

Epe: Empreendedorismo e Pequena Empresa

Armando Aparecido Evangelista
armindoe@uol.com.br
UNI9

Nelson Alonso Junior
nelsonjr3@gmail.com
UNI9

Vera Lucia Chaves Alonso
veralca6@gmail.com
FALS

Valter Mazini
valter_mazini@uol.com.br
UNI9

Adriano do Carmo Soares
adrianosoa@bol.com.br
UNI9

Resumo: Este trabalho discorre sobre o empreendedorismo relacionado diretamente com as pequenas empresas, visa demonstrar como o empreendedorismo pode ajudar na diminuição do alto índice de mortalidade relacionado à pequena empresa no Brasil, destacando o conceito de empreendedorismo, conceito de pequena empresa, as características referentes ao empreendedor, sua contribuição para o desenvolvimento de novos negócios. As pequenas empresas buscam sobreviver em um ambiente de constantes mudanças e grande concorrência, em um ambiente tão instável ser empreendedor é uma grande luta, ver oportunidades nas situações em que outros veem apenas problemas é umas das principais características dos empreendedores, estes montam seus negócios para realizar seus sonhos, no entanto suas atitudes causa um grande impacto sobre um grande número de pessoas, é implícito que o empreendedorismo contribui significativamente para a sobrevivência das pequenas empresas, compreender sua relevância, das pequenas empresas e buscar mecanismos que possibilitem a manutenção duradoura da atividade das pequenas empresas é de suma importância.

Palavras Chave: Empreendedor - Empreendedorismo - Pequenas Empresas - -

1. INTRODUÇÃO

As pequenas empresas sofrem com as constantes adversidades advindas do ambiente em que elas estão inseridas, estas assim como seus empreendedores precisam enfrentar grandes desafios durante a sua vida. A mortalidade precoce dessas empresas é algo que aflige a economia e a sociedade de vários países, no Brasil o alto índice de mortalidade dessas empresas é preocupante, que faz com surjam muitos estudos, políticas que visam à diminuição desses índices.

É fato que existem vários fatores que afetam a sobrevivência e desenvolvimento dessas empresas. No entanto neste trabalho será buscado enfoque de como a capacidade empreendedora pode contribuir para a diminuição da mortalidade da pequena empresa, é sabido que estudos demonstram que a má gerencia é um fator considerado como um dos principais agravantes da mortalidade da pequena empresa no Brasil. Desta forma a associação da pequena empresa ao empreendedor e conseqüentemente ao empreendedorismo é algo plenamente inequívoco.

O empreendedorismo é marcado pela diversidade, ou seja, existe uma grande variedade de pessoas e empresas classificadas como empreendedoras. Entender como ocorre o processo do empreendedorismo, e o perfil dos pequenos empreendedores de sucesso, provavelmente é um meio para que seja diminuído gradativamente o grande índice de insucesso que ocorre com as pequenas empresas.

O empreendedor no Brasil muitas vezes esta relacionado com o surgimento das pequenas empresas, estas surgem através do esforço dos empreendedores e são de grande importância para a economia nacional e para a sociedade como um todo. A vinculação do empreendedorismo a pequena empresa é oportuna, pois se sabe que a maior parte dos empreendimentos criados no Brasil é de pequenas empresas.

A mortalidade das pequenas empresas no Brasil tem sido uma grande preocupação da sociedade, particularmente por parte do governo e para as entidades que desenvolvem programas de apoio ao segmento de empresas de pequeno porte, como é o caso do SEBRAE. Por isso, a importância de tomar conhecimento de informações para identificar as causas das taxas de mortalidade das empresas, visando à permanência das micro e pequenas empresas em atividade, é de grande relevância.

É muito comum se dizer que um grande percentual das pequenas empresas não sobrevive mais de um ano de atividade. Invariavelmente tais preceitos vêm confirmar a tese que o pequeno empresário muitas vezes não se comporta de fato como um empreendedor e acabam não utilizam ferramentas e fontes de informação o que negligência à falta de gerenciamento, se orientando por mera intuição, senão, pelo que seus antepassados ensinaram.

Contudo, na vida tudo muda e evolui e esse micro ou pequeno empresário se perde totalmente, praticando uma administração arcaica e generalista, dando pouca e quase nula vazão à informação que muitas vezes estão disponíveis ao seu conhecimento, porém ele não as enxerga. Toda via, existem os empreendedores de sucesso, que administram seus empreendimentos com excelência, transformando suas pequenas empresas em captadora de oportunidades, transpassando as várias dificuldades que afetam a pequena empresa nacional.

O objetivo deste trabalho é possibilitar a percepção da importância do empreendedor para a pequena empresa, demonstrar que o perfil empreendedor é indispensável para a alavancagem e manutenção do bem estar da pequena empresa. Visa também fazer uma análise conceito de pequena empresa, as características referentes ao empreendedor, sua contribuição para o desenvolvimento de novos negócios e as dificuldades inerentes ao empreendedor e a pequena empresa em nosso cenário econômico. E se justifica, pois o Brasil, com imenso passivo social, é considerado um dos países com maior taxa de mortalidade de empresas. Sobretudo, uma elevada taxa de mortalidade de empresas é um indício de que algo não está



funcionado como deveria. Por esse motivo surgem vários estudos que tendem a possibilitar o mapeamento dos fatores que afetam o sucesso da pequena empresa assim como as variantes que possibilitem que essas empresas alcancem o sucesso tão almejado, e cumpram seu importante papel econômico e social.

Este estudo tem como instigação a seguinte pergunta problema: Como o empreendedorismo, pode ajudar na diminuição da mortalidade das pequenas empresas?

O objetivo é demonstrar no final do estudo algumas das principais causas que contribuem para a mortalidade das pequenas empresas.

O que justifica o estudo que no nosso país 90% das empresas são pequenas e micro empresas, o que por si só já se justificaria a preocupação, por outro lado a curiosidade em saber as suas maiores dificuldades.

2. O EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo é o principal fator gerador do desenvolvimento econômico e social de um país, ele é um processo dinâmico de gerar riquezas.

“A riqueza é gerada por indivíduos que assumem os principais riscos em termos de patrimônio, tempo ou comprometimento com a carreira ou que proveem valor para algum produto ou serviço (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009, p. 30)”.

O empreendedorismo é o conjunto de habilidades, conhecimentos e atitudes inerentes ao empreendedor, ou seja, àquele que inicia um novo empreendimento assumindo a possibilidade de êxito ou fracasso, a atitude de empreender um novo negócio é muito importante, para economia e para sociedade como um todo.

“O papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e de renda per capita; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009, p. 30)”.

Quase todas as definições de empreendedorismo convergem para um tipo de comportamento que abrangem: tomar iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos a fim de aproveitar oportunidades de negócios e aceitar o risco ou fracasso inerentes a atitudes tomadas em prol de aproveitar tais oportunidades.

Define empreendedorismo como sendo o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009, p. 30).

O tema empreendedorismo tem se tornado muito relevante e em situações de crise, a presença do empreendedorismo ganha contornos ainda mais fortes, já que a adversidade lhe é um ambiente ainda mais propício de aparição. “O momento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo, pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distancias, globalizando e renovando novos conceitos econômicos (DORNELAS, 2008, p. 22)”.

As constantes mudanças nos cenários econômicos mundiais vêm exigindo da sociedade novas estratégias para enfrentar a queda no número de empregos tradicionais. A necessidade de criar novas oportunidades de negócios que atribuam uma dinâmica autogeradora de trabalho e riqueza faz a estratégia de incentivar o empreendedorismo uma importante alternativa de desenvolvimento econômico.

No Brasil o empreendedorismo ganhou espaço principalmente pelo aumento do desemprego em escala global que tem provocado uma necessidade das pessoas de estar



procurando novas fontes de renda a partir da constituição do negócio próprio, o que tem levado muitas pessoas a descobrirem suas habilitações e capacidade empreendedora.

Como qualquer outro trabalho, o empreendedorismo possibilita satisfazer as necessidades financeiras de uma pessoa, por isso muitos empreendedores são motivados por motivos financeiros para abrirem sua própria empresa, uma vez que é conhecidos casos de pessoas que abriram suas próprias empresas e se tornaram ricas, no entanto estes casos não são a maioria.

O termo empreendedorismo popularizou-se no Brasil principalmente pela preocupação com criação de pequenas empresas duradouras e a necessidade de diminuição das altas taxas de mortalidade desses empreendimentos (DORNELAS, 2008, p. 22). O cenário global atual aponta, portanto, não só para alternativas econômicas inovadoras, mas, principalmente, para estratégias de promoção do desenvolvimento que estimulem e, de certa forma, dependam do empreendedorismo.

2.1 O EMPREENDEDOR

A liberdade de trabalhar de forma independente é uma das recompensas do empreendedorismo. No entanto a independência não garante vida fácil, ser empreendedor é um trabalho gratificante, porém árduo, pois as maiorias dos empreendedores trabalham muito, e nos cenários econômicos atuais posturas diferentes são caracterizados como fator para que a pequena empresa obtenha insucesso em sua jornada.

Para se compreender as razões de um empreendedor, é necessário que antes, se avalie o próprio ser. Empreendedores são aquelas pessoas cujas características fogem do princípio estático, imutável. “Os empreendedores são pessoas que quebram barreiras para criar algo inteiramente novo e excitante, por serem dotadas de criatividade, engenhosidade, perseverança e firme determinação (CHIAVENATO, 2011, p. 75)”.

“Os empreendedores são os indivíduos que descobrem as necessidades do mercado e abrem novas empresas para satisfazer essas necessidades (LONGENECKER; MOORE; PETTY; PALICH, 2007, p. 7)”. No entanto não devemos limitar o adjetivo empreendedor, pois diferentemente do que muitas pessoas pensam empreendedores não são, necessariamente, somente aqueles que abrem um negócio.

O empreendedor é uma pessoa capaz de enxergar oportunidades nas situações em que outros veem somente problemas, diferentes dos tradicionais e na maioria das vezes são capazes de transformar uma situação desfavorável e imprópria a seu favor com um pouco mais de empenho, dedicação e comprometimento.

O empreendedor é aquele que consegue criar competências organizacionais, sociais e econômicas e é reconhecido e seguido por seus pares, já que lhe cabe a tarefa de tomar decisões. Desta forma ele é líder no que faz e consegue trazer para perto de si, a ajuda e as equipes necessárias para realizar seus sonhos e projetos (FRANCO, 2011, p. 54).

Os empreendedores são visionários que enxergam oportunidades que possam ser exploradas, eles são capazes de desenvolver produtos ou serviços cobiçados pelos clientes. Uma oportunidade empreendedora é muito mais que uma ideia interessante, uma vez que envolve um produto ou serviço que encontra clientes dispostos abrir mão de seu dinheiro para possuí-los ou desfrutar deles.

2.2 CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES BEM-SUCEDIDOS

Muitas pessoas ainda hoje consideram que as características empreendedoras do ser humano são inatas e, portanto apenas uma pequena gama das pessoas nasceria com os atributos que a propiciaria a ser um empreendedor de sucesso, enquanto a maioria estaria condicionada a serem sempre assalariados. No entanto é fato de que existem algumas



características inerentes ao empreendedor que tendem a propiciar maiores chances de progresso a um empreendimento.

Empreendedores diferem bastante uns dos outros, desta forma não existe um estereótipo predefinido. No entanto segundo (LONGENECKER; MOORE; PETTY; PALICH, 2007, p. 16) algumas qualidades são comuns aos empreendedores e provavelmente contribuem para seu êxito. Por exemplo, empreendedores criativos, possuem alto grau de perseverança e imaginação que combinadas, capacitam o empreendedor a calcular melhor os riscos e possivelmente aumentar a possibilidade de sucesso de seu empreendimento.

O empreendedor de sucesso vai além de identificar e explorar oportunidades, pois quando analisamos mais profundamente as aptidões que levam um empreendedor a obter sucesso constatamos que apenas criatividade e inovação não são suficientes. Segundo (BIRLEY; MUZIKA, 2001, p. 11) a capacidade empreendedora é definida por algo que vai além de um mero conjunto de características individuais e é diferente de uma função econômica. É um padrão coerente de comportamento administrativo.

O empreendedor deve ter um forte comprometimento com seu negócio, ele precisa ter em mente que haverá momentos em que ele fará trabalhos que não são agradáveis, porém necessários, devem também confiar na sua capacidade de enfrentar desafios porque quem opta por possuir seu próprio negócio enfrentará muitos, se a pessoa não tiver condições de se esforçar muito para realizar as tarefas inerentes ao empreendedorismo provavelmente será muito mais difícil ser bem sucedido como empreendedor.

A jornada do empreendedor é extremamente árdua e cheia de obstáculos, um empreendedor que busca o sucesso precisará ser incansável, flexível, adaptável, autoconfiante, motivados, criativo, avesso à estagnação, obsecados por oportunidades e capazes de conhecerem as necessidades do mercado e de seus clientes. Essas qualidades são essenciais para que o empreendedor possa levar empresa a um patamar seguro onde ela possa se desenvolver e se manter segura das adversidades que causam a mortalidade principalmente das pequenas empresas.

“O empreendedor de sucesso traz consigo uma característica singular, que é o fato de conhecer como poucos o negócio em que atua o que leva tempo e requer experiência (DORNELAS, 2008, p. 35)”. Neste contexto a característica de ser incansável se aplica também a busca constante de conhecimentos, empreendedores de sucesso acumulam habilidades relevantes, experiências que serão de extrema importância para o sucesso do empreendimento.

O empreendedor deve observar a sua volta, e com a percepção do que possa ser visto agregar conhecimento e aprimoramento, ele deve ter uma visão geral de seu ambiente para que possa a vir realizar com maior precisão seus planos. Segundo (DOLABELA, 1999, p. 25) o conhecimento que interessa ao empreendedor é aquele que possa ser aplicado em sua empresa. E o principal conhecimento do empreendedor não está nos livros. A leitura e a interpretação que o empreendedor faz do meio ambiente é que irão conduzi-lo ou não ao sucesso.

A experiência como muitos pensam não vem necessariamente em aventura-se a ser empreendedor fracassar e tentar novamente, muitos empreendedores mesmo ser anteriormente abrem sua empresa pela primeira vez e obtêm sucesso. “Aprendem-se a ser empreendedor pela convivência com outros empreendedores (DOLABELA, 1999, p. 33)”, neste contexto o empreendedor não precisa aprender com seus próprios erros, existem muitos exemplos de empreendedores que fracassaram e muitos que obtiveram sucesso, podemos então adquirir experiência através da vivência de outras pessoas, para que possamos aprender a agir, adotando comportamentos e atitudes adequadas.

3. PEQUENAS EMPRESAS

Existem vários parâmetros para definição e classificação das pequenas empresas na literatura e publicações pertinentes no Brasil, para definir e classificar as empresas que são consideradas micro e pequenas empresas, para fins de estudo e para classificação.

Segundo SEBRAE (2011) No Brasil, são criados anualmente mais de 1,2 milhão de novos empreendimentos formais. Desse total, mais de 99% é micro e pequenas empresas e Empreendedores Individuais (EI) e estas são responsáveis por mais da metade dos empregos com carteira assinada do Brasil. As pequenas empresas montam uma significativa proporção no PIB Brasileiro, sua importância na economia nacional faz com que surjam vários estudos sobre seu modo de funcionamento e estudos com ênfase em criar uma legislação que possa ser aplicada a elas em prol de fortalecê-las para que essas possam se tornar competitivas, num mercado concorrido como é o mercado Brasileiro.

Os segmentos das micro e pequenas empresas são reconhecidos juridicamente como parte integrante da estrutura empresarial brasileira prevista na Constituição Federal, no Código Civil e na legislação pertinente a atividade econômica desenvolvida pelas empresas em geral. Sendo assim as pequenas empresas são empresas com menor potencial econômico e são classificadas em micro e pequena empresa.

Segundo a (LC nº 139, 2011) consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais);

II - no caso da empresa de pequeno porte aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

O quadro a seguir demonstra a classificação da micro e pequena empresa conforme faturamento bruto anual (LC nº 139, 2011):

Porte	Simple Nacional
Microempresa	Até R\$ 360.000
Empresa de Pequeno Porte	Acima de R\$ 360.000 até 3.600.000

Quadro 1 - Classificação das micro e pequenas empresas segundo faturamento bruto anual.

Fonte: LC nº 139/2011.

Outro parâmetro é o utilizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), que é a quantidade de pessoas que trabalham nessas empresas. Assim, é considerada microempresa aquela que emprega até nove pessoas no ramo de atividade de comércio e serviços e até dezenove pessoas na indústria. A pequena empresa emprega de dez a quarenta e nove pessoas no comércio e serviços e de vinte a noventa e nove pessoas na indústria.

Classificação conforme número de empregados IBGE e SEBRAE:

Porte/Setor	Indústria	Comércio e Serviços
Microempresa	Até 19	Até 9 empregados
Empresa de Pequeno Porte	De 20 a 99	de 50 a 99 empregados

Quadro 2 - Classificação das micro e pequenas empresas segundo número de empregados.

Fonte: SEBRAE – SP.

Quando falamos de microempresa estamos falando de negócios empresariais com faturamento bruto médio mensal da ordem de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) e de faturamento



médio de até R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais) quando falamos em empresa de pequeno porte, dados que por si só já nos permite atribuir uma importância relativa ao segmento.

É claro que esse conceito extraído da legislação nos dá a impressão de que micro e pequena empresa estão ligados tão somente à questão do exercício de atividade empresarial com menor potencial econômico, mas essa é uma visão equivocada, haja vista que é muito mais do que isso. É mecanismo constitucional de distribuição de renda e redução de desigualdades sociais e regionais, é celeiro potencial de geração de oportunidades, empregos e renda, conforme observaremos a seguir.

Em 2004 o Brasil possuía 5.110.285 (cinco milhões, cento e dez mil e duzentos e oitenta e cinco) empresas, sendo que 81.967 (oitenta e um mil novecentos e sessenta e sete) eram empresas de médio e grande porte, restando então, um total de 5.028.318 (cinco milhões e vinte e oito mil, trezentos e dezoito) micro e pequenas empresas, ou seja, elas respondiam por 98% (noventa e oito por cento) da atividade empresarial nacional contra 2% (dois por cento) de participação das médias e grandes empresas (SEBRAE, 2006).

3.1 MORTALIDADE DAS PEQUENAS EMPRESAS

No Brasil, a maioria das microempresas encerra suas atividades com pouco mais de um ano de exercício social, conforme pesquisas existentes. Algumas conseguem prolongar seu ciclo de vida, desempenhando o seu papel na vida econômica e social, de sua comunidade, como geradoras de empregos e produtos que representam a riqueza da comunidade e de uma nação.

Observa-se que com certa frequência que várias empresas, principalmente as pequenas, têm falido ou enfrentam sérios problemas de sobrevivência. Ouvimos empresário que criticam a carga tributária, os encargos sociais, a falta de recursos, os juros altos etc., fatores esses que, sem dúvida, contribuem para debilitar a empresa. Entretanto descendo fundo em nossas investigações, constatamos que, muitas vezes, a “célula cancerosa” não repousa nessas críticas, mas má gerência, nas decisões tomadas sem respaldo, sem dados confiáveis (MARION, 2009, p. 26).

O último levantamento realizado pelo SEBRAE (2007) indica que 27% das empresas fecham no primeiro ano, 38% encerram suas atividades até o segundo ano, 46% fecham antes do terceiro ano, 50% não concluem o quarto ano, 62% fecham até o quinto ano e 64% encerram suas atividades antes de completar seis de atividade, trazendo desemprego, perda de investimento do empresário, prejuízo à economia como um todo e a frustração pessoal.

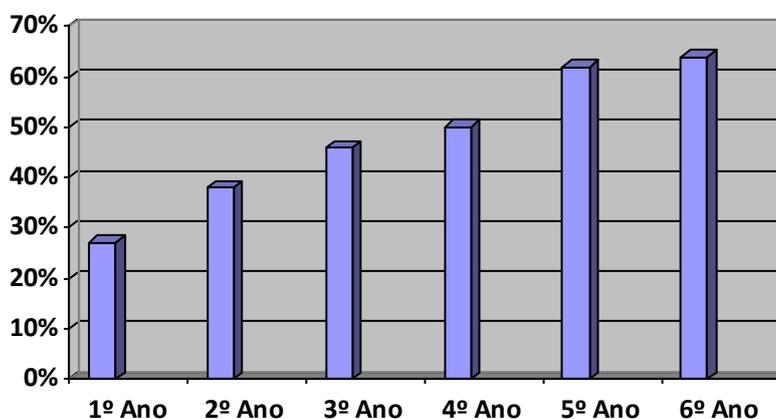


Gráfico 1. Taxa de Mortalidade das micro e pequenas empresas:
Fonte: SEBRAE – SP (2007)



Segundo o SEBRAE (2011) por regiões do país (Gráfico 2), verifica-se que a taxa de sobrevivência é maior na região sudeste (76,4%), única região que apresenta taxa de sobrevivência superior à média nacional (73,1%). Na sequência, vêm as regiões sul (71,7% de sobrevivência para empresas com até 2 anos), nordeste (69,1% de sobrevivência), centro-oeste (68,3%) e norte com taxa de sobrevivência de 66%.

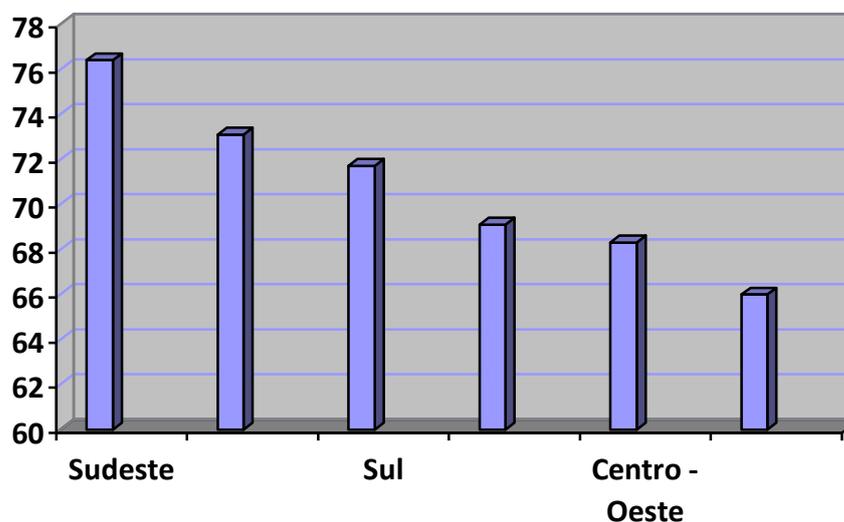


Gráfico 2. Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, para empresas constituídas em 2006, por regiões do país. Fonte: SEBRAE-NA

Sabe-se que nenhuma empresa é iniciada com a ideia de “fechar as portas” daqui a dois anos, por exemplo, quem inicia um negócio tem o objetivo de desenvolver a empresa para um crescimento e conquistar o mercado, tendo lucro, aumentando sua capacidade e contratando pessoas, dentre outros. Para tanto as o empreendedor deve ter equilíbrio, identificando oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atento às informações, pois suas chances de sucesso melhoram quando seu conhecimento aumenta e sem dúvida isso será ponto vital para uma boa gerência da empresa.

A maioria das micro e pequenas empresas são administradas pelo próprio dono que muitas vezes não tem conhecimentos técnicos de gestão de negócios, esses administradores têm dificuldade na administração de seus empreendimentos, fato esse que na maioria das vezes leva a empresa ao fracasso.

Para 71% dos empresários, das empresas ativas, o bloco de políticas públicas e arcabouço legal é uma das maiores dificuldades no gerenciamento da empresa, seguido de causas econômicas e conjunturais, assinalado por cerca de 70%.

Já para os empresários das empresas extintas (68% deles), a principal razão para o fechamento da empresa está centrada no bloco de falhas gerenciais, destacando-se: ponto/local inadequado, falta de conhecimentos gerenciais e desconhecimento do mercado, seguida de causas econômicas (SEBRAE, 2007).

No Brasil vários fatores contribuem para o fracasso das pequenas empresas, a falta de conhecimentos técnicos de administração, planejamento e controle por parte de seus administradores, o excesso de impostos e obrigações acessórias, a falta de crédito financeiro e a concorrência. Porém o empreendedor deve sobrepujar essas dificuldades, tendo capacidade de visão, perseguir as oportunidades e estar sempre buscando aprimoramento, esse tipo de



atitude com certeza é um fator que poderia diminuir a número de insucessos das pequenas empresas.

4. A IMPORTÂNCIA DO PERFIL EMPREENDEDOR PARA A SOBREVIVÊNCIA DA PEQUENA EMPRESA

O empreendedor é de suma importância para uma organização e para manter o negócio competitivo. Ele é o diferencial estratégico que atrelado a um bom plano de negócios cria oportunidades em cenários muitas vezes inimagináveis. Podemos dizer que empreendedor é aquele que desenvolve a arte de empreender, de mudar, de conquistar, de inovar.

A tarefa de transformar potencial mercadológico e números em negócios em uma empresa de sucesso é de inteira responsabilidade do empreendedor. Uma empresa não nasce da geração espontânea: é preciso um ato criador de alguém que é capaz de observar, analisar e formular um empreendimento que dê conta de gerar bens que possam produzir sentimento de satisfação, conforto e bem-estar nas pessoas ou em grupos de pessoas que venham a consumir estes bens.

A pequena empresa geralmente é um reflexo da personalidade do empreendedor, suas características e atitudes irão transparecer na empresa por ele conduzida, se as características e atitudes que levam um empreendedor a obter sucesso transparecer no seu empreendimento é muito provável que estas empresa não sofrera o fracasso que rodeia a maioria das pequenas empresas.

Uma empresa é um organismo vivo, dinâmico e obrigatoriamente adaptativo ao meio ambiente, para ser saudável do ponto de vista econômico, financeiro e social. Os números de uma empresa são sempre a tradução de comportamentos de pessoas, especialmente, daqueles que criam e/ou que estão a sua frente. Desta forma é perceptível a importância do trabalho do empreendedor em prol da diminuição dos altos índices de mortalidade das pequenas empresas.

4.1 ASPECTOS GERENCIAIS DAS PEQUENAS EMPRESAS

É muito comum se dizer que a maioria das pequenas empresas não sobrevive mais de um ano de atividade, bem como se eleva esse número à beira de 70% até o quinto ano por pura ingerência e/ou má gestão. Nessas empresas é característica a estratégia ser formulada pelo seu diligente principal, que na maioria das vezes é o próprio dono. Em muitos casos esses administradores não têm acesso a técnicas de administração e planejamento financeiro.

Invariavelmente tais preceitos vêm confirmar a tese de que o pequeno empresário não utilizam ferramentas e fontes de informação o que negligência à falta de gerenciamento, se orientando por mera intuição, senão, pelo que seus antepassados ensinaram.

Segundo Crepaldi (2008, p. 2) as empresas de pequeno porte normalmente são administradas pelos próprios sócios, que têm formação técnica ligada ao seu negócio, mas sem formação administrativa de gestão, como administração, finanças, economia, marketing etc. Desta forma o empresário deve fazer jus ao termo empreendedor não se limitando apenas ao conhecimento técnico do negocio, ele deve comporta-se como as definições descritas pelos autores sobre o empreendedor, buscando conhecimento que o possibilitem interagir com o seu ambiente para tomar as melhores decisões.

4.2 PLANEJAMENTO E CONTROLE NAS PEQUENAS EMPRESAS

Muitos pequenos empresários têm um entendimento errôneo do que é o planejamento e o controle financeiro, incluindo o orçamento empresarial, muitos acham que só se aplicam a



grandes empresas. Existe também o falho entendimento de que esse planejamento requer pessoas com excepcionais níveis de conhecimento e treinamento. O empreendedor de sucesso geralmente não pensa como a maioria dos pequenos empresários, esses sabem da importância do planejamento e do controle para atingir as metas estabelecidas.

A implementação de um bom planejamento e controle financeiro pode ocorrer com relativa facilidade, sendo indispensável a empresas de qualquer porte. Quanto mais cresce a concorrência, maior deve ser o valor atribuído ao planejamento e controle. A pequena empresa é carente de técnicas de gerência, cabe ao empreendedor buscar meio para munir a pequena empresa com ferramentas de administrativas que são imprescindíveis a boa gestão.

As técnicas de controle e planejamento, provavelmente, não são utilizadas e desenvolvidas na maioria das pequenas empresas. Muitos pequenos empresários não entendem a necessidade de manter uma coordenação entre as vendas e a produção, ou seja, a necessidade de controlar os níveis do estoque. No entanto o investimento em estoques obriga a certo nível de planejamento.

As pequenas empresas cometem uma falha grave ao operar apenas com procedimentos de simples elaboração de orçamentos de custo, relacionados com experiências anteriores. Nesse ponto, ela deixa de desfrutar a oportunidade de estudar e aprovar os custos em termos da sua capacidade de produzir receita. Além disso, a gerência, nesses casos, deixa de se beneficiar do planejamento integrado, que resulta da associação direta dos níveis dos custos e das despesas com a receita orçada.

Apesar de muitos empreendedores que passaram pelo fracasso empresarial colocar uma grande parcela do insucesso a falta de gerenciamento muitos marinheiros de primeira viagem não percebem a importância do uso de ferramentas de gestão administrativas, e acabam praticando os mesmos erros a tanto expostos a aqueles que querem enxergar. Neste contexto o empreendedor de visão, perceberá a necessidade de uso dessas ferramentas, e isso provavelmente ira propiciar maiores chances de sucesso para sua empresa.

Por constituir-se em uma ferramenta destinada a medir o desempenho das diversas atividades da empresa, averiguando se os objetivos foram ou não atingidos, o planejamento e controle, são essenciais, sem eles obter sucesso é possível, mas ficara mais difícil para a pequena empresa. Muitos tendem a encarar esses procedimentos com má vontade e não como um instrumento de avaliação objetiva de desempenho.

5. METODOLOGIA

Este trabalho foi desenvolvido por meio de uma pesquisa bibliográfica e de publicações já existentes. As técnicas utilizadas se referem à busca de informações condizentes com o estudo elaborado, a técnica de pesquisa foi aplicada com ênfase em livros, leis e artigos cujos assuntos abordados estabelecem correlação direta com o tema a ser estudado. A documentação dessas obras teve como foco o apoio à técnica da leitura trabalhada, a pesquisa bibliográfica teve o intuito de sustentar o trabalho e consistiu-se em anotações e apontamentos que foram utilizados no decorrer da pesquisa propriamente dita.

A pesquisa descritiva foi elaborada a partir de material já publicado, constituído principalmente de livros, artigos e leis, e material disponibilizado na internet principalmente os disponibilizados pelo SEBRAE em sua biblioteca digital, através do qual foi feita uma abordagem do empreendedorismo e da pequena empresa.

6. CONCLUSÃO

O presente trabalho discorreu sobre a importância do perfil empreendedor de buscar sempre as melhores oportunidades, com aprimoramento de conhecimentos condizentes com a realidade de seu ambiente e tomando decisões pertinentes que serão fatores para o sucesso das



pequenas empresas, de forma a sobrepujar as dificuldades advindas dos ambientes internos e externos onde estas empresas estão inseridas.

O objetivo geral era demonstrar que o empreendedor pode ajudar na diminuição da mortalidade das pequenas empresas. É claro se este se comportar com o que de fato expressa o signo empreendedor. A busca de boas oportunidades, aprimoramento e capacidade administrativa cabem ao empreendedor de visão, que tem consciência da importância de suas atitudes de maneira individual e também abrangível a toda sociedade.

Com referência aos objetivos específicos foram pautadas em fazer uma análise conceito de pequena empresa, as características referentes ao empreendedor, sua contribuição para o desenvolvimento de novos negócios e as dificuldades inerentes ao empreendedor e a pequena empresa em nosso cenário econômico. Foi focado em atribuir parte dos insucessos das pequenas empresas em suas empreitadas econômicas a falta de perfil empreendedor condizente com a realidade atual do ambiente onde estas empresas operam.

A falta de atendimento as características do perfil do empreendedor de sucesso por parte dos pequenos empresários não os eximem das responsabilidades quanto ao direcionamento de seus negócios, existem muitos bons empreendedores que podem ser tomados como exemplo, técnicas administrativas que podem ser aprendidas, sendo assim com capacidade e vontade o empreendedor consegue suprir suas carências gerenciais.

É fato evidente que na conjuntura econômica atual, o empreendedor que espera obter sucesso em sua empreitada não pode esperar as coisas acontecerem para depois agir, ele é a base da pequena empresa, por esse motivo não deve ser omissos em buscar conhecimentos, técnicas condizentes com os modelos de pequenas empresas de sucesso.

O empreendedor tem que conseguir analisar, mensurar e interpretar as informações para melhor tomada de decisão. É fixando em atender o perfil de empreendedor de sucesso que o pequeno empresário irá auxiliar a pequena empresa no desenvolvimento das estratégias de futuras decisões, com informações mais claras, precisas e úteis sobre a atual realidade da empresa, que, se bem interpretadas, facilitam o planejamento e controle, e permite um bom gerenciamento.

Muitos são os motivos para as altas taxas de mortalidade das pequenas empresas, mas pesquisas demonstram que o principal motivo das dissoluções é principalmente pela falta de fatores relacionados com a gestão da empresa. É implícito que o empreendedorismo contribui significativamente para a sobrevivência das pequenas empresas, compreender sua relevância, das pequenas empresas e buscar mecanismos que possibilitem a manutenção duradoura da atividade das pequenas empresas é de suma importância.

Desta forma, o presente trabalho conclui que a empreendedor é de grande importância para a diminuição da mortalidade das pequenas empresas, desde que este se comporte como tal, não se revista somente de coragem para abrir um empreendimento, mas o faça com conhecimento de seu potencial, das necessidades de qualificações e aprimoramento, conhecimento de suas limitações, que assuma riscos, que seja inovador e assim faça sua pequena empresa prosperar.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Lei Complementar nº 123, 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto das micro e pequenas empresas de pequeno porte. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/civil_03/leis/LCP/Lcp123.htm. Acesso em 02/05/2012.

BRASIL. Lei Complementar nº 139, 10 de novembro de 2011. Alteram dispositivos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp139.htm. Acesso em 02/05/2012.



- BERNARD, LUIZ ANTONIO.** Manual de Empreendedorismo e Gestão. São Paulo: Atlas, 2009.
- BIRLEY, SUE. MUZIKA, DANIEL F.** Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Pearson Makron Books, 2001.
- CABIDO, ANDERSON COSTA.** Empresariamento x Empreendedorism. Disponível em: [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/98B5BF78E05603AB03256EC20071A780/\\$File/NT00072282.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/98B5BF78E05603AB03256EC20071A780/$File/NT00072282.pdf). Acesso em 02/05/2012.
- CREPALDI, SILVIO APARECIDO.** Contabilidade Gerencial – Teoria e Prática. São Paulo: Atlas, 2008.
- CHIAVENATO, IDALBERTO.** Administração: Teoria, processo e prática. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- DOLABELA, FERNANDO.** O segredo de Luísa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.
- DORNELAS, JOSÉ CARLOS ASSIS.** Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- FRANCO, DÉCIO HENRIQUE. RODRIGUES, EDNA DE ALMEIDA. CAZELA, Moises Miguel.** Tecnologias e Ferramentas de Gestão. São Paulo: Alínea, 2012.
- HISRICH, ROBERT D. PETERS, MICHAEL P. SHEPHERD, DEAN A.** Empreendedorismo. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- INSTITUTO EUVALDO LODI.** Empreendedorismo, ciência, técnica e arte. Brasília: CNI. IEL Nacional, 2000.
- LONGENECKER, JUSTIN G. W. MOORE, CARLOS. PETTY, J. WILLIAN. E. PALICH, LESLIE.** Administração de Pequenas Empresas. São Paulo: Thomson Larnig, 2007.
- MARION, JOSÉ CARLOS.** Contabilidade Empresarial, 15ª ed. São Paulo: Atlas, 2009
- SÉRGIO, GABRIEL.** A influência da micro e pequena empresa no desenvolvimento econômico do Brasil. Disponível em: www.bibliotecasebrae.com.br. São Paulo, Biblioteca SEBRAE, 2008.
- SEBRAE.** Em ESTUDOS e pesquisa. Micro e pequenas empresas e seus micro e pequenos empresários. Paraíba, 2007.
- SEBRAE.** Em ESTUDOS e pesquisa. Gestão de micro e pequenas empresas. Disponível em: www.bibliotecasebrae.com.br. Rio de Janeiro, 2007.
- SEBRAE.** Em ESTUDOS e pesquisa. Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil 2011. Disponível em: <http://www.biblioteca.sebrae.com.br>. Acesso em 02/05/2012.
- SEVERINO, ANTONIO JOAQUIM.** Metodologia do trabalho científico. 22. Ed. rev. e ampl. São Paulo: Cortez, 2002.
- SCHERMA, MARCIO AUGUSTO.** Empreendedorismo e crescimento econômico. Disponível em: [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/CEE29D3A9DF7F23C83257951004053A4/\\$File/NT00046716.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/CEE29D3A9DF7F23C83257951004053A4/$File/NT00046716.pdf). Acesso em 02/05/2012.