

CENTRO UNIVERSITÁRIO BRASILEIRO - UNIBRA  
CURSO DE GRADUAÇÃO BACHARELADO EM  
ADMINISTRAÇÃO

JAQUELINE MARIA DA SILVA  
NATHALIA DOS SANTOS CUNHA  
WESLLY LUCAS TRAJANO DA SILVA

**GESTÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NOS  
PRIMEIROS ANOS DE FUNCIONAMENTO**

RECIFE/2022

JAQUELINE MARIA DA SILVA  
NATHALIA DOS SANTOS CUNHA  
WESLLY LUCAS TRAJANO DA SILVA

## **GESTÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NOS PRIMEIROS ANOS DE FUNCIONAMENTO**

Artigo apresentado ao Centro Universitário Brasileiro – UNIBRA,  
como requisito parcial para obtenção do título de tecnólogo em  
Administração.

Professor Orientador: Esp. Diego Leonel Alves de Sá

RECIFE/2022

Ficha catalográfica elaborada pela  
bibliotecária: Dayane Apolinário, CRB4- 1745.

S586g Silva, Jaqueline Maria da  
Gestão de Micro e pequenas empresas nos primeiros anos de  
funcionamento. / Jaqueline Maria da Silva, Nathalia dos Santos Cunha,  
Wesly Lucas Trajano da Silva. Recife: O Autor, 2022.  
28 p.

Orientador(a): Esp. Diego Leonel Alves de Sá.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Centro Universitário  
Brasileiro – UNIBRA. Bacharelado em Administração, 2022.

Inclui Referências.

1. Empreendedorismo. 2. Gestão empresarial. 3. Micro e pequenas  
empresas. 4. Mortalidade empresarial. I. Cunha, Nathalia dos Santos. II.  
Silva, Wesly Lucas Trajano da. III. Centro Universitário Brasileiro -  
UNIBRA. IV. Título.

CDU: 658

*Dedicamos esse trabalho primeiramente a Deus, que sempre iluminou os nossos caminhos. Dedicamos também aos nossos pais, que sempre estiveram ao nosso lado para que esse sonho fosse realizado.*

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus por me proporcionar perseverança durante toda a minha vida. Gratidão aos meus pais, sua presença e amor incondicional na minha vida sempre. Esta monografia é a prova de que os esforços deles pela minha educação não foram em vão e valeram a pena. Essa vitória também é de vocês.

Agradeço também, a todos que de forma direta ou indireta fizeram parte da minha formação, muito obrigada.

Jaqueline Maria da Silva

Agradeço a Deus por toda a energia que foi me permitida em toda trajetória do curso. A minha mãe por todo o incentivo dado desde o início da minha vida acadêmica. E também aos meus professores, que deram total apoio e aprendizado durante toda a minha formação profissional.

Nathalia dos Santos Cunha

Agradeço primeiramente a Deus por ter me mantido com força saúde para chegar até o final desse projeto de pesquisa, sou grato a minha família pelo apoio que sempre me deram. Deixo um agradecimento especial ao meu orientador pelo incentivo e pela dedicação do seu tempo ao nosso projeto de pesquisa.

Weslly Lucas Trajano da Silva

Agradecemos grandemente ao nosso orientador Diego Leonel, pelas valiosas contribuições dadas durante todo o processo.

*“Que todos os nossos esforços estejam  
sempre focados no desafio à  
impossibilidade. Todas as grandes  
conquistas humanas vieram daquilo que  
parecia impossível.”  
(Charlie Chaplin)*

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>9</b>
<b>2 DELINEAMENTO METODOLÓGICO .....</b>	<b>10</b>
<b>3 EMPREENDEDORISMO .....</b>	<b>11</b>
3.1 QUEM É O EMPREENDEDOR? .....	14
3.2 IMPORTÂNCIA E PRINCIPAIS POSSIBILIDADES DE SUCESSOS E FRACASSOS .....	17
<b>4 GESTÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....</b>	<b>19</b>
4.1 PARTICIPAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA ECONOMIA BRASILEIRA .....	21
<b>5 AS PRINCIPAIS CAUSAS DE MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....</b>	<b>22</b>
5.1 COMO EVITAR QUE A TAXA DE MORTALIDADE AUMENTE ENTRE AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	23
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>25</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>26</b>

## GESTÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NOS PRIMEIROS ANOS DE FUNCIONAMENTO

Jaqueline Maria da Silva  
Nathalia dos Santos Cunha  
Weslly Lucas Trajano da Silva  
Orientador: Diego Leonel Alves de Sá

**Resumo:** O presente trabalho tem como tema Gestão de micro e pequenas empresas nos primeiros anos de funcionamento. Onde tem como objetivo delinear o perfil do empreendedor e abordar os possíveis motivos que causam a precoce mortalidade de micro e pequenas empresas nos primeiros anos de funcionamento. Associado ao trajeto metodológico retirou-se de uma pesquisa bibliográfica e também exploratória que servisse de auxílio para composição do conjunto de fatores condicionantes para a mortalidade de MPEs. Assim, procurou-se apontar os resultados obtidos dos fatores que resultam a alta taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas, em complemento foram mencionadas algumas soluções para diminuir o risco de fechamento das MPEs.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Gestão Empresarial. Micro e pequenas empresas. Mortalidade Empresarial.



**Abstract:** The present work has as its theme Management of micro and small companies in the first years of operation. Where it aims to outline the profile of the entrepreneur and address the possible reasons that cause the early mortality of micro and small companies in the first years of operation. Associated with the methodological path, a bibliographical and exploratory research was withdrawn that would serve as an aid for the composition of the set of conditioning factors for the mortality of MSEs. Thus, we tried to point out the results obtained from the factors that result in the high mortality rate of micro and small companies, in addition to mentioning some solutions to reduce the risk of closure of MSEs.

**Keywords:** Entrepreneurship. Business management. Micro and small companies. Business Mortality.

## 1 INTRODUÇÃO

Alguns empresários encontram dificuldades para se manter no mercado concorrido e dinâmico no mundo atual, levam as empresas a fecharem suas portas muito antes de atingirem sua maturidade. Diante deste cenário é importante identificar onde os empreendedores estão errando na hora de tomar decisões e apresentar a importância da gestão gerencial para micro e pequenas estudadas.

No Brasil, cada ano apresenta um crescente taxa de fertilidade de micro e pequenas empresas, porém, segundo dados do SEBRAE, uma porcentagem dessas organizações fecha suas portas antes mesmo de completar três anos de existência. São vários motivos da mortalidade empresarial no país, conforme estudo realizado pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação - IBPT (2013), as principais causas do desaparecimento dos pequenos negócios é a falta de planejamento e informações do mercado, em seguida, a complexidade tributária e burocracia, dentre outras.

As micro e pequenas empresas, em sua grande maioria, sentem muitas dificuldades nos primeiros anos de vida, por terem que criar o seu espaço no mercado muito competitivo, não fazerem pesquisa de mercado, não procurarem ajuda de profissionais que possam auxiliar no seu desenvolvimento de projetos, tem dificuldade em contabilizar seus custos, entre muitas outras dificuldades que o empresário irá passar pelos primeiros anos da sua empresa. Muitas dessas empresas acabam fechando por não saberem administrar tantas dificuldades que o mercado apresenta.

Como as micro e pequenas empresas podem se desenvolver e evitar a falência nos primeiros anos de funcionamento?

Este artigo visa apresentar um breve estudo das dificuldades e principais problemas enfrentados pelos micros e pequenas empresa nos primeiros anos de funcionamento. Com o objetivo de identificar possíveis causas de mortalidade, analisar possíveis soluções para que essa mortalidade e a questão do planejamento para essas empresas.

Quando o micro e pequeno empreendedor abre a sua empresa ele enfrenta muitas dificuldades, por muitas vezes não ter apoio financeiro, falta de conhecimento em carga tributária, pela grande burocracia que tem no governo para começar um novo negócio, a ausência de conhecimento da área administrativa, incluindo gestão de pessoas, financeira, compras, marketing entre outros.

Diversas organizações micro e pequenas nos primeiros anos de vida não conseguem ficar no mercado por muito tempo, mas não por um único motivo e sim por um conjunto de fatores que levam a falência. As principais causas de mortalidade são quais os motivos e as circunstâncias que o empreendedor começou o negócio, a falta de planejamento, não se preparar em relação a estudos no mercado e na gestão e, conseqüentemente, a sua falta de direção em administrar a empresa.

Sendo assim, o micro e pequeno empreendedor deve procurar meios para evitar a mortalidade de seu negócio, buscar se qualificar com cursos de empreendedorismo e gestão, para adquirir conhecimento e experiências nas questões organizacionais, e dessa forma levando para a empresa novas formas de se trabalhar, fazendo com que a mesma prospere e se desenvolva por muitos anos.

## **2 DELINEAMENTO METODOLÓGICO**

Este estudo foi elaborado a partir de uma pesquisa bibliográfica, através de livros, sites, revistas, artigos científicos entre outros. Segundo Boccato (2006, p. 266), “diz que a pesquisa bibliográfica busca a resolução de um problema (hipótese) por meio de referenciais teóricos publicados, analisando e discutindo as várias contribuições científicas”. Para buscar o aperfeiçoamento da pesquisa, permitindo que os pesquisadores conheçam o assunto do estudo e também poder ajudar pesquisa futuras.

Segundo Fachin (2005, p.119) “a pesquisa bibliográfica é, por excelência, uma fonte inesgotável de informações, pois auxilia na atividade intelectual e contribui para o conhecimento cultural em todas as formas do saber”.

Para Boccato (2006), compreende-se que é muito importante que o pesquisador realize um roteiro sistematizado do processo de pesquisa, para que possa entender todo o processo até a decisão da sua forma de comunicação e divulgação.

Além disso, o trabalho é também uma pesquisa exploratória, buscando explorar mais conhecimento sobre o tema, para assim ter um convívio com o assunto e poder o explorador viver o estudo. Segundo Gil (2002, p.41) “estas pesquisas têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a constituir hipóteses”. Trazendo mais realidade ao estudo fazendo com que o pesquisador tenha uma visão ampla do tema. Gil (2002, p.41) afirma que é bastante flexível, de modo que possibilite a consideração dos mais variados aspectos relativos ao fato estudado.

Portanto, esse tipo de pesquisa é realizado, sobretudo, quando o tema escolhido é pouco explorado e torna-se difícil formular hipóteses precisas e operacionalizáveis.

### **3 EMPREENDEDORISMO**

Para os estudiosos do campo do empreendedorismo existem um consenso dos autores de que não há uma origem exata, como muitos empecilhos em se definir esses termos fazendo assim que haja vários significados para o termo “empreendedorismo”.

Segundo Dornelas (2016, p.29) “quando relacionado com a criação de um novo negócio, o termo “empreendedorismo” pode ser definido com o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, leva à transformação de ideias em oportunidades”.

“Empreendedorismo é uma necessidade em nossa sociedade. É uma filosofia baseada em iniciativa é na percepção de que o empreendedorismo é mais do que apenas conseguir um emprego” (Welpé, citado por Longenecker 2018, p. 03).

De acordo com Longenecker (2018, p.13) “Empreendedorismo significa atingir a autorrealização, ganhar respeito e alcançar inovação real por meio da observação dos próximos passos necessários em direção a um mundo melhor”.

Dornelas (2008) diz que o empreendedorismo foi se fortalecendo no final da década de 1990. No Brasil houve a necessidade de discutir o termo empreendedorismo de forma popular e também as instituições públicas. Pois o mercado brasileiro começou a ser mais competitivo ao longo dos anos com o a expansão da globalização, exigindo que as grandes empresas brasileiras buscassem alternativas para manter-se no mercado reduzindo custos. Com a chegada da Internet, houve um grande aumento de criações de negócios, onde a juventude se arriscou nesse novo mundo e as empresas tiveram que se adaptar a esse novo mercado.

Segundo Juliano (2011) o empreendedorismo está ligado diretamente à inovação e criatividade. Traduz ao empreendedorismo o fato que modificar constantemente é preciso para que possa diminuir as chances de assimilar aos seus concorrentes que dividem o mesmo mercado, aumentando a chance de alcançar sucesso. Confirmando o que foi dito por Juliano o autor Bulgacov (2006, p.25)

“empreendedorismo e comprometimento sempre se encontram juntos, independentemente do ambiente de trabalho em que a pessoa esteja”.

Para Teixeira e Passoni (2018, p. 9) “o empreendedorismo é um fenômeno sócio econômico que tem sido valorizado em virtude da sua influência no crescimento para a vida econômica e social de países e regiões”. Fazendo com que o empreendedorismo esteja diretamente ligado ao desenvolvimento e crescimento de um país ou região, mostrando assim a devida importância do empreendedorismo na vida de todos. Segundo Masiero (2007, p.406) “o empreendedorismo se estabelece como um fenômeno cultural, fortemente relacionado e embasado no processo educacional”. Masiero (2007) afirma que o empreendedorismo funciona como um agente para impulsionar na criação de novas pequenas e médias empresas.

“Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor dedicando o tempo e os esforços necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas” (HISRICH, citado por Battisti e Weinzierl 2010, p.27).

Halicki (2014, p.16) diz que a forma especial e inovadora de realizar as atividades é uma habilidade do empreendedorismo. “Essas atividades podem ser realizadas em uma organização, as quais, nesse caso, caracterizariam o intraempreendedorismo, ou podem ser atividades iniciantes ou de alguém que concretiza um sonho”. Segundo Halicki (2014) o empreendedorismo é uma maneira para que o empreendedor possa motivar, aperfeiçoar e melhorar o propósito para o seu negócio.

Com a globalização do mundo o governo viu a necessidade de criar instituições para ajudar o pequeno empreendedor, pensando nisso, foi criado em 1972 o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e anos depois também foi criado o Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software).

A Lei Complementar nº 127 foi elaborada em 14 de agosto de 2007, sendo aprovada com mudanças, o Estatuto Nacional das Micros Empresas e Empresas de Pequeno Porte. Essa lei foi criada com o objetivo de criar diretrizes e condições divergentes para as micro e pequenas empresas no campo dos poderes da união, do Distrito Federal, dos estados e municípios. Visando a desburocratização da apuração juntamente com a colheita das contribuições e dos impostos, ajudando a auxiliar nas obrigações trabalhistas e previdenciárias, disponibilizando ao crédito e ao mercado.

Na concepção de Halicki (2014) o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) tem a sua importância para a orientação desses pequenos empresários no início e no desenvolvimento de suas empresas. Para ela tem sido considerado o órgão responsável por implantar a cultura do empreendedorismo, quer seja nas universidades, quer seja no mercado como um todo, com o intuito de orientar os pequenos empresários no momento da abertura de seus negócios e no desempenho de suas atividades.

De acordo com o IBGE os formadores fundamentais para geração de fortuna no Comércio no Brasil, são as Micro e Pequenas Empresas, correspondem 53,4% do PIB deste setor. A parte da Micro e Pequenas Empresas no setor Industrial é de 22,5% azeir as médias empresas que corresponde à 24,5%. Já no setor de Serviços tem 36,3% se originam nos pequenos empreendimentos.

O empreendedorismo pode ocorrer de duas maneiras: por necessidade ou por oportunidade.

Bona (2019) diz que, empreender por oportunidade envolve começar um negócio ainda que se possua outras alternativas na área profissional. Empreender por oportunidade, portanto, significa a possibilidade de alcançar a independência no trabalho ou aumentar a renda mensal.

Por outro lado, empreender por necessidade é para aquelas pessoas que aceitaram o desafio de um negócio autônomo devido à falta de melhores alternativas profissionais. Empreender por necessidade depende mais da situação econômica de um país. O número de empreendedores por necessidade, por exemplo, cresce quando o desemprego aumenta.

O maior problema deste tipo de empreendedorismo é que a grande maioria das empresas que nascem nesse modelo não têm planejamento adequado e profissionais capacitados para gestão do negócio, muitas inclusive ficam na informalidade.

Segundo Dornelas (2005), o empreendedor decide começar uma atividade empreendedora por uma necessidade financeira. Na maioria das vezes, os empreendedores desse meio são pessoas que foram demitidas e por não conseguirem reposição no mercado iniciam o seu próprio negócio como alternativa de trabalho.

### **3.1 QUEM É O EMPREENDEDOR?**

Segundo Dornelas (2008, p.8): “O empreendedor é aquele que faz acontecer, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização.”

Para Pimentel (2008), qualquer profissional pode ser empreendedor no desempenho de suas funções, como no caso do professor que incentiva e apoia os alunos, ou do médico que realmente se interessa pelo seu paciente, entre outros (Pimentel, citado por Halicki 2014, p. 36).

Bateman e Snell (2006, p.227) “ser um empreendedor é iniciar e construir uma organização, em vez de ser apenas uma parte passiva de uma delas. Isso envolve a criação de novos sistemas, recursos ou processos para produzir novos bens ou serviços e/ou satisfazer a novos mercados”.

Chiavenato e Sapiro (2009, p.283) “o empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pós é dotado de forte sensibilidade para negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades que passam despercebidas pelos outros mortais”. Sendo também afirmado por Dornelas (2008, p. 38) esclarece que, para ser considerado um empreendedor, “o que conta não é ser o primeiro a pensar e ter uma ideia revolucionária, mas sim o primeiro a identificar uma necessidade de mercado e saber como atendê-la, antes que outros o façam”.

Halicki (2014) enfoca que a principal motivação para o empreendedor nem sempre é o dinheiro, mas a realização de seus sonhos, a vontade de ter o próprio negócio, de ser o dono, de tornar sua ideia um negócio de sucesso.

Ainda segundo Dornelas, não existe um único tipo de empreendedor ou modelo padrão que possa ser identificado, podendo qualquer pessoa se tornar um empreendedor. Para ele conclui-se que não existe muitas divergências nas formas de se caracterizar o empreendedor ao longo das últimas décadas, “com destaque para capacidade de correr riscos, independência/autonomia, capacidade de inovar e necessidade de realização” (Dornelas, 2007, p.3).

Para Schumpeter (1978) “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novo a produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais” (Schumpeter, citado por Dornelas 2008, p.22).

Ainda na visão de Schumpeter (1978), o empreendedor é o agente do processo de destruição criativa e, sendo assim, considera este como o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista, constantemente criando novos produtos, novos mercados e, implacavelmente, sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros. O autor classifica o empreendedor como a pessoa que percebe as oportunidades, essencialmente quando se lida de aspectos referentes a mudança tecnológicas. Também afirmam os autores Longenecker, Moore, Petty e Palich (2007, p.7) “empreendedores são indivíduos que descobrem as necessidades do mercado e abrem novas empresas para satisfazer essas necessidades”.

Para Halicki (2014, p. 17) o lucro não é a única motivação para o empreendedor, existem outros motivos como pela vontade de criar algo inovador e pelo sonho e mostrar para as pessoas ao redor que conseguiu realizar.

Para Halicki (2014, p. 24) “comumente se achava que o empreendedor tinha um talento não, que a pessoa já nascia com espírito empreendedor e que, se não tivesse a sorte de nascer assim, jamais poderia torna-se um empreendedor”. Essa questão, um tanto polêmica vem sendo debatida por vários autores, porém sem se chegar a uma definição conclusiva acerca do tema. No entanto, considerando características atribuídas ao empreendedor, podemos perceber que nem sempre uma pessoa nasce com a predisposição para ser um empreendedor, mas ainda assim, pode se tornar um empreendedor de sucesso.

Para Bernardi (2014) é preciso que o empreendedor tenha um perfil com caracterizam a personalidade, ele destaca senso de oportunidade, dominância, agressividade e energia para realizar, autoconfiança, otimismo, dinamismo, independência, persistência, Flexibilidade e resistência a frustrações, criatividade, propensão ao risco, liderança carismática, habilidade de equilibrar “sonho” e realização e habilidade de relacionamento. Bernardi (2014, p.15) “o primeiro passo ao empreender, uma auto avaliação honesta, realista e criteriosa”.

Segundo Longenecker et al. (2018), empreendedor é uma pessoa que persegue incansavelmente uma oportunidade, seja em uma empresa nova, seja em uma existente, para criar valor e ao mesmo tempo assumir tanto o risco quanto a recompensa por seus esforços. Empreendedores geralmente pensam de forma diferente sobre recursos quando comparados com empregados-gerentes.



Empreendedores trabalham para fazer mais com menos, um empreendedor pode recorrer à permuta ou, nos primeiros dias de uma empresa, trabalhar para criar renda a partir de outras fontes para financiar o negócio.

Dornelas (2015, p.15) “o empreendedor de negócio próprio é o tipo mais comum e, por isso durante muitos anos, rotulou-se designar o empresário, dono de uma empresa, como sinônimo de um empreendedor e vice e versa”. Dornelas afirma que esse empreendedor de negócio próprio pode ser dividido em subgrupos, os mais comuns são: empreendedor informal, cooperado, individual, franqueado, social, corporativo, publico, conhecimento e do negócio próprio.

Chiavenato e Sapiro (2009, p.282) “o espírito empreendedor está também presente em todas as pessoas que estão preocupadas e focalizadas em prospectar oportunidades antes dos outros, e iniciar projetos criativos e originais”.

Segundo Masiero (2007, p.411) “os empreendedores criativos possuem altos níveis de energia e graus de perseverança e imaginação que, os capacitam a transformar em algo concreto que frequentemente começa como uma ideia (visão) simples e mal definida”. Segundo ele os empreendedores que possuem a característica de serem criativos possuem maior capacidade em criar inovações para os seus negócios.

Bernardi (2014) O surgimento do empreendedor pode surgir de várias motivações e circunstância, onde tem o empreendedor nato, o herdeiro, o funcionário da empresa, excelentes técnicos, vendedores, opções ao desemprego, desenvolvimento paralelo, aposentadoria.

Segundo Alencar e Moura (2016) Consideram as quatro principais motivações de empreender são gerar o próprio emprego, ganhar muito dinheiro, ser o próprio patrão e realização pessoal. Pois entre os principais autores e pesquisadores as listas das motivações de empreender são extremamente semelhantes, tendo algumas variações na escrita como autorrealização.

Para Bernardi (2014) predominantemente existe diversas motivações e razões objetivas e subjetivas para começar a empreender que são a necessidade de realização, implementação de ideias, independência, fuga da rotina profissional, maiores responsabilidades e riscos, prova de capacidade, autorrealização, maior

ganho, status e controle da qualidade de vida. Bernardi (2014, P.17) “independente do grau de persistência e obstinação típicas do empreendedor, os custos e os benefícios pessoais adquirem graus de conflito diferenciados”.

Desse modo, podemos concretizar que constantemente nos deparamos com empreendedores, em diversas áreas e profissões, na maioria das vezes não sabemos identifica-los, passando, assim, despercebidos.

### **3.2 IMPORTÂNCIA E PRINCIPAIS POSSIBILIDADES DE SUCESSOS E FRACASSOS**

Qualquer empreendedor tem que se preparar para o sucesso e o fracasso, pois é um cenário que dever ser esperado por quem está começando um novo negócio. Bateman e Snell (2007) defendem que existem pelo menos 2 fatores que são desafiadores para os novos empreendimentos, primeiro é o fato de ser novo e o segundo é ser pequeno. “As novas empresas são relativamente desconhecidas e precisam aprender a superar os concorrentes estabelecidos em algum aspecto valorizado pelo cliente” diz Bateman e Snell (2007, p.235).

Segundo Alencar e Moura (2016, p.42) “todo empreendedor corre riscos, o fundamental é analisar e prever perigos sempre desde de uma oportunidade até tentar saber o futuro que espera o seu negócio já construído”. Elas propõem análise e prevenção dos perigos de empreender para facilitar a aplicação de ferramentas administrativas como o plano de negócios.

Dornelas (2008, p. 23) “destaca que o empreendedor é o indivíduo que detecta uma oportunidade e cria um negócio a fim de torna-lo lucrativo e, para tal, assume seus riscos”.

Dornelas (2015, p.44) “assumir riscos calculados é característica presente na maior parte dos empreendedores de sucesso, que gostam de arriscar, mais buscam saber até quando podem perder na empreitada caso algo não ocorra conforme o planejado”. Ele diz que é preciso ter um equilíbrio entre riscos e recompensas sendo que o risco calculado, faz com que o empreendedor possa saber com antecedência quais ações deve tomar no pior cenário, assim sabendo agir em diversos cenários.

Ainda Alencar e Moura (2016, p.42) “quando for analisar uma oportunidade procure saber também sobre o mercado onde vai ser explorado e se você tem conhecimento e experiência positivas vividas nesse ramo de atividades”. Elas consideram esses fatores fundamentais para buscar oportunidades. Onde concorda o autor Halicki (2014, p. 39) “conhecer bem a atividade que se pretende implantar também é um fator importante para o sucesso de um empreendimento, pois aventurar-se em um segmento em que não se tem experiência torna ainda mais arriscado o negócio”. Também afirmam Longenecker, Moore, Petty e Palich (2007, p.3) “uma oportunidade verdadeira existe apenas para o empreendedor que possui interesse, recursos e capacidade para ser bem-sucedidos”.

Juliano (2016, p.63) “dê a devida atenção e relevância ao processo criativo e não se canse de ser um excelente observador, pois somente a criatividade fornecerá diferenciação suficiente para atrair mais clientes.” O autor mostra a grande importância de inovar nas ideias e na estrutura de um negócio para poder ganhar destaque em meio ao mercado para assim criar uma referência nos seus clientes, sendo um grande desafio dentro do empreendedorismo.

Bernardi (2009, p.21) “empresas vistas como egocêntricas e poucas preocupadas com seus parceiros e outros participantes do sistema tendem a ter sua imagem deteriorada e, por consequência perdem a crença e a confiança”. Sendo assim um grande desafio para as empresas em seguir um papel ético dentro e fora da organização para que seus parceiros, seus colaboradores e todos ao seu redor vejam a empresa de forma positiva preocupada com a comunidade.

Dornelas (2015, p. 36) “A percepção é aproveitamento de oportunidades são características marcantes do empreendedor de sucesso.” Para ele os empreendedores não só identificaram e aproveitaram oportunidades, como se mostram sempre atentos a elas. De acordo com Pimentel (2008, p.22-23), alguns traços caracterizam o empreendedor de sucesso, como “saber administrar suas necessidades e frustrações, sem por elas se deixar dominar; ser capaz de manter a automotivação, mesmo em situações difíceis; ser capaz de aceitar e aprender com seus erros e com os erros dos outros”.

Ainda segundo Dornelas (2015) muitos empreendedores de sucesso de hoje não sabem o que é e como fazer um plano de negócios. Tendo o planejamento como

a principal ferramenta do empreendedor. Para ele empreendedores que é baseiam apenas na intuição, sem um planejamento mínimo, correm grandes riscos e geralmente não são bem-sucedidos. A maioria que não planeja ou mesmo segue apenas a intuição sequer vê seus negócios chegando aos cinco anos de existência. Hoje em dia não podemos dar chance para o erro. Os empreendedores de hoje e que querem chegar ao sucesso devem usar sim a intuição, mas obtendo dados objetivos para tomar decisões.

Bernardi (2008, p.19) “os empreendedores bem sucedidos são vistos como pessoas contínuo, com visão, visionários, líderes, além de terem a conotação de realizador, energético e persistente”. Ele identifica que o processo de empreender passa por três fases: criatividade, modelagem e realização, onde em todas essas etapas a uma relação em visão e visiona, Bernardi (2008).

Portanto, não é possível determinar um único fator para a falência de um empreendimento. Normalmente, é um conjunto de falhas que conduz ao inevitável fim das atividades. Por isso mesmo, o empreendedor deve delinear as estratégias mais adequadas para manter-se em atividade no mercado.

#### **4 GESTÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Bortoli (2020, p.8) “empresas é uma palavra com definição de organização econômico-social que possui um objetivo e explora o mercado bens e serviços”. Já os requisitos para ser um micro e pequena empresa são quantitativos em relação ao faturamento da empresa ou a quantidade de funcionário.

Segundo Bojikian et al. (2012, p.17) “levam-se em consideração critérios quantitativos, como número de empregados por setor de atividade e/ou faturamento anual bruto”. A Lei Geral das MPEs (Lei nº123/2006) o faturamento anual máximo das microempresas R\$ 240 mil por ano. O faturamento das pequenas empresas deve faturar entre R\$ 240 mil e R\$ 2,4 milhões por ano para se encaixar em uma pequena empresa.

Existem dentro das MPEs alguns despreparos em termos humanos, estrutural e técnicos. Dentro desses despreparos existem baixo valor de capital; altas taxas de natalidade, assim como a de mortalidade; elevada quantidade de membros familiares com mão de obra; centralização das decisões; confusão patrimonial; registros

contábeis inadequado; contratação direta de mão de obra; falta de qualificação ou pouca qualificação de mão de obra; baixo investimento em inovação; dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro; e subordinação das pequenas e médias empresas às empresas de grande porte, afirma Bortoli (2020).

“A falta de gestão adequada, falta ou dificuldade em obter crédito nas instituições financeiras, problemas relacionados aos aspectos fiscal ou tributária, e ao despreparo dos gestores” (Santos e Veiga, citado por Bortoli 2020, p.14-15). Conselho dos autores Lemos e Pisa (2010) grande parte das pequenas empresas são constituídas no meio familiar, então, o correto nesses casos é a criação de um Conselho Familiar com o objetivo ter a divisão das tarefas e os deveres de cada familiar que será eleito pelos próprios familiares que tenham cargos dentro da empresa ou que tenham alguma relação dentro da empresa.

O Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) foi criado com o objetivo de ajudar, assegurar a continuidade e fazer prosperar as MPEs. Já afirmava Lemos e Pisa (2010) a entidade usa seus recursos para levar aprendizado para os empreendedores de diversas formas como cursos, consultorias e palestras, levando a oportunidade a diversos negócios.

O microcrédito é outra forma que o governo encontrou de auxiliar ao crescimento das micro e pequenas empresas. Lemos e Pisa (2010, p. 32) “estabelece nova relação entre credor e investidor, incluindo consultorias técnicas e acompanhamento”. O programa traz acesso ao crédito através de várias instituições, por exemplo, cooperativa de crédito, ONGs (Organização Não Governamental), grupos empresarias. Onde esses recursos podem ser usados de diversas maneiras pelos os empreendedores, como capital de giro, compra de equipamentos, móveis ou maquinários.

Sendo assim, há múltiplos desafios enfrentados pelas MPEs em relação a gestão para manter a empresa em funcionamento, mas existem instituições que auxiliam nesse processo. Transparecendo a importância do governo no auxílio no desenvolvimento dessas organizações.

#### 4.1 PARTICIPAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA ECONOMIA BRASILEIRA

A Micro e Pequenas empresas estão presentes na economia do Brasil de forma intensa e inquestionavelmente. Segundo o Sebrae (2014) algumas afirmações são: as MPEs produziram, em 2011, 27,0% do valor inserido no conjunto de atividade pesquisadas (PIB), aproximadamente 50% das remunerações do setor formal de comércio foram pagos, em 2011, por MPE, nos empregos as MPEs representam 44% dos empregos formais em serviços e cerca de 70% dos empregos criados no comércio entre vários fatores que mostram a grande importância das Micro e Pequenas Empresa para o Brasil.

**Tabela 1** — Valor adicionado da Micro e Pequenas Empresas na Economia Nacional 2009 a 2011.

% DO VALOR ADICIONADO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	ANO		
	2009	2010	2011
SERVIÇOS	9,0%	9,3%	10,0%
COMÉRCIO	9,5%	9,2%	9,1%
INDÚSTRIA	8,6%	8,3%	7,8%
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	27,1%	26,7%	27,0%

Fontes: Sebrae e FGV, a partir dos dados do IBGE.

O resultado, mostrado na Tabela 1, alega a participação das Micro e Pequenas em relação ao PIB (Produto Interno Bruto) entre os anos de 2009 e 2011. É apresentado as variações neste período relacionados as atividades de: indústria de transformação, indústria extrativa mineral, indústria da construção, transporte, comércio, serviços auxiliares aos transportes e correios, serviços prestados por famílias, de comunicação, informação, atividades imobiliárias, administrativas e outras atividades. Não foram adicionadas as atividades de agropecuária, intermediação financeira, administração pública e aluguéis.

O Sebrae (2014, p.42) “na formação do emprego, nas atividades comércio varejista, serviço e indústria de transformação, totalizando 90,3% o emprego gerado nas Micro e Pequenas Empresas”. Mostrando assim a grande força das MPEs na geração de empregos no Brasil, no período de 2009 e 2011.

Nas micro empresa, a grandes partes dessas empresas fazem parte da atividade de comércio varejista e serviços, sendo 81,9% do total das micro empresas, já nas pequenas empresas também ficam concentradas na atividade de comércio varejista e serviço, totalizando 73,3% do total das pequenas empresas, segundo o Sebrae (2014).

“No período de 2009 a 2011, o valor agregado das MPE na economia nacional cresceu de R\$ 445 bilhões para 599 bilhões” diz o Sebrae (2014, p. 52). Deixando claro que a Micro e Pequena Empresa tende a crescer em relação a participação no Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil, ou seja, trazendo cada vez mais riqueza para o país e contribuindo para o crescimento econômico, gerando emprego para diversas áreas, principalmente a atividade de comércio varejista e serviço, onde se encontra a maioria dessas empresas.

## **5 AS PRINCIPAIS CAUSAS DE MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

As Micro e Pequenas Empresas tem grande importância em relação ao crescimento social e econômico do Brasil, mas existe um grande problema que a alta taxa de mortalidade dessas empresas. Segundo Lombardi (2010) existem três principais problemas que são a falta de clientes, a falta de capital de giro e a carga tributária elevada. Já o Sebrae (2014) destaca outros três fatores, sendo eles: a falta de planejamento prévio, a gestão empresarial e o comportamento empreendedor.

Segundo Escobar (2021), possuem oito principais causas da mortalidade, que são: a falta de planejamento, cópia de modelos existentes, elaboração de um planejamento de negócios incompatível com a realidade, inexperiência e falta de capacitação dos empresários, falta de fiscalização e acompanhamento, mistura de contas pessoais com contas da empresa, falta de divulgação e desequilíbrio no fluxo de caixa.

Outro desafio enfrentado pelas MPEs é a a grande rotatividade de emprego dentro dessas empresas fazendo assim outro fator explicativo da grande taxa de mortalidade de novos empreendimentos segundo Luís e al. (2012).

Na visão dos empreendedores o principal motivo do fechamento de uma empresa é a falta do capital de giro ou a falta de lucro, segundo o Sebrae. Causando aos empreendedores muitas frustrações, por encerrar um sonho de ter o próprio negócio. Foram observados vários fatores que levam as MPEs acabarem fechando por diversos altores, mas todos esses fatores podem ser revertidos pelos empreendedores que possam usar vários métodos e estratégias para contorna esses problemas, para assim fazer com que a empresa cresça cada vez mais.

### **5.1 COMO EVITAR QUE A TAXA DE MORTALIDADE AUMENTE ENTRE AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Conforme revela estudo, o Brasil é considerado um país de empreendedores. os resultados do estudo evidenciam um crescente potencial do ecossistema empreendedor brasileiro. Mas algumas melhoras ainda são necessárias. Os últimos levantamentos realizados pelo Sebrae confirmam que os pequenos negócios, formados por micro e pequenas empresas são responsáveis pela geração de 27% do Produto Interno Bruto (PIB) e por mais da metade (52%) dos empregos com carteira assinada do setor privado. Apesar da grande quantidade de novos negócios próprios criados nos últimos anos, é elevada a taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas no país.

Segundo o Sebrae (2020), mais da metade das empresas (58%) com até dois anos de atividades não sobrevivem no mercado, isso sem considerar os Microempreendedores Individuais (MEIs) no levantamento. Ainda segundo a pesquisa, os principais fatores causadores da elevada taxa de mortalidade de micro e pequenas e no Brasil são: falta de planejamento e gestão financeira ineficiente.

Contudo, não é possível constituir a um único fator a causa da mortalidade de micro e pequenas empresas, mas sim, a uma combinação de fatores. Problemas relacionados a lucros reduzidos e alta carga tributária, incluindo o pagamento de impostos indevidos, são fontes de insatisfação e prejuízos que podem levar ao fechamento de um negócio, algo muito comum de acontecer no Brasil.



Assim, para reduzir a elevada taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas, é preciso considerar algumas medidas para assegurar a sobrevivência do seu negócio e obter sucesso.

Algumas das principais medidas que os empreendedores devem adotar para reduzir a taxa de mortalidade são:

- **Planejamento:** Ao assumir o risco de abrir o próprio negócio, é de fundamental importância que o empreendedor faça um planejamento aprofundado para conhecer o mercado de atuação e estudar as necessidades básicas para o sucesso do negócio. Com isso, analisar o mercado e hábitos de consumo, estudar o público-alvo dos produtos e serviços, fazer o mapeamento da concorrência e suas práticas comerciais, aplicação de tributos e obrigações acessórias, localizar o empreendimento, ter a necessidade de capital de giro, ter a estimativa de ponto de equilíbrio e do lucro pretendido com o negócio.
- **Gestão eficiente do negócio:** A falta de capacitação para a gestão eficiente do negócio é um dos principais erros que muitos empreendedores cometem. Ao desconhecer as melhores práticas de gestão, deixam de investir em soluções tecnológicas e ferramentas de gestão que contribuem para eficácia dos processos.

Por esse motivo, as taxas de sobrevivência são maiores nas empresas que promove uma gestão eficiente do negócio, adotando as seguintes medidas e ações: Ter experiência em gestão de negócios, fazer investimento em inovação e capacitação, focar na estratégia de inovação e não somente em liderança de custos e facilidades com prazos de pagamento, ter controle efetivo de custos, despesas, estoques, margens e preços de venda, fazer o acompanhamento dos movimentos do mercado e concorrência.

- **Comportamento:** O empreendedor é o responsável por comandar o negócio e sua postura e comportamento também são fatores preponderantes para garantir a sobrevivência da empresa. Entre as principais características do comportamento de um empreendedor de sucesso podemos destacar: O foco e organização, disposição aos “sacrifícios iniciais”, capacidade de lidar com riscos e crises, persistência, busca por capacitação e informações sobre seu

mercado de atuação, criação de uma boa rede de relacionamento com clientes, fornecedores, bancos e governo.

Empreender pode ser um bom negócio para quem está em busca de satisfação e alta lucratividade. No entanto, é uma atividade que demanda muito preparo e disposição para enfrentar os desafios impostos pelo mercado brasileiro.

## **6 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Partindo da hipótese de trazer alguns informativos sobre micro e pequenas empresas com relação a mortalidade precoce, este estudo pautou-se na metodologia bibliográfica e exploratória, buscando citações e indicações dentro de outros estudos já realizados.

Considerando assim, para esclarecer as considerações finais deste estudo retomou-se a pergunta norteadora: Como as micro e pequenas empresas podem se desenvolver e evitar a falência nos primeiros anos de funcionamento?

O estudo demonstrou a importância das micro e pequenas empresas para o crescimento socioeconômico do país, na atualidade, elas são vistas como encarregadas pelo aumento do número de colocação de emprego, por gerar renda e por reduzir a desproporção social enfrentadas por inúmeras pessoas.

Podemos reforçar que um aumento no nível de recursos, assim como na política de apoio, confrontando-se com as economias desenvolvidas, no intuito de aumentar a vida útil das MPEs. Como por exemplo: ter treinamentos gerenciais para aumentar a capacitação empresarial, fazer planejamentos aprofundados para conhecer o mercado de atuação, fazer análises financeiras, linhas de financiamento para capital de giro e investimentos, dentre outros.

Em conclusão deste estudo, tivemos a lucidez que ainda falta muita coisa para se aprender diante ao assunto estudado, neste curto período de tempo ao decorrer do trabalho feito. Mas reconhecemos o quão foi enriquecedor o conhecimento extraído através deste estudo.

Indica-se que estudos posteriores possam ser realizados de forma aplicada com futuros empreendedores, investigando estratégias e ferramentas que se mostrem concretas para a vitalidade das MPEs.

## REFERÊNCIAS

- ALENCAR, C.; MOURA, A. **Empreendedorismo**. 1. ed. Ceará: Sobral, 2016.
- BERNARDI, L. **Manual de Plano de Negócios: Fundamentos, Processos e Estruturação**. São Paulo: Atlas, 2008.
- BERNARDI, A. **Manual de plano de negócios: Fundamentos, processos e estruturação**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- BATEMAN, T.; SNELL, S. **Administração: Novo cenário competitivo**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- BATEMAN, T.; SNELL, S. **Administração: Liderança e colaboração no mundo competitivo**. 7. ed. São Paulo, 2007.
- BOCCATO, V. R. C. **Metodologia da pesquisa bibliográfica na área odontológica e o artigo científico como forma de comunicação**. Rev. Odontol. Univ. Cidade São Paulo, São Paulo, v. 18, n. 3, p. 265-274, 2006.
- BOJIKIAN, A. et al. **Micro e Pequenas Empresas: Mercado de Trabalho e Implicação para o Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Ipea, 2012.
- BONA, ANDRÉ. **Empreender por oportunidade ou necessidade?** 2019. Disponível em: <https://andrebona.com.br/empreender-por-oportunidade-ou-necessidade/#:~:text=Empreender%20por%20oportunidade%2C%20portanto%2C%20significa,falta%20de%20melhores%20alternativas%20profissionais>. Acesso em: 17 out. 2022.
- BORTOLI, C. **Contabilidade e gestão de micro e pequenas empresas**. Curitiba: Contentus, 2020.
- CHIAVENATO, I.; SAPIRO, A. **Planejamento Estratégico**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- CORSINO, M.C. **Empresas resistem mais aos dois primeiros anos**. Cpt, Disponível em: <https://www.cpt.com.br/noticias/empresas-resistem-mais-aos-dois-primeiros-anos>. Acesso em: 06 set 2022.

COUTO, M.; CAMPOS, P.; CASTRO, A. **Mortalidade precoce das micro e pequenas empresas: identificação e análise das principais causas de falência empresarial em Bambu/MG**. Seminários em Administração, 2016. Disponível em: <https://login.semead.com.br/19semead/anais/arquivos/1240.pdf>. Acesso em: 04 set. 2022.

CUNHA, C.; SILVA, M.; YAMAGUCHI, N. **Empreendedorismo: Histórias que motivam, despertam e encantam**. Anuário da Produção Acadêmica Docente, São Paulo, v. 5, n. 12, p. 165-182, 2011.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. ed. 5. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo na prática: Mitos e Verdades do Empreendedor de Sucesso**. 3. ed. Rio de Janeiro, 2015.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios**. 6. ed. São Paulo, 2016

ESCOBAR, P. **Mortalidade de empresas: As 8 principais causas**. Disponível em: <https://blog.egestor.com.br/8-principais-causas-da-mortalidade-de-empresas/>. Acesso em 20 nov. 2022.

FACHIN, O. **Fundamentos de Metodologia**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

FACHIN, O. **Fundamentos de metodologia**. 2. ed. São Paulo: 2005.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HALICKI, Z. **Empreendedorismo e responsabilidade social**. 2. ed. Curitiba: 2014. p.16.

JULIANO, M. **Empreendedorismo**. Londrina, 2016.

JÚNIOR, A.; PISA, B. **Administrando micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

JÚNIOR, L. **Principais fatores causadores da mortalidade precoce das Micro e Pequenas no Brasil**. 2010. Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/principais-fatores-causadores-da-mortalidade-precoce-das-micro-e-pequenas-no-brasil>. Acesso em 20 nov. 2022.

LONGENECKER, Justin G. Et Al. **Administração de pequenas empresas**. 18. ed. São Paulo: Cengage, 2018.

MASIERO, G. **Administração de empresas**. São Paulo: Saraiva, 2007.

**MELO, L. Crise faz empreendedorismo por necessidade voltar a crescer no Brasil. 2017. Disponível em:** <https://g1.globo.com/economia/pme/noticia/crise-faz-empreendedorismo-por-necessidade-voltar-a-crescer-no-brasil.ghtml>. **Acesso em: 21 nov. 2022.**

ROSA, L.; PASSONI, D. **A evolução histórica do conceito de empreendedorismo.** Santa Catarina: Capivari de Baixo, 2018. p.09.

SEBRAE. **Causa mortis: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida.** São Paulo, 2014.

SEBRAE. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.** Brasília: Distrito Federal, 2014.

SEBRAE. **Sobrevivência das empresas no Brasil.** Sebrae, 2016. Disponível em:<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-102016.pdf>. Acesso em: 04 set. 2022.

SEBRAE. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil. 2020.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 21 nov. 2022

TEIXEIRA, S. **Pequenas empresas – dicas para sobreviver aos primeiros dez primeiros anos de vida.** Cpt. Disponível em: <https://www.cpt.com.br/cursos-gestaoempresarial/artigos/pequenas-empresas-dicas-para-sobreviver-aos-primeiros-dez-primeiros-anos-de-vida>. Acesso em: 06 set. 2022.

VENTURINI, F. **Como reduzir a taxa de mortalidade de micro, pequenas e médias empresas. 2016. Disponível em:** <https://blog.sistemasbr.com.br/2019/05/20/como-reduzir-taxa-mortalidade-empresas/>. **Acesso em: 21 nov. 2022.**

WEINZIERL, G.; BATTISTI, P. **Empreendedorismo.** Mato Grosso: Cuiabá, 2010.