresas, a perspectiva de crescimento dos empreendedores, e um choque no aumento das formalizações desses negócios. Além disso, quase 80% desses empreendedores pretendem crescer e transformar seus negócios em microempresas (SEBRAE, 2016).

3.2 MICROS E PEQUENAS EMPRESAS (MPEs).

De acordo com Bertasso (2010) as definições de micro e pequenas empresas passaram por várias transformações ao longo do tempo. Assim utilizamos o que a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa dispõem sobre; esta lei foi criada pela Lei Complementar Federal 123/2006 para regulamentar tratamento favorecido, simplificado e diferenciado a esse setor, conforme disposto na Constituição Federal.

A definição mais completa e atual do conjunto do PN pode ser vista no quadro abaixo produzido pelo SEBRAE:

Quadro 1 – Definição da Lei Geral para as MEIs, MEs e EPPs.

Optantes pelo Simples Nacional – por faixa/teto de receita bruta anual		
Categorias dos optantes	Receita bruta anual	
	Faixas/tetos vigentes entre 2007 e 2011 (LC 123/06)	Faixas/tetos vigentes a partir de 2012 (LC 139/11)
Microempreendedor Individual (MEI)	Até R\$ 36 mil	Até R\$ 60 mil
Microempresa (ME)	Igual ou inferior a R\$ 240 mil, exceto MEI	Igual ou inferior a R\$ 360 mil, exceto MEI
Empresa de Pequeno Porte (EPP)	Maior que R\$ 240 mil e igual ou inferior a R\$ 2,4 milhões.	Maior que R\$ 360 mil igual ou inferior a R\$ 3,6 milhões.

Fonte: SEBRAE

Outra definição muito utilizada pelos autores que tratam o tema é o usado pelo SEBRAE para a MPEs, como demonstra o quadro abaixo:

Quadro 2 - Critério e Classificação das MPEs de acordo com o SEBRAE.

Atividade/Porte	Microempresa	Empresa de Pequeno Porte
Indústria	1 a 19 empregados	20 a 99 empregados
Comércio	1 a 9 empregados	10 a 49 empregados
Serviço	1 a 9 empregados	10 a 49 empregados

Fonte: SEBRAE (apud MELO, 2010, p. 18).

Como mostra o Quadro 2, o critério de classificação da micro e pequena empresa feito pelo SEBRAE não está correlacionado com o faturamento destas empresas, e sim pela quantidade de funcionários que elas empregam, o capital humano é fundamental para o sucesso de qualquer empresa, com efeito maior nas MPEs onde prevalece o uso de trabalho intensivo.

Este critério para enquadrar a MPEs muda de acordo com os interesses e metodologias adotadas pelas demais instituições. Para os órgãos federais que oferecem créditos como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), declara Melo (2010), “Nessa instituição de fomento, uma microempresa deve ter receita bruta anual de até R\$ 1,2 milhão; e as pequenas empresas superior a R\$ 1,2 milhão e inferior a R\$ 10,5 milhões”.

As MPEs são aquelas empresas que mais empregam trabalhadores, seja ele do ensino superior até o analfabeto, contribuindo para diminuir as desigualdades sociais e também auxiliando na redução de desemprego no país. Desse modo, as MPEs operam em todas as bases da sociedade e estão espalhadas em todo país. Sendo evidente sua influência na função social do estado, principalmente em áreas menos favorecidas (BERTASSO, 2010).

Com o esforço do governo em implantar novas políticas de apoio e fomento dessas empresas é notável a evolução dos resultados atingidos, como mostra a tabela a seguir:

Tabela 1 - Evolução do universo de empresas no país de 2009-2012.

Porte	2009	2010	(2010/ 2009)	2011	(2011/ 2010)	2012	(2012/ 2011)	(2012/ 2009)
MEI	47.987	793.799	1554,2%	1.664.447	109,7%	2.640.400	58,6%	5402,3%
ME	4.113.929	4.769.078	15,9%	4.940.321	3,6%	5.152.562	4,3%	25,2%
EPP	660.594	791.073	19,8%	891.659	12,7%	945.070	6,0%	43,1%
MGE	127.781	148.977	16,6%	159.908	7,3%	167.592	4,8%	31,2%
Brasil	4.950.291	6.502.927	31,4%	7.656.335	17,7%	8.905.624	16,3%	79,9%

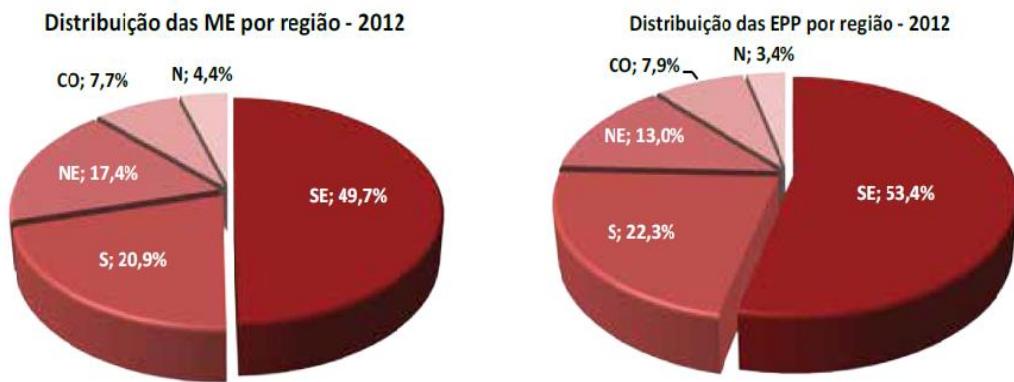
Fonte: CSE

A Tabela 1 exibe, de acordo com os dados de Cadastro SEBRAE de Empresas (CSE), que existiam quase 5 milhões no conjunto de empresas no Brasil em 2009, e esse número saltou

para quase 9 milhões em 2012, ou seja, uma aumento de quase 80%. Isso se dá pelo aumento das políticas governamentais para o fomento das empresas. Podemos visualizar que esse crescimento foi auxiliado na sua maioria pelos Microempreendedores Individuais (MEI) que eram cerca de 47.987 em 2009, e foi para 2.640.400 em 2012, um crescimento de 5402,3%, pelas Microempresas (ME) que cresceu 25%, as Empresas de Pequeno Porte (EPP) com 43,1% e as empresas de Médio e Grande Porte (MGE) com 31,2%.

O desenvolvimento dos pequenos negócios é de extrema importância em todas as regiões do Brasil, e o gráfico a seguir mostra a participação deles nas cinco regiões do país:

Figura 4 – Distribuição (%) da ME e EPP por região no ano de 2012.



Fonte: CSE

Pode-se ver que a maior parcela de crescimento nas regiões está concentrada na região Sudeste. As microempresas têm uma participação significativa de 49,7% na região sudeste, as outras regiões somam juntas 50,3%, já as empresas de Pequeno Porte têm uma parcela de 53,4% na região sudeste, mais da metade da soma das outras regiões que ficam com 46,6%, essa concentração cria mais oportunidades de trabalho e gera maior nível de renda ao sudeste.

O SEBRAE (2014) estima que o valor agregado dos Pequenos Negócios teve um crescimento médio de 2009 a 2013 de 11% em valores nominais anuais. Esse crescimento impacta de forma relevante na economia brasileira.

3.3 PEQUENOS PRODUTORES RURAIS.

Para os pequenos produtores rurais, a definição segundo a lei 11.326 de 2006, diz que são aqueles na qual se caracterizam de acordo com a propriedade que tem até quatro módulos, e que possui um faturamento bruto anual de até R\$ 3,6 milhões. (SEBRAE, 2012). Ainda de acordo com o SEBRAE (2012) a definição da Lei se limita a pequenos e mini produtores rurais, estando nas normas a disponibilidade do crédito rural a este grupo. Essas normas são divulgadas anualmente pelos administradores dos Fundos Constitucionais.

A definição para pequeno produtor rural, segundo o SEBRAE (2012, p. 12),

Resumidamente, para fins de atendimento do SEBRAE, são considerados produtores rurais as pessoas físicas que explorem atividades agrícolas e/ou pecuárias, nas quais não sejam alteradas a composição e as características do produto in natura, e que faturem até R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) por ano e possuam inscrição estadual de produtor, DAP, ou CNPJ. Soma-se a esse grupo o dos pescadores com Registro Geral da Pesca.

A agricultura no Brasil sempre foi baseada em plantio familiar e não tinham políticas públicas investidas nesses empreendedores da terra. Nos últimos anos essa preocupação vem surgindo e novas políticas de apoio estão sendo implementadas, colaborando com o desenvolvimento dos produtores rurais.

Em estudo realizado pelo SEBRAE/NA (2014) mostra que em 2006 tinha 4.920.465 milhões de produtores rurais no país, sendo que desse total 90% tinham menos de 100 hectares, ou seja, 4,5 milhões de estabelecimentos rurais, a maior parcela está entre 10 hectares á 100 hectares de terra, e se concentra mais na região nordeste do país. Na maioria desses estabelecimentos os níveis de educação dos proprietários não chegam ao ensino médio, pois muitos nem tiveram a oportunidade de ir à escola, e quando vão, não concluem o ensino médio. Uma das principais razões é a falta de instrução da própria família ou a necessidade de trabalho para ajudar na manutenção da casa.

4 PRINCIPAIS CAUSAS DE SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE

Estudar sobre as causas da sobrevivência e mortalidade dos pequenos negócios não é tão simples como se pode imaginar, não existe uma metodologia de consenso a ser trabalhada pois são inúmeros os motivos que levam ao fechamento desses empreendimentos que vão desde a evolução do sistema capitalista, o ambiente de empreender, além de fatores internos e externos intrínsecos a estas empresas. Para Silvia (2008) é de extrema necessidade os estudos que tragam informações sobre as causas das altas taxas de mortalidades desses pequenos negócios.

Como visto no referencial teórico deste trabalho, temos diversas teses de grandes economistas do pensamento econômico que tentaram prever o futuro das pequenas empresas neste modo de acumulação do sistema capitalista, a maioria deles acreditava que com o passar do tempo os grandes oligopólios abocanhariam a fatia de mercado que os pequenos empresários atuam, alguns dos argumentos utilizados para corroborar esta previsão seria, as economias de escala de produção da grande empresa, a capacidade de ter ou obter capital para fomentar investimentos em inovação buscando a troca de capital humano por máquinas e automação resultando em menores custos, e um maior poder de barganha para favorecimento de políticas públicas e econômicas nas esferas institucionais do Estado.

Os Pequenos Negócios estão inseridos num ambiente que se aproxima da livre-concorrência, este conceito em Sandroni (1999) é uma situação do regime de iniciativa privada em que as empresas competem entre si, em condições de igualdade, os preços de mercado se formariam perfeitamente pelas forças de oferta e procura, sem interferência predominante de compradores ou vendedores isolados.

No Brasil os PNEs tem baixa barreira à entrada, e a necessidade de capital é pequena em muitos casos, sendo o principal trade-off para se arriscar a abrir um pequeno negócio o salário de estar empregado; no caso do desempregado muitas vezes a única opção é virar empreendedor por necessidade, os que empreendem por oportunidade estão empregados na sua maioria. Estas características fazem o mercado que atua os PNEs ser altamente competitivo, a realidade de muitos é lutar apenas para sobreviver no mercado. Para Ferreira (2012) a concorrência é uma das causas que levam a mortalidade precoce e as empresas que são bem planejadas são as que sobrevivem no mercado.

No artigo de Rattner (1984) ele descreve como a pequena empresa sobrevive a um processo de acumulação das grandes empresas, mostrando seu papel dentro deste circuito, diz:

A difusão desigual do progresso técnico, entre e dentro dos diferentes ramos industriais, nas empresas de tamanho e potencial diferentes, determina as relações de complementaridade e/ou dependência entre essas unidades e permite, assim, contrabalançar a tendência ao desaparecimento das PME, que passam a girar ao redor das grandes empresas (satélização), refletindo claramente um "dualismo" tecnológico e uma relação de dominação-subordinação.

Daí uma das dificuldades dos pequenos negócios crescerem a ponto de se tornarem grandes, diante de diversas barreiras no caminho destas, tem-se o poder econômico dos grandes grupos que procuram absorver para si empresas pequenas e médias que despontam na expansão dos negócios e que possam causar ameaça a seu mercado consumidor, ou usam esta aquisição para criar oportunidades de atuar e se expandir em outro ramo de atividade. Para Cezariano (2006) são diversos obstáculos que essas organizações enfrentam tanto dentro de suas empresas como no mercado externo.

O mercado é bastante competitivo e exige cada vez mais do empresário a capacidade de se adaptar a diversas situações. O empresário que não se prepara para o mercado a consequência será a morte precoce. E essas mortes têm preocupado as entidades econômicas governamentais de vários países; nesta linha reitera Silvia (2008, p.73), que os altos índices de mortalidade das micro e pequenas empresas têm levado muitas entidades públicas e privadas a interessar-se pelo estudo das causas que levam esses empreendimentos ao fracasso.

Receita Federal até 2014, a taxa de sobrevivência das empresas com até 2 anos de atividade foi de 76,6%. Essa taxa foi a maior taxa de sobrevivência de empresas com até 2 anos, já calculada para as empresas nascidas em todo o período compreendido entre 2008 e 2012. Como a taxa de mortalidade é complementar à da sobrevivência, pode-se dizer que a taxa de mortalidade de empresas com até dois anos caiu de 45,8%, nas empresas nascidas em 2008, para 23,4% nas empresas nascidas em 2012. Em relatório recente do SEBRAE/NA (2016) tomando como referência as empresas brasileiras constituídas em 2012, e as informações sobre estas empresas disponíveis na Secretaria da É importante frisar que as empresas se beneficiaram de uma série de aspectos positivos, presentes no período entre 2008 e 2014, o que ajuda a explicar o aumento da taxa de sobrevivência das empresas nesse período. Se

destacam, por exemplo: Crescimento do PIB e da Renda Média, Taxa de Juros e Desemprego em níveis mais baixos, além do aperfeiçoamento da legislação que ajudou na formalização das empresas e na simplificação de tributos.

São várias as dificuldades que os pequenos empreendedores encontram para sobreviver, e saber quais são elas é o primeiro passo para se preparar para enfrentar este mercado competitivo. Os diagnósticos das mortes dos pequenos negócios são diversa, vários autores têm um ponto de vista para a mortalidade, citamos alguns:

Para Guerra (2010) um dos principais motivos para as mortes é a dificuldade em acesso ao crédito e a falta de conhecimento para as inovações tecnológicas. Sabemos que no Brasil mesmo quando existe o crédito, há enorme desincentivo a fazer financiamentos e empréstimos por conta da alta carga de juros cobrada, o retorno do pequeno negócio compete com a remuneração dos juros aplicados, é uma distorção que precisa ser enfrentada em benefício das empresas e consumidores.

Cezariano (2006) destaca que a morte dos pequenos negócios se dá pela péssima capacidade gerencial em ter uma administração familiar e na dificuldade de obter patrimônios para o crescimento da empresa. Paralelamente Guerra (2010) afirma que, na maioria dos pequenos negócios tem em sua formação apenas um empresário, e será ele que vai resolver todas as questões do cotidiano da empresa ficando inábil de estudar métodos para evolução da empresa.

Em conformidade com os autores acima, são diversos os problemas que as pequenas empresas enfrentam, seja pela falta de conhecimento ou mesmo a fragilidade das políticas governamentais em auxiliar na manutenção das empresas no mercado brasileiro.

Para entender as causas de mortalidade é necessário saber a característica desse novo empreendedor, qual o ramo que eles pretendem seguir e quais aos motivos que o levaram a abrir uma empresa.

Uma pesquisa do SEBRAE (2014) destaca qual o perfil de quem abre um pequeno negócio: é pessoa do sexo masculino (63%) com idade entre 25 e 39 anos. De acordo com essa pesquisa,

a maioria escolhe abrir negócios (45,5%) no setor de serviços, e 69% desses novos empreendedores tem o ensino médio completo.

Os setores de comércio e serviços são os que mais sofrem com as mortalidades de seus empreendimentos, sendo que nessas empresas as que mais se destacam com maior índice de mortalidade são as microempresas, seguido das empresas de pequeno porte (COELHO, 2002).

Segundo a pesquisa do SEBRAE (2014), os empreendedores que abrem suas empresas pelo motivo de ter o seu próprio negócio representam 37%, para 26% se apresentou uma oportunidade no mercado, e 69% dos empreendedores disseram que abriram seus negócios por oportunidade e não por necessidade.

Assim, para realizar a abertura de seus empreendimentos, segundo o SEBRAE (2014), os que utilizaram recursos da família e recursos próprios representaram 88% do total, 58% dos entrevistados usaram até R\$ 10 mil para investimento nos seus negócios e 65% dos entrevistados apontaram que utilizaram até R\$ 5 mil para sua formação de capital de giro.

Para explicar melhor as principais causas de mortalidades dos pequenos negócios é necessário explicar cada um dos principais motivos que levam as mortes precoces. O SEBRAE (2014) diz que as principais causas de mortes dos pequenos negócios é a falta de planejamento antecipado, logística organizacional e atuação empreendedora.

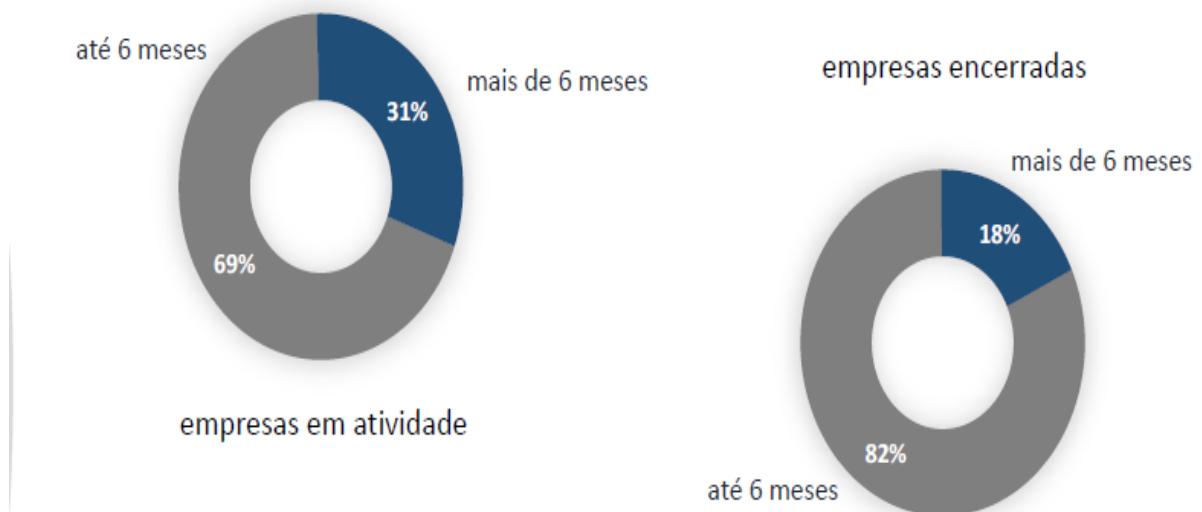
No planejamento antecipado é destacado que a maioria dos empreendedores não fez um levantamento das informações para a abertura do seu negócio, ou seja, 46% não tinham idéia de quantos clientes teriam e quais os costumes destes, 39% não sabiam a quantidade necessária de capital que precisaria investir no negócio, 65% não procurou informações para a abertura dos seus empreendimentos, 55% não fizeram um planejamento de como a empresas iriam operar no seu afastamento e não realizaram um projeto de negócio, e 50% não prepararam um mecanismo de aproveitamento de desperdício e definiram o lucro que pretendia obter na empresa (SEBRAE, 2014).

As causas de mortalidade acima são reconhecidas por Ferreira (2012, p. 818), quando diz,

Os empreendedores declararam que não realizaram planejamento porque confiam mais na experiência e na prática. Neste sentido, algumas frases se mostraram reveladoras: “o contador fazia tudo”, “não precisava planejar nem acompanhar nada”, “foi atrás de uma oportunidade”, “não se importa com isso”, “não acredita muito em planejamento, acredita mais na fé, na raça, na coragem e na intuição” e “agiu por impulso e não teve tempo de planejar”. Pode-se constatar que o empreendedor não age de maneira profissional em relação à empresa que criou e que não avalia apropriadamente os riscos e oportunidades inerentes ao negócio com antecedência.

No gráfico abaixo podemos visualizar que um maior tempo que o empresário levou para fazer um planejamento para a abertura de seu negócio faz aumentar suas chances de permanecer no mercado.

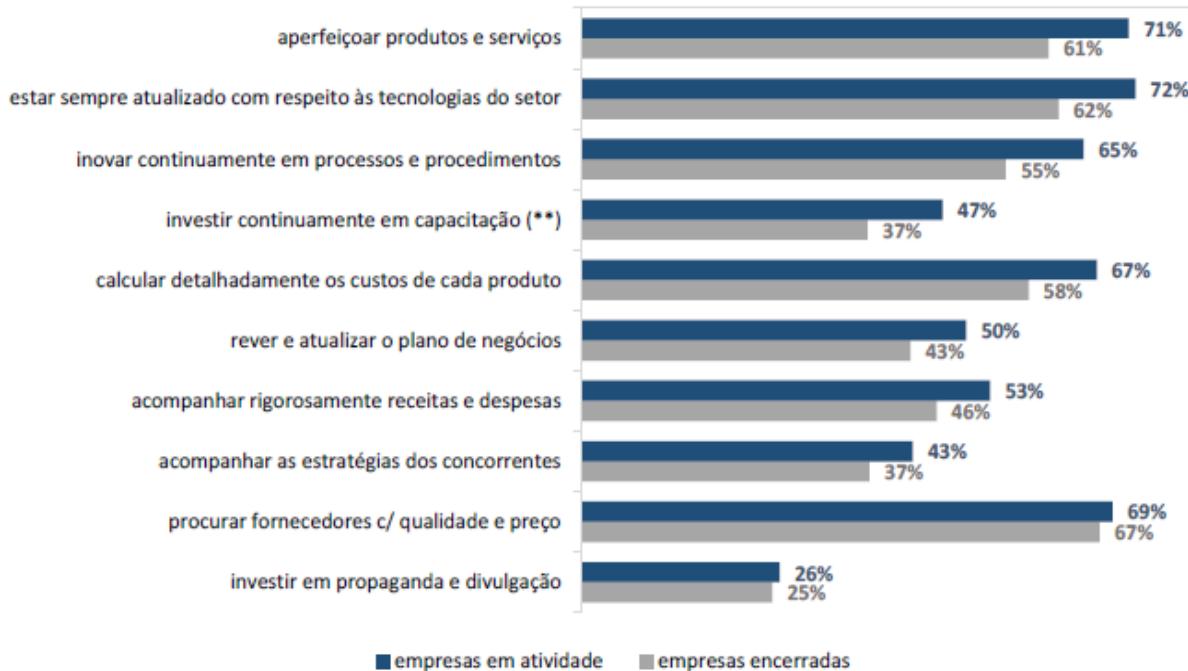
Figura 5 - Tempo de planejamento antes de abrir a empresa.



Fonte: SEBRAE-SP. Base: 1.829 entrevistas.

O empresário que busca sempre estar inovando na empresa tende a ter maior sucesso no mercado competitivo, como podemos visualizar no gráfico abaixo, 71% dos empresários que melhoraram seus produtos permaneceram com sua empresa aberta, e 72% que estão em constante atualização com as novas tecnologias estão no mercado.

Figura 6 – Pesquisa relacionando ações adotadas por MPEs com status de empresa em atividade e empresas encerradas.



Fonte: SEBRAE-SP. Adaptado de FNQ. Prêmio MPE Brasil. Base: 1.730 entrevistas. (*) Os itens foram hierarquizados pelas maiores diferenças entre os percentuais.

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

Desse modo, podemos observar que estes novos empreendedores podem encontrar dificuldades para a sua permanência no mercado, devido à falta de experiência em gerir um negócio próprio, a qualificação para assumir estes desafios é essencial para o sucesso do negócio.

Segundo o SEBRAE (2014, p. 39), “No primeiro ano no mercado, as principais dificuldades encontradas pelos empreendedores são: formação de carteira de clientes (22%), e falta de capital / lucros (14%)”. Com essas primeiras experiências ao abrir um empreendimento, os Pequenos Negócios apresentam suas dificuldades iniciais nos seus primeiros anos de vida e a grande maioria já chegou à falência antes de completarem cinco anos de existência, por isso é fundamental conhecer os principais motivos que colaboraram para o fechamento precoce destas empresas.

Na maioria das mortes dos pequenos negócios, a principal causa está na falta de capital ou de lucro para continuar gerindo sua empresa, como é destacado no gráfico abaixo:

Figura 7 - Principal motivo alegado para o fechamento.



Fonte: SEBRAE-SP. Base: 526 entrevistas.

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

Para Oliveira (2005) a causa fundamental para a mortalidade dos pequenos negócios são as dificuldades ao acesso ao crédito e a falta de capital de giro para manter suas empresas em atividades. No Brasil as altas taxas de juros cobradas pelos bancos para a liberação de crédito para as pequenas empresas é a mesma para as grandes, com isso a dificuldade de uma empresa pequena honrar com a dívida é muito difícil, e isto acaba sendo um relevante fator que leva ao fechamento precoce dessas empresas.

Guerra (2010) reforça que o crédito é uma força que pode levar os pequenos negócios ao sucesso ou ao fracasso, isto porque é através dele que o pequeno empresário vai se preparar para competir no mercado. O crédito seria a força motriz para os pequenos negócios sobreviverem juntos aos grandes.

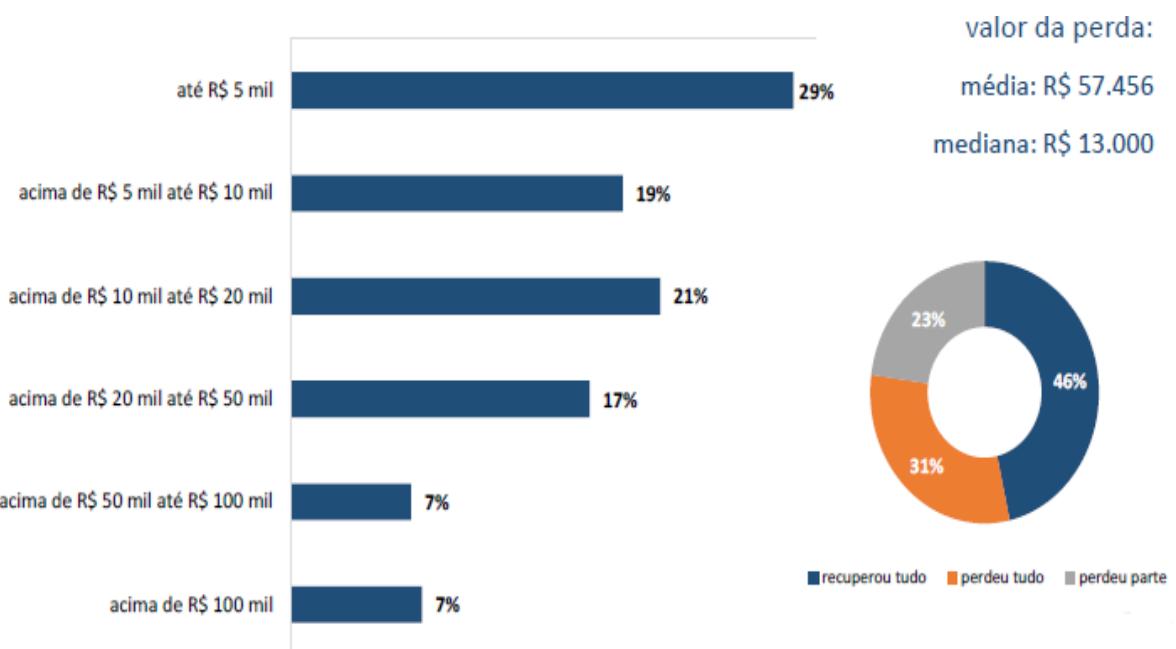
Ferreira (2012) discorda um pouco essa argumentação, diz que a falta de recursos é um dos maiores motivos para o fechamento dos empreendimentos. Porém para o autor, a principal causa de mortalidade é a falta de capacidade que o empresário tem de ter uma estratégia para o seu negócio sobreviver.

Podemos perceber que são vários motivos que levam a morte dos pequenos negócios, como é destacado por Ferreira (2012, p.818),

Os principais motivos e as justificativas para as dificuldades citadas pelos empreendedores foram que os concorrentes tinham melhores preços, produtos inovadores, eram maiores, com maior poder de barganha e mais organizados, investiram mais em tecnologia, tinham maior experiência no ramo, mas também eram desleais e antiéticos, sonegavam impostos e tributos e faziam cartel.

A figura 13 mostra as perdas de recursos dos empresários entrevistados. SEBRAE –SP.

Figura 8 – Valores perdidos e recuperados por empresários.



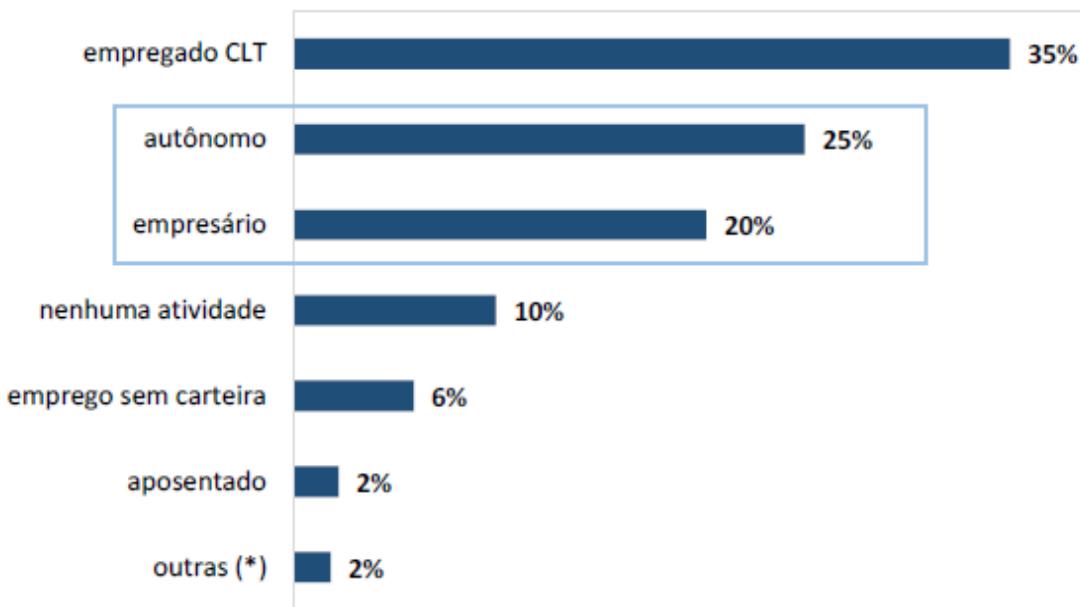
Fonte: SEBRAE-SP. Base: 519 entrevistas.

Na análise do gráfico podemos ver que a média de perda dos empresários foi de 57.456 reais, sendo que 46% recuperaram tudo que investiu, 23% perdeu metade do que investiu e 31% perdeu todo o dinheiro investido no negócio.

A maioria dos empresários resiste em abandonar suas empresas, ou seja, 4 em cada 10 empresas fechadas não dão baixa na junta comercial, na qual 50% dos empresários não deram baixa, 40% acreditam no restabelecimento da empresa, 27% não dão baixa por conta do custo, 15% por conta da burocracia e 18% falta de conhecimento e falta de tempo, entre outros (SEBRAE, 2014).

Apesar de todos os problemas que os empresários passam, ao se depararem com o fechamento de seus negócios, muitos deles voltam a empreender, sejam como autônomos ou donos de novas empresas. Podemos visualizar isto no gráfico abaixo.

Figura 9 – Mudança de atividade por parte dos empresários após o fechamento dos negócios.



Fonte: SEBRAE-SP. Base: 519 entrevistas. (*) Por exemplo, funcionário público.

A mortalidade dos Pequenos negócios no Brasil é caracterizado por várias falhas, sejam elas do governo ou do próprio empresário, isso afeta o setor da economia dificultando a geração de empregos, pois 70% dos empregos gerados no país vem desses setores, com isso a renda não aumenta e o Produto Interno Bruto não cresce.

No capítulo a seguir vamos expor quais os posicionamento do governo e dos orgão privados para ajudar no fomento dessas empresas e como essas políticas influenciam na vida dos empresários.

5 POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Os Pequenos Negócios têm demonstrando destaque em seu crescimento, e tem contribuído muito com geração de empregos, tornando o ambiente do mercado de trabalho mais acessível e dinâmico em nosso país. Dado o significante papel que os PNEs realizam para a economia brasileira é preciso conhecer as políticas públicas que ajudam estas empresas a se fortalecer no mercado.

Segundo Guerra (2010, p. 138) “Diante da constatação empírica da importância da pequena empresa, não só no Brasil, como em vários outros países, atacar essas dificuldades através de políticas públicas é altamente relevante do ponto de vista econômico e social”; corrobora neste sentido com o que afirma Melo (2010), os pequenos negócios são no Brasil e em todo mundo, segmentos fundamentais para uma inclusão social e econômica.

Deste modo, o governo tem reconhecido a importância dos pequenos negócios no desenvolvimento da sociedade tanto economicamente como socialmente, para isto, grandes investimentos têm sido direcionados a estas empresas, por isso é fundamental destacar que muitos destes empreendimentos começaram a sair da informalidade através das políticas de apoio.

Conforme pesquisa do SEBRAE (2015), nove em cada 10 novos empreendedores que permanecem no mercado estão realizados com seus próprios negócios e muitos deles se planejam em aumentar seus negócios nos próximos anos. Para que os novos empreendedores permaneçam no mercado o governo nos últimos anos vem desenvolvendo políticas públicas que auxiliam nessa longa caminhada no mundo dos negócios.

Para Matos (2011), são dois os grandes momentos que evidenciam a criação das políticas de apoio aos pequenos negócios, que foram no inicio de 1990 a criação do SEBRAE- Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas, e o outro foi a criação da lei das Micro e Pequenas empresas (Lei 9,317 de Dezembro de 1996) e o Estatuto das MPE (Lei 9,841 de Outubro de 1999).

Com a relevância destes negócios na economia, é preciso aperfeiçoar e criar políticas de fomentos a estas, e isto é afirmado por Sachs (2004, p. 20),

Promover ações afirmativas para melhorar a condição de trabalhadores por conta própria e microempresas, para ajudá-los a sair da informalidade, e apoiar diversas formas de atividade empresarial compartilhada, com a finalidade de aumentar o poder de barganha e a competitividade dos pequenos produtores (passando da competitividade espúria para a autêntica); criar uma entidade pública – mas não estatal – que atue como um planejador comprometido com os interesses dos pequenos produtores (o SEBRAE é um bom exemplo);

As políticas públicas que visam atender as demandas dos Pequenos Negócios são feitas através de algumas instituições, segundo Amaro (2002) as duas principais demandas são: a capacitação, que estão envolvidos o Ministério do Trabalho, por meio do FAT, o SEBRAE e 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.

O SEBRAE se tornou um dos principais órgãos de apoio para essas pequenas empresas, pois estes recebem recursos do governo para auxiliá-las, sendo o seu objetivo, ajudar e mostrar possíveis soluções empresariais para o fortalecimento das mesmas. Assim, dentre algumas das atividades que o SEBRAE desempenha junto aos Pequenos Negócios, estão à realização de cursos de capacitação profissional e empresarial, orientação dada por especialistas e consultores, além de realizar pesquisas para avaliar o desempenho das empresas no mercado.

O objetivo do SEBRAE, de acordo com MATOS (2011, p. 20), é “A tradição de atuação da organização se centra na disseminação do conhecimento necessário à criação, desenvolvimento e manutenção dos micro e pequenos negócios.”.

No Capítulo anterior, podemos ver que os empreendedores mencionaram vários motivos que levaram ao fechamento de suas empresas, um deles foi à falta de planejamento, falta de crédito, e de não saberem gerir o capital investido. O SEBRAE é o órgão que ajuda esses novos empresários a fazer um plano de negócios para estar preparado para todas as situações que surgirem, além de diversas outras recomendações e técnicas de administração e gestão que preparam o pequeno empresário a cuidar do próprio negócio.

O planejamento adequado pode fazer com que o empresário possa sobreviver mais tempo no mundo dos negócios, e isto ele pode fazer pesquisando o local mais adequado para abrir seu estabelecimento e sabendo quais são os clientes e como eles se comportam perante o produto que pretende oferecer. Além disso, é importante fazer um plano de reservas para possíveis

surpresas, se capacitar a todo o momento, seja em conhecimento ou inovando seu produto ou serviço, capacitar seus funcionários e buscarem unidades de apoio, para saber quais as melhores maneiras de obter o crédito para fortalecer suas empresas e gerar mais lucros.

Como destaca a Pesquisa do SEBRAE (2014), 36% das empresas que fizeram um bom planejamento antes de abrir seus negócios, conseguiram sobreviver ao mercado, 34% que fizeram uma boa administração do empreendimento ainda estão no mercado.

Outro fator importante para a sobrevivência das empresas é o mercado de crédito, pois quanto maior a oferta e menor a burocracia, melhor para o crescimento dos pequenos negócios.

Como destaca Santos *et al.*, (2012, p. 29),

Nesse sentido, pode-se pensar que o acesso ao crédito é um condicionante na definição das estratégias de sobrevivência e expansão das MPEs. Assim, as condições institucionais e a dinâmica do sistema financeiro – por meio de operações convencionais de crédito – podem impactar as condições de reprodução econômica e social.

De acordo com Oliveira (2005), dos 98% dos pequenos negócios que existem no país, apenas 11% destes têm o conhecimento e o acesso ao crédito. O governo percebeu que o acesso ao crédito faz com esses pequenos negócios cresçam e permaneça no mercado, gerando emprego, renda e melhorando a vida de milhões de pessoas.

Os bancos privados perceberam a evolução dos pequenos negócios e começaram a criar carteiras para atrair este segmento, disponibilizando créditos com menores taxas de juros, como mostra o quadro abaixo:

Quadro 3 - Bancos privados: estratégias de crédito no segmento das MPMEs (março/2010).

Banco	Carteiras/estratégias de crédito
Santander: dobrar a base de clientes para 1 milhão até 2012	Em março de 2010, 22% da carteira total de crédito (R\$ 139,9 bilhões) eram destinados a empresas de pequeno e médio porte. A expectativa é crescer 25% em 2010
Bradesco: carteira de 1,1 milhão de clientes	Em março de 2010, a carteira de crédito era de R\$ 235 bilhões, sendo R\$ 68 bilhões para micro, pequenos e médios empresários. A estratégia para expansão fundamenta-se na desburocratização do crédito por meio da oferta de produtos pela internet
Itaú-Unibanco: carteira de 1,5 milhão de clientes	Em 2010, tem 11% de participação no mercado. A estratégia de expansão é de crescimento de 20% no volume emprestado em 2010, atingindo 12,5% de sua área de atuação

Fonte: Relatórios anuais dos bancos selecionados. (apud Madi, 2012, p. 29).

No Brasil, os bancos públicos foram os que sempre se destacaram no acesso aos créditos como foi apontado por Santos *et al.*, (2012) sendo o BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, o Banco do Brasil (BB), o Banco do Nordeste do Brasil (BNB) e a Caixa Econômica Federal (CAIXA) os principais canais do governo para implantar políticas de crédito direcionadas a este público. Uma das principais instituições de fornecimento de crédito para os Pequenos Negócios é o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Com o acesso ao crédito as empresas funcionam melhor, utilizando o capital empregado na qualificação produtiva para obter lucros, reduzir as ameaças de quedas, aumentarem a renda dos pequenos negócios, com isso aumentando o consumo das famílias, auxiliando o governo no aumento da arrecadação dos impostos e elevando o Produto Interno Bruto (Oliveira, 2005).

A partir disso, percebe-se a relevância de políticas de apoio a estas empresas, pois apesar de existir fatores para a sobrevivência destas, tem contribuído bastante no crescimento do país. (MELO, 2010). O quadro abaixo mostra as ações que o governo tem tomado para ampliar as políticas da oferta de crédito para as pequenas empresas.

Quadro 4 - Ações do governo orientadas para simplificar e ampliar o financiamento das MPEs.

Medidas	Informações complementares	Impactos sobre as MPEs
Criação do Fundo Garantidor de Crédito	Criação de dois fundos garantidores de crédito para MPEs e compra de bens de capital, administrados pelo BNDES e pelo BB	Simplificação do acesso ao crédito
Dispensa da Certidão Negativa de Débito do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) e do Certificado de Regularidade do FGTS nas operações de crédito	Medidas voltadas para MPEs não inscritas no Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (Cadin)	Simplificação do acesso ao crédito
Estruturação de programa para ampliar a participação de MPEs em pregões e licitações públicas	Definido no âmbito dos governos federal, estadual e municipal, possibilitando, inclusive, acesso às linhas de crédito para este serviço	Ampliação da participação de MPEs em licitações públicas, facilitando o acesso ao crédito
Implementação do custo efetivo total (CET) para pessoas jurídicas, principalmente às MPEs	Criado pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) – por meio da Resolução nº 3.517, de 6 de dezembro de 2007 – para que o consumidor conheça todos os custos de um empréstimo ou financiamento antes de fechar o contrato	Ampliação da competitividade e do fortalecimento da estrutura patrimonial das MPEs
Criação da Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim)	Lei nº 11.598/2007	i) redução no tempo de abertura de empresas para no máximo cinco dias úteis; ii) redução de custos; iii) desburocratização; iv) acesso a informações e orientações consolidadas na internet; v) criação de empregos formais; vi) crescimento econômico com aumento da produtividade

Fonte: MDIC (2009). (apud Madi, 2012, p. 34).

Segundo Matos (2011), o cartão BNDES oferta crédito pronto já aprovado para subsidiar investimentos nas empresas, com a taxa de 1% de juro ao mês, todas as compras podem ser parceladas em 12 até 48 vezes e o limite de gastos no cartão pode chegar a um milhão de reais, dependendo do faturamento das empresas.

Quadro 5 – PDP - iniciativas para expandir o financiamento e ampliar o acesso ao crédito (2008-2010).

Banco	Ações
BNDES	<ul style="list-style-type: none"> • Expansão do Cartão BNDES • Aumento das linhas de financiamento para as exportações de MPMEs (BNDES- Exim, Pré-Embarque e Pós-Embarque)
CAIXA	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamento de equipamentos com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e do BNDES • Expansão do Cartão BNDES para MPEs • Lançamento de linha de crédito para empreendedor individual • Estímulo a crédito para a cadeia do turismo
BB	<ul style="list-style-type: none"> • Apoio a arranjos produtivos locais (APLs) distribuídos pelos seguintes setores: couro e calçados; madeira e móveis; metal-mecânico; álcool, petróleo e gás; tecnologia da informação (TI); e têxtil e confecções • Implementação do programa Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste (FCO) Empresarial de Apoio às MPEs. • Ampliada a oferta de recursos no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)
BNB	<ul style="list-style-type: none"> • Realização de créditos de longo/curto prazo com MPEs • Ampliação da oferta de crédito com recursos do FNE

Fonte: Programa Micro e Pequenas Empresas. Acompanhamento de Execução da Agenda de Ação (maio de 2008 a junho de 2010). (apud, Madi, 2012, p.30).

Ainda de acordo com Matos (2011), outra política significativa foi a criação do programa de Microcrédito, esse é voltado para as empresas de pequeno porte e servem para conceder créditos para redes credenciadas em fornecer microcréditos em diversos lugares. Além disso, outros programas de créditos foram criados,a exemplo do PORTOSO; do programa CREDIAMIGO, Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), Programa de Crédito Orientado para Novos Empreendedores (PCONE), Programas de apoio ao cooperativismo de crédito e de apoio ao segmento de microcrédito.

Outra dificuldade mais comentada nas pesquisas pelos novos empreendedores foi a burocracia, as altas taxas de tributos e a dificuldade no acesso aos documentos exigidos para abrir um novo negócio. Percebendo esse problema dos pequenos negócios, o governo cria a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa com o apoio de toda a comunidade empresarial.

Como é destacada por SCHWINGEL (2013), a instituição da Lei Geral contribuiu para a criação de um sistema tributário diferenciado para os Pequenos Negócios, com isto, houve uma redução da carga tributária e a simplificação de alguns recolhimentos, dando origem ao Simples Nacional, cujo papel é simplificar a forma de pagamentos dos impostos cobrados pelo governo para os pequenos empresários e, com isto, muitas empresas se sentem incentivadas a sair da informalidade. Ainda sobre o tema diz Matos (2011), com a publicação da Lei 9.317 que dá início ao Simples Nacional, este terá a função de recolher os impostos federais, estaduais e municipais, auxiliando no funcionamento dos pequenos negócios.

Como é relatado por Matos (2011), dois importantes órgãos foram criados para fortalecer ainda mais os Pequenos Negócios e a Lei Geral, que foram o Comitê Gestor de Tributação, o Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, estes servem para direcionar e colaborar na criação de políticas para o crescimento dos pequenos negócios.Após a Criação do Simples Nacional, muitas empresas saíram da inadimplência, a arrecadação do governo aumentou e muitos empreendedores se normalizaram nesse novo sistema.

De acordo com Santos *et al.*, (2012), com a formulação da Lei Complementar 123 de 2006, o Super simples foi elevado, para aumentar o acesso dos pequenos negócios aos sistemas da segurança e da medicina do trabalho, assim reunindo as ligações e hábitos do trabalho.

Os pontos de destaque dessa formulação são, segundo Santos *et al.*, (2012, p.119),

- As MPEs poderão formar consórcios para terem acesso segurança e Medicina do Trabalho;
- As MPEs continuam dispensadas de fixação de quadro de trabalho em suas dependências;
- As MPEs continuam dispensadas de anotar as férias dos empregados no livro ou ficha de registros;
- As MPEs continuam dispensadas de matricular aprendizes nos cursos de Senais;
- As MPEs continuam dispensadas da posse do livro *Inspeção do Trabalho*;
- As MPEs ficam dispensadas de comunicar entidade fiscalizadora quanto à concessão de férias coletivas;
- Perante a Justiça do Trabalho, o empregador poderá fazer-se substituir por representante legal, ainda que não possua vínculo trabalhista ou societário.

Com isso, surge o Microempreendedor Individual (MEI), onde o governo cria políticas de apoio a estes empreendedores. Assim, de acordo com Schwingel (2013), o MEI contribui para a Previdência Social, ICMS e o ISS, e eles estarão imunes dos pagamentos do IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, IPI e Confins.

Criar leis que beneficiem os PNPs é previsto no ambiente da Constituição Federal, de leis que ajudam a promover as empresas de pequeno porte tratando-as de forma diferenciada das demais. Conforme o art.170, IX “tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no país”.

Para os Pequenos produtores rurais as instituições criadas para o seu desenvolvimento são, segundo o SEBRAE (2012, p. 38), “No âmbito nacional, as principais políticas públicas vinculadas ao crédito rural, que possuem interface com a agricultura familiar, são: Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – Pronaf, Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural – Pronamp e os Fundos Constitucionais”.

Há uma expectativa positiva dos PNEs conforme pesquisa do SEBRAE (2014), 63% dos empreendedores que se encontram no mercado pretendem aumentar os seus negócios no futuro, ou seja, é necessário que políticas de apoio do governo continuem em andamento, para que essa expectativa vire realidade, gerando melhorias de emprego e renda na economia do Brasil.

6 CONCLUSÃO

Os Pequenos Negócios têm papel importante para economia brasileira, eles são responsáveis pela maior parte dos empregos e das rendas gerados no país atualmente, e o crescimento destas empresas colaboram para um desenvolvimento econômico capaz de criar um ambiente de negócios favoráveis à estabilidade e progresso destas empresas. Contudo em cenários de crise econômica como atualmente passa a economia brasileira, se coloca em risco grande parte dos PNEs nos países, assim o ambiente econômico é um dos principais fatores para determinar o sucesso ou fracasso destas empresas.

O debate econômico dos tempos passados, colocado como referencial nesta tese pela importância dos teóricos ligados a economia, sobre a pequena empresa e seu futuro, foi possível ver que aquelas previsões não se concretizaram, e os PNEs ressurgem em meio a uma nova divisão do trabalho ocorrida nos anos 70, que no fundo é de interesse dos grandes grupos externalizar custos com capital humano por meio da terceirização do trabalho, e a estrutura flexível da pequena empresa e de localização destas se encaixa perfeitamente neste novo processo de produção, como vimos neste trabalho, isto acaba por criar uma relação de dominação-subordinação, em que o modus operandi da pequena empresa é determinado pela grande empresa, o espaço para as pequenas se desenvolveram a ponto de se tornar grande é fortemente reduzida neste tipo de relação.

Considera-se que a principal política pública adotada para estas empresas foi à criação da Lei Geral 123/2006, o crescimento do número de Pequenos Negócios, bem como o aumento de sua taxa de sucesso constatam o caráter positivo desta política. Ocorreu uma expansão nunca antes vista da formalização dos empreendedores informais, e a escolha por se formalizar é graças ao baixo custo das obrigações, frente o proveito de ter direitos e poder atuar num espaço maior que a legalidade no horizonte.

Foi possível observar que o aumento da participação dos PNEs em termos percentuais com relação ao número total de empresas ocorreu de forma imediata após a implantação da política de cadastro simplificado de microempreendedores individuais; da lei do simples nacional; da expansão dos créditos inicialmente pelos bancos públicos seguidos dos privados; levando a uma onda de formalização que impacta diretamente a arrecadação do governo e entrada de novos beneficiários nos programas de integridade social.

Um ambiente de negócios desburocratizado, munido de incentivos fiscais, com perspectiva de crédito perene; com instituições de apoio à melhoria da gestão; com maior acesso a informação; mão de obra qualificada; risco jurídico baixo dentre outros atributos, proporcionados pelas políticas públicas e pelo desenvolvimento das instituições de apoio foi favorável ao desabrochar de novos negócios e uma redução estruturada da mortalidade das pequenas empresas brasileiras.

O Simples Nacional ajudou de forma significativa na atratividade a formalização por parte dos empreendedores individuais, uma vez que desburocratizou o sistema tributário para esse grupo, além de reduzir os valores devidos a serem transferidos ao fisco nacional; trata-se de uma iniciativa do estado que todas as partes ganham, um dos graves problemas que temos na economia brasileira é o alto grau de informalidade, se diz que a informalidade no país movimenta o PIB de uma Argentina, então há muito espaço a ser explorado por políticas que diminuam esta gritante informalidade, e ao mesmo tempo angaria mais recursos ao governo.

Os Bancos públicos e privados também passaram a exercer uma função importante no repasse de créditos para a expansão ou manutenção dos negócios com taxas de juros e perfis de dívidas diferenciados para os empreendedores dos PNEs. Foram muitos os autores das referências utilizadas neste trabalho que elencaram como a principal dificuldade dos PNEs o acesso ao crédito e a repulsiva taxas de juros que os bancos cobram; mesmo com este movimento proativo dos bancos em geral, ainda é diminuta a oferta de crédito quando se olha para o universo de PNEs existentes no Brasil, o crédito em muitos países é o principal motor da economia, falta uma visão do estado mais ampla acerca do papel do crédito para dinamizar a economia.

Vimos que a taxa de sobrevivência/mortalidade das empresas nos últimos dados disponíveis na referência SEBRAE/NA (2016) tem melhorado, as empresas brasileiras constituídas em 2012 com até 2 anos de atividade tiveram taxa de sobrevivência de 76,6%. Essa taxa foi a maior taxa de sobrevivência de empresas com até 2 anos, já calculada para as empresas nascidas em todo o período compreendido entre 2008 e 2012. Como a taxa de mortalidade é complementar à da sobrevivência, pode-se dizer que a taxa de mortalidade de empresas com até 2 anos caiu de 45,8%, nas empresas nascidas em 2008, para 23,4% nas empresas nascidas em 2012. É importante salientar que as empresas criadas no período entre 2008 e 2012 se

beneficiaram de uma série de aspectos positivos, presentes no conjunto do período entre 2008 e 2014, o que ajuda a explicar o aumento da taxa de sobrevivência das empresas nesse período, podemos destacar o crescimento do PIB, o aumento real do nível de renda, desemprego em baixa, inflação controlada, e um conjunto de medidas que aperfeiçoaram a legislação de forma a incentivar e fomentar os PNEs e as empresas em geral.

Nas causas de sucesso ou fracasso das PNEs os diversos autores não tem um consenso do qual é o principal problema, mas se tem em comum vários aspectos internos e externos ao agente empresário/empreendedor. O que depende do agente empreendedor é se capacitar, realizar cursos que ajudem no desafio de ser chefe, estudar o mercado, os concorrentes e seu público potencial, conhecer a legislação que esta inserido e etc.; no lado externo são questões da livre concorrência do mercado dos PNEs, e fogem da alçada do agente empreendedor e ameaçam sua sobrevivência, como: concorrentes com melhores preços, produtos inovadores, empresas maiores, maior poder de barganha e mais organizados, investem mais em tecnologia, tem maior experiência no ramo; além de poder cruzar com concorrentes desleais e antiéticos, que sonegam impostos e atuam em cartel.

Das instituições de apoio aos Pequenos Negócios, o SEBRAE aparece como o principal ator de interlocução com estas empresas, e tem seu trabalho reconhecido pelo mercado, ao buscar promover a capacitação profissional do empreendedor, garantindo uma melhor qualidade deste gestor. Com isto, o papel de instituições no fomento dos novos negócios é de primordial importância para o sucesso das novas empresas no país. O SEBRAE fornece grande parte dos parâmetros, conceitos, pesquisas e dados que são utilizados em estudos nesta temática, pela ampla gama de material disponibilizado por esta instituição. A proximidade com o pequeno empresário/empreendedor faz do SEBRAE o principal instrumento de apoio e suporte a este grupo.

Estudar os Pequenos Negócios nos ajuda a compreender melhor os desafios que estes enfrentam para sobreviver num mercado de alta concorrência, por conta deste ambiente os menos preparados para gerir um negócio ficam fadados a mortalidade precoce; apesar dos progressos feitos na legislação para promover o pequeno empresário, mas o atual momento de instabilidade política e econômica contamina todo o esforço dos PNEs em se manter ativos, e podemos ter em breve retrocessos das conquistas dos PNEs, em prejuízo ao país.

REFERÊNCIAS

- AMARO, M. N.; PAIVA, S. M. C. **Situação das Micro e Pequenas Empresas**. Brasília: Consultoria Legislativa, 2002.
- BERTASSO, Sandro Cesar Ramos. **A importância socioeconômica do micro e pequeno empreendedor no contexto brasileiro**. Disponível em: <http://intertemas.toledoprudente.edu.br/revista/index.php/ETIC/article/viewFile/2274/1857>. Acesso em 29 de abril de 2017.
- CEZARINO, Luciana O.; CAMPOMAR, Marcos Cortez. Micro e pequenas empresas: características estruturais e gerenciais. **Revista Hispeci & Lema**, v. 9, p. 10-12, 2006. Disponível em: <http://www.unifafibe.com.br/revistasonline/arquivos/hispecielemaonline/sumario/10/19042010081633.pdf>. Acesso em 28 de junho de 2017.
- COELHO, Lielson. **Mortalidade das micro e pequenas empresas em Salvador**: fatores determinantes do sucesso e do insucesso empresarial. Salvador: SEBRAE/BA, 2002.
- FERREIRA, Luis Fernando Filardi et al. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão e Produção**, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/gp/v19n4/a11v19n4>. Acesso em 20 de junho de 2017.
- GUERRA, Oswaldo; TEIXEIRA, Francisco. A sobrevivência das pequenas empresas no desenvolvimento capitalista. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 1, p. 124-139, 2010. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-1572010000100008&script=sci_arttext&tlang=pt. Acesso em 22 de junho de 2017.
- LIMA, Edmilson de Oliveira. As definições de micro, pequena e média empresas brasileiras como base para a formulação de políticas públicas. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E PEQUENAS EMPRESAS, 2, Londrina, PR. **Anais...** Londrina: Universidade Estadual de Londrina, 2001b. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Edmilson_Lima2/publication/262379225_As_Definicoes_de_Micro_Pequena_e_Media_Empresas_Brasileiras_como_Base_para_a_Formulacao_de_Politicas_Publicas/links/0a85e5378de9dc6ac2000000.pdf
- MATOS, Marcelo Pessoa de; ARROIO, Ana. **Políticas de apoio a micro e pequenas empresas no Brasil**: avanços no período recente e perspectivas futuras. Santiago de Chile, CEPAL-AECID, 2011.
- MELO, Mayara Pontes. **A gestão financeira em micro e pequenas empresas**: um estudo de aplicado à indústria de temperos Tina, no município de Crateús-CE. 2010. 72 fls. Dissertação (Graduação em Contábeis). Faculdade Lourenço Filho, Fortaleza, 2010. Disponível em: <<http://www.flf.edu.br/revista-flf/monografias-contabeis/monografia-mayarapontes-melo.pdf>>. Acesso em: 11 Nov 2014.

OLIVEIRA, Ualison Rébula de; Rocha, Henrique Martins. **Estudos de redução da mortalidade das micro e pequenas empresas através de um instrumento de crédito específico para esse segmento.** 2005. Disponível em:

http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos05/277_ARTIGO%20MICRO%20E%20PEQUENAS%20EMPRESAS%20-%20REVISADO.pdf. Acesso em 28 de Abril de 2017.

RATTNER, Henrique. Acumulação de capital, internacionalização da economia e as pequenas e médias empresas. **Rev. adm. empres.**, São Paulo , v. 24, n. 4, p. 97-106, Dez. 1984 . Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75901984000400017&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 27 Agosto de 2017.

SACHS, Ignacy. **Desenvolvimento includente, sustentável, sustentado.** Rio de Janeiro: Editora Garamond. 2004.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia.** São Paulo: Editora Best Seller, 1999.

SANTOS, Anselmo Luís dos; KREIN, José Dari; CALIXTRE, André Bojikian (Org.). **Micro e Pequenas Empresas:** mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ipea, 2012. Disponível em :

http://ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/livros/livro_micro_pequenasempresas.pdf Acesso em 22 de junho de 2017.

SCHUMPETER, J. A . **Capitalismo socialismo e democracia.** Rio de janeiro, ed. 1984.

SCHWINGEL, Inês; RIZZA, Gabriel. **Políticas públicas para formalização das empresas:** lei geral das micro e pequenas empresas e iniciativas para a desburocratização. Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego Ministro, 2013. p. 48. v. 54.

SEBRAE. **Perfil do Microempreendedor Individual 2015.** Brasília, 2016. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Perfil%20do%20MEI%202015.pdf>. Acesso em 26 de junho de 2017.

SEBRAE. **Perfil do Produtor Rural.** Serie de Estudos e Pesquisas. Brasília, 2012. Disponível em:

[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/74018fad8be70a4c727626c2d9bbc4c4/\\$File/4806.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/74018fad8be70a4c727626c2d9bbc4c4/$File/4806.pdf). Acesso em 26 de junho de 2017.

SEBRAE. **As Pequenas Empresas do Simples Nacional.** Núcleo de Estudos e Pesquisas. Brasília, 2011. Disponível em:

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/As_pequenas_empresas_SN.pdf>. Acesso em 20 de junho de 2017.

SEBRAE. **Evolução das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte de 2009 a 2012.** Brasília, 2014. Disponível em:

[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/800d694ed9159de5501bef0f61131ad4/\\$File/5175.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/800d694ed9159de5501bef0f61131ad4/$File/5175.pdf). Acesso em 20 de junho de 2017

SEBRAE/NA. **Participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira.** Brasília. 2014.

SEBRAE/NA. **Sobrevivência das Empresas no Brasil.** Brasília, 2016. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf>. Acesso em 20 de agosto de 2017.

SEBRAE/SP. **Pesquisa de *Causa Mortis: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida.*** São Paulo, 2014. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/causa_mortis_2014.pdf. Acesso em 20 de março de 2017.

SILVA, Wendel Ângelo da. **Sobrevida e mortalidade de micro e pequenas empresas:** um estudo na cidade de Belo Horizonte. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Administração, Faculdade Novos Horizontes. Belo Horizonte, 2008. Disponível em: http://unihorizontes.br/novosite/banco_dissertacoes/071020091914294561.pdf

STEINDL, J. **Pequeno e grande capital:** problemas econômicos do tamanho das empresas. São Paulo: Hucitec/UNICAMP, 1990.

XAVIER, Marcelle Bittencourt et al. Causas gerenciais e ambientais da mortalidade de micro e pequenas empresas: um estudo com empresários de Vitória da Conquista, Bahia. **Cadernos de Ciências Sociais Aplicadas**, v. 5, n. 6, 2009.