

CENTRO PAULA SOUZA

FACULDADE DE TECNOLOGIA DE AMERICANA
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

Igor Augusto Gonçalves Freire da Silva

Reações das micro e pequenas empresas no novo quadro econômico do Brasil

O Novo Desenvolvimentismo

Americana - SP

2014

CENTRO PAULA SOUZA

FACULDADE DE TECNOLOGIA DE AMERICANA
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

Igor Augusto Gonçalves Freire da Silva

Reações das micro e pequenas empresas no novo quadro econômico do Brasil
O Novo Desenvolvimentismo

Trabalho de conclusão de curso, desenvolvido em cumprimento à exigência curricular do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial – 6º semestre da Fatec-Americana, sob orientação do Prof. Dr. Carlos Henrique Menezes Garcia. Área: Gestão de micro e pequenas empresas.

Americana - SP
2014

FICHA CATALOGRÁFICA

S58r

Silva, Igor Augusto Gonçalves Freire da
Reações das micro e pequenas empresas no
novo quadro econômico do Brasil: o novo
desenvolvimentismo. / Igor Augusto Gonçalves Freire da
Silva. – Americana: 2014.
52f.

Monografia (Graduação em Tecnologia em
Gestão Empresarial). - - Faculdade de Tecnologia de
Americana – Centro Estadual de Educação Tecnológica
Paula Souza.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Henrique Menezes
Garcia

1. Desenvolvimento econômico - Brasil I. Garcia,
Carlos Henrique Menezes II. Centro Estadual de
Educação Tecnológica Paula Souza – Faculdade de
Tecnologia de Americana.

CDU: 332=81

Igor Augusto Gonçalves Freire da Silva

Reações das micro e pequenas empresas no novo quadro econômico do Brasil
O Novo Desenvolvimentismo

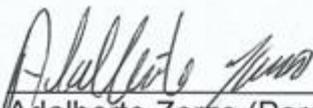
Trabalho de conclusão de curso, desenvolvido em cumprimento à exigência curricular do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial – 6º semestre da Fatec-Americana, sob orientação do Prof Dr. Carlos Henrique Menezes Garcia. Área: Gestão de micro e pequenas empresas.

Americana, 04 de novembro de 2014.

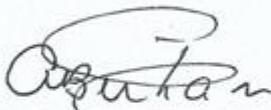
Banca Examinadora:



Carlos Henrique Menezes Garcia (Orientador)
Doutorado
Faculdade de Tecnologia de Americana - FATEC



Adalberto Zorzo (Parecerista)
Especialista
Faculdade de Tecnologia de Americana - FATEC



Amarildo Bertassi (Parecerista)
Mestre
Faculdade de Tecnologia de Americana - FATEC

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por ter me dado forças e ter me capacitado para conseguir chegar até aqui.

A minha família que sempre me deu apoio e estiveram de prontidão para me ajudar sempre que precisei.

Aos meus amigos e colegas que conheci ao longo do curso, que me motivaram e me ajudaram.

Aos professores da FATEC/AM que me ensinaram e me deram suporte em todas as minhas dúvidas e em especial ao meu orientador Prof. Dr. Carlos Henrique que me socorreu em todos momentos que necessitei, sempre disposto em me ajudar quando o procurava.

RESUMO

Este trabalho tem como finalidade relatar fatores econômicos que influenciam as micro e pequenas empresas, fatores esses que interferem no sucesso ou insucesso delas. Tendo como destaque os auxílios do Estado para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas relacionados ao quanto o gestor ou administrador compreende desses fatores. Para isso o trabalho se desenvolveu através de entrevistas com gestores de empresas e investigações participativas onde ponderou-se dois fatores importantes no desenvolvimento das empresas, sendo eles, Estado e o próprio gestor. Tendo em vista a trajetória recente de crescimento e desenvolvimento econômico no Brasil, o objetivo geral da pesquisa consiste em analisar a capacidade que as micro e pequenas empresas tiveram para absorver as políticas econômicas e traduzi-las em melhorias nos resultados econômicos/financeiros obtidos dos processos gerenciais.

Palavras-chave: Estado; Simples Nacional; MPEs; Gestão empresarial; Novo Desenvolvimentismo; BNDES; Capital financeiro.

ABSTRACT

The purpose of this monograph is to report economic factors that influence both micro and small enterprises and how these factors may affect their success or unsuccessfulness. We have highlighted the State aids for the development of micro and small enterprises in relation to how much knowledge managers or administrators possess concerning these factors. In order to achieve this objective, our work was developed through interviews with company managers as well as participatory investigations considering two important factors in the development of enterprises, namely, the State and the manager himself. . Given the recent trajectory of economic growth and development in Brazil, the overall goal of this research is to analyse the ability that micro and small enterprises have had to absorb the new economic policies and translate them into improvements in the economic/financial results obtained from management processes.

Keywords: State; National simple; MPEs; Business management; New Developmentalism; BNDES; Financial capital.

LISTA DE QUADRO

Quadro 1- Principais benefícios da Lei Geral.....	15
Quadro 2- Tributos e contribuições do Simples Nacional	17
Quadro 3- Programas especiais de crédito - financiamento à indústria, comércio e serviços (valores em R\$ milhões)	20
Quadro 4- BNDES: participação nos desembolsos à indústria, comércio e serviços, por porte de empresa.....	21
Quadro 5- Classificação dos estabelecimentos.....	25
Quadro 6- As causas mais comuns de falhas no negócio.....	27

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1 FATORES ECONÔMICOS	14
1.1 Novo desenvolvimentismo	14
1.2 Políticas estatais com ênfase no mercado	15
1.2.1 Simples nacional	16
1.3 Programas e fundos governamentais.....	18
2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPES)	24
2.1 A relevância das micro e pequenas empresas.....	24
2.2 Gestão das MPES	27
3 ANÁLISE GERAL E INVESTIGAÇÃO EMPIRICA	30
3.1 Metodologia.....	32
3.2 Objeto de pesquisa	34
3.2.1 Fábrica e comércio de colchão	34
3.2.2 Empresa de máquinas para reciclagem	37
3.3 Análise Geral.....	38
3.4 Obtenção dos dados da pesquisa participante	40
3.4.1 Ônus do Estado	41
3.4.2 Ônus da gestão empresarial	45
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	48
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51

INTRODUÇÃO

Muito diferente do que se vê hoje na economia brasileira, há muitos anos atrás o país ainda estava rumando a essa nova estratégia de crescimento econômico. Entre muitos erros e acertos, foram se trilhando o que hoje possa estar o mais próximo de uma sinergia entre Estado e mercado.

Iniciou-se entre os anos de 1930 e 1970 onde o Brasil priorizou essencialmente a proteção à indústria nacional nascente e a promoção de poupança forçada por meio do Estado. Tendo como objetivo de política o de promover o desenvolvimento econômico utilizando o próprio Estado como instrumento principal para tais feitos.

O mercado sempre fora a base para as teorias das economias emergentes, porém com essa nova estratégia de desenvolvimento, renovou-se tal conceito para a atribuição ao Estado e suas instituições a responsabilidade maior na coordenação da economia, onde fortalecido teria mais poder para investir nas empresas nacionais, criando maior competitividade no mercado, forçando então a inovação por parte dos empresários. Tal estratégia recebeu por renomados economistas o nome de “desenvolvimentismo”.

Porém, na década de 1980 essa estratégia desenvolvimentista foi substituída por uma estratégia ideológica de países ricos, que se aproveitando da grande crise da dívida externa conseguiram fortalecer a ideologia conservadora e neoliberal a transformando em uma hegemonia, o que ficou conhecido como consenso de Washington ou como grandes economistas a chamam: “ortodoxia convencional”.

De forma resumida, a ortodoxia convencional quebrou a sinergia entre Estado e mercado, crendo apenas, seguindo conceitos de grandes economistas como Adam Smith, que o mercado em livre circulação promoveria o desenvolvimento econômico. O que então parecia ser uma grande evolução ao país e a toda a América Latina, tornou-se um fracasso, reduzindo, em comparação a renda na era desenvolvimentista brasileira, quatro vezes menos a renda *per capita*.

Erros nem sempre são ruins, às vezes é necessário errar para que possa aperfeiçoar aquilo que um dia foi uma ideia brilhante, sendo essa ideia o desenvolvimentismo, que outrora pecava em ser protecionista, se renovava então, no início do século XXI. Entre tantas tentativas, tornou-se uma estratégia nacional de desenvolvimento, diferente do desenvolvimentismo, esta nova estratégia aprendeu

com sua história, consertou seus erros, renovou seu conceito e agora está mais próxima de ter uma boa sinergia entre o Estado e mercado, ganhando o nome de “novo desenvolvimentismo”.

O novo desenvolvimentismo parte da premissa que o Estado deve ser ativo mantendo consecutivamente o mercado forte, tendo se iniciado por volta do ano de 2000, onde o país estava próximo às eleições presidenciais. Ao longo dessa última década analisou-se a atuação governamental que foi caracterizada pela baixa inflação, redução do desemprego e registro de constantes recordes da balança comercial, o Estado incentivou as exportações com diversificação dos investimentos feitos pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e o microcrédito, como também o rápido crescimento do salário mínimo, o qual reforçou a circulação da moeda no mercado, ajudando as empresas e os consumidores. Houve também a produção recorde da indústria automobilística e o fortalecimento da Petrobrás que, culminou no renascimento da indústria naval brasileira.

Nesses últimos dez anos, o Brasil mudou totalmente seu cenário econômico, onde outrora havia depreciação do real gerando aumento da inflação, ao longo dos anos foram sendo controlada, como também a dívida líquida do setor público que sofria aumentos, as finanças públicas que estavam se deteriorando, a redução da entrada líquida de capitais externos, entre outras decadências, foram sendo gradativamente controladas, obtendo por fim acúmulos de volumes consideráveis de reservas internacionais, controle inflacionário, queda da dívida líquida do setor público em relação ao PIB, ou seja, um grande crescimento da economia brasileira, gerando um volume expressivo de empregos, aumento do salário mínimo, capacitação de milhões de pessoas no mercado de trabalho, resultando então no consumo de massa da sociedade junto com a expansão do mercado interno, autonomia na condução da política econômica e estabilidade na macroeconomia.

Constata-se, portanto a superação brasileira após a entrada do novo desenvolvimentismo, que deixando o Estado no controle, melhorou a economia utilizando as indústrias e o comércio como uma das principais forças motora.

Mas, devido à dinâmica do Estado, às empresas sofrem constantes alterações, periodicamente são submetidas às novas legislações, sindicâncias, desonerações, como também a corrida pela inovação por força da competitividade, o qual é uma das bases estratégicas desenvolvimentista.

Devido a esse patamar instável do mercado, vê-se necessário certa flexibilização das indústrias e comércios. As grandes e médias empresas possuem um aporte estrutural alto para se adaptar ao novo, ou a qualquer sujeição governamental, sendo o Estado ainda apto a se inclinar para ajudá-las por possuírem alto volume financeiro, empregatício e produtivo. As ajudam através de programas de incentivo ao investimento e inovação, abertura de empréstimos altos e financiamentos prolongados, facilitando áreas para suas instalações, entre diversos outros auxílios.

Não se queixando do Estado, tais incentivos são justificáveis pela produtividade dessas empresas, trazendo capital ao mercado, empregando mais pessoas, exportando seus produtos, enfim contribuindo com o país para o desenvolvimento econômico.

Porém, de acordo com SEBRAE e DIEESE (2012), levando em consideração a quantidade de empresas de grande e médio porte, vê-se que representam apenas 1% do total de estabelecimentos no país. Enquanto os 99% restantes são das pequenas e micro empresas, que singularmente não representam grandes ativos, são discriminadas por terem baixo capital, possuírem poucos investimentos, dificilmente inovarem em seus produtos ou serviços, comumente possuem máquinas obsoletas (muitas das vezes por terem dificuldades em obter créditos), má administração e dificuldades de oferta dos seus produtos em novos mercados. Mas ao analisar a sua totalidade no Brasil, têm-se dados exorbitantes que ultrapassam as médias e grandes empresas (MGE). No quesito de emprego as micro e pequenas empresas (MPE) superam com 51,6%, ou seja, elas empregam 15.567.885 pessoas no país, levando em consideração somente os empregos e empresas formais. Além disso, entre o ano de 2000 à 2011 geraram mais de 7 milhões de empregos e contribuíram grandemente para a distribuição de renda nacional.

Postulado os argumentos que as MPEs contribuem grandemente para o desenvolvimento brasileiro, qual motivo justifica a sua alta taxa de falência? Mesmo o Estado dando incentivos a elas, muitas não conseguem se desenvolver, as quais precisam de auxílio. Levantando tal questão, o que dificulta as MPEs em utilizarem apoios governamentais ou ajuda financeira?

Questionado isso demonstra-se de fato, a implicação da não prosperidade dessas empresas ou até da sua própria ruína, não é à toa que dados comprovam a alta taxa de falência de MPEs em até 5 anos de existência, sendo provado ainda

que uma grande parcela das falências ou dificuldades na administração é a falta de capacitação gestora em variáveis de políticas econômicas.

Mesmo o Estado oferecendo desonerações tributárias, ajudas fiscais, auxílios aos investimentos, as MPEs em sua maioria não conseguem usufruir totalmente desses auxílios, muitas vezes tais passando despercebidos, por falta de conhecimento ou por negligência, outras vezes porque muitas dessas ajudas governamentais não se enquadram na realidade das MPEs, como por exemplo, a enorme quantidade de empresas informais existentes e empregados informais, como também a dificuldade delas obter créditos financeiros mesmo com a facilitação do Estado.

Partindo da premissa que os gestores de MPEs não dão prioridades em estudos e análises deste macro ambiente em questão, considerar-se-á, portanto, que a pesquisa de campo e a pesquisa participativa desta monografia trarão subsídios que entoarão e darão mais afinidade aos gestores. Podendo contribuir por fim no desenvolvimento das MPEs e sendo elas hegemônicas em empresas do Brasil suscitará no desenvolvimento econômico e na competitividade internacional.

O fato do Brasil ter avançado em riquezas ao longo dos anos, mostra a eficiência que a economia brasileira está tendo para tornar isso possível. Utilizando de métodos não tradicionais, porém inovador e competente traz à tona o tema desta monografia, onde inicialmente será abordado sobre a nova estratégia de desenvolvimento e suas políticas aplicadas ao mercado, levantando o quanto esse cenário econômico está influenciando-as de forma que abala até os gestores das micro e pequenas empresas através do Simples Nacional. Logo depois, a monografia terá maior consistência através do estudo de caso, finalizando então, em sua conclusão e as referências utilizadas.

No mais adverte-se ao leitor para que sua atenção seja concentrada na leitura, que exporá de modo gradativo profundidade no assunto, utilizando fácil compreensão na abordagem de dados, como também deixando de forma mais sucinta temas empregados como economia, financiamento, empreendimento, desonerações, entre outros.

1 FATORES ECONÔMICOS

A princípio o pesquisador se preocupou em fazer com que o leitor compreenda o cenário econômico atual do Brasil que as empresas estão inseridas, explicando deste modo a estratégia econômica aplicada atualmente e logo após relatando as políticas implantadas no mercado para as empresas e conseqüentemente descrevendo os programas que trazem benefícios especificamente às MPEs e comparando-os com o que auxiliam as MGEs. Por fim confrontará tais políticas brasileiras de benefícios as micro e pequenas empresas com outras de países também emergentes.

1.1 Novo desenvolvimentismo

Segundo Bresser-Pereira (2006, p.12), o novo desenvolvimentismo pode ser entendido como “[...] um conjunto de propostas de reformas institucionais e de políticas econômicas, por meio das quais as nações de desenvolvimento médio buscam, no início do século XXI, alcançar os países desenvolvidos”.

Partindo da premissa a qual já foi tratada na introdução da monografia, de que o novo desenvolvimentismo não é uma teoria, mas sim uma estratégia nacional de desenvolvimento, logo subentende-se que, fora algo criado por necessidade imediata da época, estimando mudança do Estado decadente para o qual o país estava rumando. Conclui-se, como Sicsú et. al. (2007) fizeram que o novo desenvolvimentismo é constituído da regulação da economia através do Estado, utilizando de um mercado forte e um sistema financeiro ativo e eficiente, dando ênfase aos estímulos à atividade produtiva e não à especulação. Para isso, o Estado deve ser forte no que se refere ao plano político, regulatório, administrativo e financeiro, promovendo, como citado pelos próprios autores (2007, p. 515):

[...] políticas voltadas ao progresso técnico e a introdução de novas técnicas de produção, o desenvolvimento de mecanismos nacionais de financiamento do investimento, políticas econômicas redutoras de incertezas inerentes ao mundo financeiramente globalizado e o desenvolvimento de instituições específicas adequadas ao desenvolvimento.

Moraes e Saad-Filho (2011, p. 525) concluem como Estado forte:

[...] aquele capaz de regular o mercado de modo a garantir uma estabilidade macroeconômica mais abrangente que a estabilidade monetária, e que, ao mesmo tempo, fortaleça esse mercado como principal produtor de riqueza.

Ademais nessa visão exposta é necessário como pré-condição um processo de desenvolvimento com equidade social, semelhante ao que cita Bresser-Pereira (2006) em seu artigo.

Como último destaque as políticas do novo desenvolvimentismo, Sicsú et. al. (2005 apud Moraes; Saad-Filho, 2011), comparam o vínculo entre Estado forte para regular o mercado com algo recíproco ao mercado forte para abrigar empresas grandes e pequenas, mantidas entre elas e externamente o acesso à concorrência, assegurando a equidade de oportunidades aos produtores e consumidores. Tal responsabilidade vê-se claramente por competência do Estado, pois o mercado em si, sendo individualista, não garante equivalência competitiva entre as grandes, médias, pequenas e micro empresas.

1.2 Políticas estatais com ênfase no mercado

Para equivaler a competitividade entre os extremos de empresas o Brasil no ano de 2006 se dispôs a beneficiar as MPEs através de um Estatuto Nacional instituído pela Lei Complementar nº. 123, de 14 de dezembro de 2006, onde fora criada a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, cujo Estado delegou à responsabilidade a dois órgãos criados especificamente para atuar na implantação e execução desta lei, são eles o Comitê Gestor de Tributação, o qual trata de toda a área tributária e de suas respectivas regulamentações no âmbito do regime “Simples Nacional”, e o segundo órgão que é o Fórum Permanente das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), sendo este responsável pelos demais aspectos da Lei, carecendo para isso orientar, assessorar, acompanhar e avaliar a coordenação da política em questão, focando no desenvolvimento das MPEs. (SEBRAE, 2007).

Destacam-se abaixo os principais benefícios trazidos pela Lei Geral:

Quadro 1- Principais benefícios da Lei Geral

Desoneração tributária das receitas de exportação e substituição tributária
Dispensa do cumprimento de certas obrigações trabalhistas e previdenciárias
Simplificação do processo de abertura, alteração e encerramento das MPEs
Facilitação do acesso ao crédito e ao mercado
Preferências nas compras públicas
Estímulo à inovação tecnológica
Incentivo ao associativismo na formação de consórcios para a fomentação de negócios
Regulamentação da figura do pequeno empresário, criando condições para sua formalização
Parcelamento de dívidas tributárias para adesão ao Simples Nacional
Regime unificado de apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, inclusive com simplificação das obrigações fiscais acessórias. (Simples Nacional)

Fonte: SEBRAE (2007), p.5

Elaboração: própria do autor.

1.2.1 Simples nacional

Como visto no último tópico da Lei Geral no capítulo anterior, as MPEs convivem com a Lei do Simples (Brasil. Lei nº. 9.317, 1996), que cede benefícios tributários; juntamente com a Lei nº. 9.841 (Brasil, 1999), denominada “Lei Geral”, que beneficia as MPEs, mormente nas áreas trabalhista, previdenciária, creditícia, mercadológica, etc.

O Simples Nacional passou a vigorar somente em 1º de julho de 2007, porém teve várias alterações ao longo dos anos sendo a última feita em 2012, (Brasil. Lei Complementar 139/2011).

Segundo Sader (2013), o que levou à criação de tal regime foi a necessidade do governo em criar medidas institucionais para a aceleração do crescimento no âmbito das empresas e na infraestrutura. Com isso, entre 2006 e 2008, as ações adotadas por ele foram o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) e a política de valorização do salário mínimo.

Através do PAC, o Estado apoiou a formação de capital do setor privado e aumentou seu investimento em infraestrutura. Além desses investimentos, o PAC criou várias desonerações tributárias como o incentivo ao investimento do setor privado e o desenvolvimento do mercado de consumo de massa.

Tendo em vista a proporção de MPEs existentes no país, de acordo com uma pesquisa do SEBRAE, Pereira e Sousa (2013) destaca que, dentre o total de empresas em 2007, cerca de 98,9% delas eram MPEs, isso fez com que o Simples Nacional se tornasse uma das principais desonerações do PAC, que segundo Sader (2013, p. 78):

[...] foi a criação do regime tributário especial para a micro e pequenas empresas, o Simples Nacional, que consistiu na combinação de tributos federais, estaduais e municipais numa alíquota única sobre o faturamento. O Simples Nacional representou uma simplificação e desoneração tributária para pequenos negócios, que respondem pela maior parte dos empregos da economia brasileira. Assim, além de racionalizar e reduzir a tributação, o Simples Nacional estimulou a formalização de micro e pequenas empresas, aumentando a formalização do mercado brasileiro.

Porém há ainda entre milhares de MPEs uma grande proporção que se encontram informais perante o Estado, por muitas vezes para fugir dos tributos que devem ser recolhidos, por falta de infraestrutura aos requisitos do mercado ou por possuírem trabalhos indevidos.

De forma simplificada, como se pode observar no quadro abaixo, o Simples é uma forma de arrecadação unificada dos seguintes tributos e contribuições.

Quadro 2- Tributos e contribuições do Simples Nacional

Tributos de Competência Federal
• Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica – IRPJ
• Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI
• Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL
• Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS
• Contribuição para o PIS
• Contribuição para a Seguridade Social - INSS, a cargo da pessoa jurídica - CPP
Tributo da Competência Estadual
• ICMS
Tributo da Competência Municipal
• ISS

Fonte: Sebrae (2011).

Elaboração: própria do autor

Sader (2013) cita que as medidas tributárias do governo incluíam outra desoneração, a da folha de pagamento, o que torna as empresas mais competitivas perante o mercado externo. Não só essa desoneração, como também todas as outras contribuíram para o aumento da competitividade na exportação e no próprio mercado interno.

A competição por fatias maiores de mercado devido à concorrência crescente decorrente dos benefícios e incentivos do Estado, segundo Sicsú et. al. (2007), faz-se necessária, pois a busca de lucratividade demanda das empresas maior esforço pela inovação, criando assim, mais dinamismo no capitalismo. Contudo, a fim de uma competição que não haja a extinção das micro e pequenas empresas pelas médias e grandes, possuidoras de mais recursos para inovar, Mollo e Fonseca (2013) afirmam que é necessário o equilíbrio entre Estado e mercado forte para que a concorrência não leve à concentração ou monopólio, sendo o Estado atuante também para enfrentar as vulnerabilidades externas. Para isso, Bresser e Pereira (2007), postulam que se deve fortalecer o estado fiscal, através de mais presença da administração e das políticas públicas, aumentando a taxa de investimento e incentivando o mercado de exportações, ao dar às empresas nacionais melhorias de competição no mercado externo.

Segundo dados da Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX) relatados por Kotesky (2004), em 2001, as MPEs correspondiam a 64% das firmas

exportadoras brasileiras. Ao negociarem cerca de US\$8 bilhões em exportações, tais vendas representaram 12% das mercadorias nacionais exportadas. É importante frisar que esses valores são anteriores a implementação dos incentivos e desonerações endereçados à MPEs. Atualmente, a exportação pelas pequenas empresas cresce em média 4,9% ao ano e as micro empresas com um ritmo um pouco menor segue atrás com 4,0% ao ano, enquanto as grandes empresas com um ritmo mais acelerado crescem 11,7% ao ano, dados hodiernos obtidos pelo SEBRAE e Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX), (2014).

Através de tantos incentivos e benefícios o Estado fortalece o mercado no âmbito das MPEs, tais benefícios somente expostos de forma sucinta, sendo unicamente de maior ênfase os benefícios do regime do Simples Nacional e a facilitação de acesso ao crédito e o que será mais bem explanado no capítulo 3 desta monografia. Porém, nos próximos capítulos se provará que há insuficiência no auxílio do Estado para as MPEs, pois há uma enorme falta de investimentos nesse nicho, como também mais reforço para dar fatias do mercado a elas, uma vez que estão expostas à competição independentemente do tamanho da empresa, considerando que a capacidade de competição das grandes e médias empresas são relativamente muito maiores, tanto em pesquisa e desenvolvimento que gera inovação, como também em custos, preço de venda, capacidade produtiva entre outras.

Concordando e concluindo tal fato Mollo e Fonseca (2013, pg. 17) cita que:

[...] só esse papel ativo do Estado, dentro da estratégia desenvolvimentista, evita ou reduz a tendência à concentração de capital que o sucesso da própria concorrência de mercado gera, e procura assegurar resultados mais equitativos nas economias de mercado.

O Estado ativo trouxe maiores oportunidades para o crescimento de pequenos e micro empreendimentos e os valorizou ainda mais ao que era anteriormente, porém não está cumprindo plenamente com o que foi designado a ser feito, tampouco dando a devida importância ao processo de inovação das MPEs, uma vez que, estão expostas a competitividade independente do seu porte.

1.3 Programas e fundos governamentais

Através da Lei Geral e a economia ativa no mercado, a facilitação de recursos financeiros fica iminente, pois é uma das maiores necessidades das empresas para investimentos. Morais (2008, p. 393) relata que o Brasil possui dois segmentos no

mercado de crédito, os quais: “[...] apresentam diferentes especificidades segundo a origem dos recursos e as condições aplicadas nos empréstimos e nos financiamentos: o crédito livre e os recursos direcionados.”

- Crédito livre: O banco prestador determina todas as variantes aplicadas aos empréstimos, tendo flexibilidade em negociar alguns fatores que variam no preço, tempo estabelecido ou valor máximo permitido.
- Crédito direcionado: as instituições governamentais promovem fundos e programas de crédito que já deixam estabelecido as variantes para o empréstimo, ou seja pré estabelecem taxas de juros, segmentos de mercado que fornecem crédito e o porte do estabelecimento que atendem.

Se fará para análise deste trabalho apenas o uso dos créditos direcionados, pois sendo estes disponibilizados pelo governo e os que “[...] representam as únicas fontes de recursos no sistema de crédito brasileiro para financiamentos de investimentos de médio e de longo prazos nas empresas” Moraes (2008, p. 394). Possuindo também disponibilidade de empréstimo a longo prazo (de 1 a no máximo 5 anos, a depender do tipo de empresa e o agente operador) para capital de giro, sendo tais prazos inexistentes no crédito livre, BNDES (2014).

Ao que condiz a facilitação de acesso ao crédito direcionado, Moraes (2008) relata que há alguns programas e fundos os quais proporcionam investimentos as pequenas e micro empresas, como se mostra a seguir:

- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES): concede recursos para investimentos às MPEs.
- Fundos Constitucionais de Financiamento do Centro-Oeste (FCO), do Norte (FNO) e do Nordeste (FNE): os quais fornecem crédito às três regiões ressaltadas em seus nomes para empresas de qualquer porte, porém dando prioridade às MPEs.
- Programa de Financiamento às Exportações (Proex): concede crédito as MPEs para o uso em exportações.
- Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger): fornece crédito às MPEs formais e informais, principalmente aquelas com dificuldades em obter crédito em outras instituições através de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

- Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP): também através de recursos do FAT, financia projetos de pesquisa para grandes e médias empresas e para MPEs, através do Programa Juro Zero, às financiam em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I).

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2009 apud Machado et. al; 2011), aponta uma grande demanda das MPEs por financiamento, porém submetidas ao mercado creditício, que por sua vez possuem altas taxas de juros e uma forte burocracia (incluindo as exigências e tempo até a concessão) acabam dificultando vastamente o acesso ao crédito e assim contribuindo até na elevada taxa de mortalidade das MPEs. Tasic (2005 apud Machado et. al; 2011, p. 10 e 11), concorda afirmando que:

O prazo médio de vendas a prazo é parecido com o prazo médio dos gastos das empresas, dos quais o primeiro é ligeiramente inferior na maioria dos casos. Essa diferença permite que as empresas usem as receitas próprias como alternativa de financiamento dos investimentos e de gastos correntes. Assim, caso haja um descuido ou imprevisto - como aumento na inadimplência dos clientes - na administração do fluxo de caixa das empresas que usam essa alternativa de financiamento, sua sobrevivência pode ficar ameaçada. Essas firmas podem não conseguir mais financiar suas operações, podem se tornar inadimplentes ou ter de recorrer a empréstimos de curto prazo, geralmente mais caros.

Empréstimo de curto prazo normalmente concedido por cheques especiais os quais possuem taxas de juros exorbitantes, muito acima da média de qualquer outra linha de empréstimo. Porém como é pré concedido a disposição do usuário no momento em que desejar utilizar sem nenhuma burocracia, fica sendo o mais usado a empréstimo de curto prazo (casos emergenciais), questão melhor explanada no segundo capítulo.

Morais (2008, p.397) comprova que entre programas e instituições especiais de crédito, o BNDES é o mais utilizado com 81,85% de uso do total exposto na tabela a seguir:

Quadro 3- Programas especiais de crédito - financiamento à indústria, comércio e serviços (valores em R\$ milhões)

Programa	2006
BNDES	49.478
Proger Urbano	7.624
Fundos Constitucionais de Financiamento	3.348
TOTAL	60.450

Fonte: BNDES, Ministério do Trabalho e Emprego (2007), Ministério da Integração Nacional (2007).

Elaboração: própria do autor

O mesmo autor ainda relata a queda do uso de crédito direcionado comparando o uso das modalidades entre os anos de 2003 e 2007, o qual em 2003 o saldo de empréstimos direcionados realizados chegava à 49,1% do total dos recursos e em 2007 chegava a 40,1% somente, consecutivamente aumentando o uso de créditos livres entres esses dois anos em 9%.

Esmiuçando a soberania do uso do BNDES, constata-se a minoridade que possui as MPES em seu uso através da seguinte tabela:

Quadro 4- BNDES: participação nos desembolsos à indústria, comércio e serviços, por porte de empresa

Porte	Participação (%) 2007
Micro	4,5
Pequena	5,6
MPE	10,1
Média	9,8
Grande	80,1
Total	100,0

Fonte: Moraes (2008), BNDES.

Elaboração: própria do autor

Relembrando dados expostos na introdução, 99% das empresas brasileiras são micro e pequenas empresas e apenas 1% são empresas de médio e grande porte, contudo a análise do quadro 4 comprova a mísera quantidade de MPEs que utilizam o apoio do BNDES como fonte de crédito, com apenas 10,1% do total participado no programa em 2007, equivalente a 6.061 milhões de reais. Dados que trazem à tona a realidade das empresas, deixando evidente que a maior parte dos recursos disponibilizados pelo governo são usufruídos pelas MGEs, deixando as MPEs que já são menos competitivas ainda menos atrativas ao mercado, menos inovadoras e com menos disponibilidade de recursos para investimentos.

Em comparação com outros países, o quadro das MPEs na conquista de crédito é vastamente diferente da realidade brasileira. Segundo Puga (2002, p. 7) “A forma como cada país implementa as suas políticas de apoio às MPMEs varia em função dos diferentes enfoques dados aos papéis dessas empresas e em função das condições econômicas enfrentadas.” Como no caso dos Estados Unidos o foco é o quanto essas empresas são relevantes no livre mercado fazendo com que se busque o acesso ao crédito a todas as empresas com projetos rentáveis, na Itália as

MPEs são importantes do ponto de vista de equilibrar a econômica local e regional onde se inserem, para que se diminua a diferença econômica entre as regiões do país, reforçando então as regiões mais carentes com incentivos as empresas para que possam se estabelecer nesses locais. Em Taiwan as MPEs são tratadas como empresas flexíveis a mudanças e competentes a gerar inovações, fazendo com que o país reforce o estímulo de novas tecnologias através de parques científicos e transferências dessas tecnologias às MPEs. (Puga, 2002).

A importância que deram alguns países às MPEs trouxe-lhes outro conceito sobre elas, Villavicencio (1992, tradução nossa) relata em seu artigo que as MPEs não possuem mais um conceito de inacabadas, imperfeitas ou modelo pequeno de empresa, em vários países essas empresas se sobressaíram na capacidade produtiva que obtiveram, como também na adesão a novas tecnologias e conteúdo que exportam, consecutivamente e similarmente ao Brasil se caracterizam pela geração de empregos e flexibilidade organizacional. É assombroso saber que tal estudo fora feito em 1992, quando vê-se que ainda nos tempos atuais o Brasil não se nivelou, não se igualou nem se quer a tais títulos que recebem as MPEs de outros países. No Planejamento Estratégico do Brasil (PEB) para 2022 (Secretária de Assuntos Estratégicos, 2010) tem-se ainda metas a serem conquistadas. Ressaltasse que é meta a ser ainda conquistada até o ano de 2022, a ampliação da capacidade de inovação das empresas e o aumento de MPEs exportadoras. Porém em nenhuma dessas metas se acrescenta a ampliação dessas inovações às MPEs, pois tal meta será induzida pelo aumento de gastos empresariais em PD&I o qual comumente nenhuma MPE possui, o que acarretará portanto no possível descumprimento da meta 5 que como relatada acima, referente ao aumento das exportações das MPEs, não será possível, doravante que ao possuírem menos inovações, menos influência em desenvolvimento de produtos, não terão competitividade no mercado externo que desde 1992, tais mercados já haviam reforçado a importância das MPEs em seus países.

O economista Puga (2002), do BNDES, descreve em seu artigo alguns incentivos financeiros para as MPEs da Espanha, Japão e México, que se destacam pelo grau de eficiência que possuem para atender a real necessidade dessas empresas como também a forma que se adequaram à situação delas.

Na Espanha ele relata sobre um programa de empréstimos participativos, o qual se difere de qualquer outro, pois se concede por intermédio da participação do

capital social da empresa por um período de tempo relacionando ao período de parcelas do empréstimo, “os empréstimos participativos se distinguem também pelo amplo período de carência do principal; pela praticamente não exigência de garantias; e pelo fato de os gastos com juros serem dedutíveis para fins fiscais.” (Puga, 2002, p. 16).

No Japão destaca-se programas de empréstimos concedidos por redes próprias do governo, com taxas de juros literalmente fixas, prazos de amortização de até 20 anos, com um limite moderado, porém sem a necessidade de garantias fiscais ou pessoais, ou seja, uns dos problemas mais agravantes para a conquista do crédito pelas MPEs é extinguido pela isenção de garantias.

O México no objetivo de inserir as MPEs nas cadeias produtivas como fornecedoras de grandes empresas, desenvolveu o banco Nacional Financeira (Nafin) o qual libera créditos através do envolvimento da MPE na cadeia produtiva de uma grande empresa, fazendo com que receba empréstimo através do contrato de fornecimento que faz com MGEs, obtendo crédito para provisão de bens e serviços e estimulando a inserção delas em mercados maiores. “O grande diferencial desse instrumento de apoio está na facilidade e rapidez como o crédito é concedido, sendo os recursos disponibilizados via Internet no mesmo dia da solicitação” (Puga, 2002, p. 31). Tal facilidade extingue o maior dilema sofrido nos casos brasileiros de concessão ao crédito, a burocracia para a liberação e conseqüentemente a longa demora que possui para ser liberado.

No Brasil, a dificuldade das MPEs em captar recursos através do financiamento é proveniente de algumas restrições definidas por Moraes (2008) como:

- A longa demora em aprovações pelos agentes de procedimentos burocráticos das homologações de crédito;
- Extensa documentação referente à regularidade fiscal e trabalhista exigidas pelos órgãos e tributos federais, aumentando custos burocráticos e prolongamento no prazo de aprovação do crédito;

Enfatizou-se somente as dificuldades que mais agravam as MPEs. Entretanto, há ainda muitas outras relatadas pelo autor em seu artigo, sendo esmiuçadas também no capítulo 2 e 3 deste trabalho.

2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPES)

Inicialmente será ressaltado as MPES para que o leitor tome ciência de sua importância e consecutivamente se especificará os gestores que as administram, revelando deste modo os fatores que implicam no insucesso delas por conta da ineficiência administrativa.

2.1 A relevância das micro e pequenas empresas

Primeiramente faz saber algumas siglas comumente utilizadas nesse projeto, sendo elas ME e EPP, onde as unindo surge a sigla MPES, (Ortiz, 2012). Ambas são utilizadas na classificação de empresas optantes pelo Simples (Sistema integrado de pagamentos de impostos e contribuições das microempresas e empresas de pequeno porte), tais siglas possuem os seguintes significados:

- ME: Microempresa;
- EPP: Empresa de pequeno porte;
- MPES: Micro e pequenas empresas.

Para muitos autores, estamos diante de uma nova forma de pequenas e médias empresas, observa-se nas numerosas investigações que representam a inserção dinâmica de MPES nos movimentos de reestruturação econômica: a sua importância na geração de emprego, flexibilidade organizacional e capacidade de adaptação ao mercado, os seus níveis de desenvolvimento tecnológico e até mesmo na sua capacidade de exportar. (Villavicencio, 1992, p. 34, tradução nossa).

Ao se analisar, em qualquer lugar do país, verá que a maior quantidade de empresas ao redor será de porte pequeno ou micro. Se questionado a qualquer trabalhador, uma grande parcela dirá que são empregados por empresas pequenas com no máximo 100 funcionários, tudo isso devido às políticas do Estado, que em seu intuito de benefícios, ajudou-as a se formalizarem e crescerem bastante.

Através dos dados obtidos pelo SEBRAE e DIEESE (2012) atualmente existem mais de 6 milhões de estabelecimentos formais enquadrados como MPES, enquanto antes das concessões da nova política econômica, em 2000, havia em média 4 milhões, contabilizando então 3,7% ao ano de crescimento médio entre 2000 a 2011. No total de empresas nacionais, 99% dos estabelecimentos, 51,6% dos empregos privados formais e quase 40% da massa de salários são oriundos das MPES.

Leonardos (1984 apud Viapina, 2001, p.3) prestigia as MPES afirmando que:

As pequenas empresas desempenham um papel de importância fundamental no crescimento e maturação de uma economia saudável. [...] no processo de desenvolvimento, é expressiva a contribuição que elas prestam ao gerarem oportunidades para o aproveitamento de uma grande parcela de força de trabalho e ao estimularem o desenvolvimento empresarial.

Eminente é, portanto, a grandeza que de fato possuem, provado isso, se fará a seguir uma breve conceituação, como também sua classificação mediante ao mercado e as políticas do Estado.

De acordo com os dados mais atuais do SEBRAE (2011) e SEBRAE e DIEESE (2012) as MPEs são definidas e classificadas pela quantidade que emprega e seu limite de receita bruta como exposto a seguir:

Quadro 5- Classificação dos estabelecimentos

Porte	Indústria	Comércio e Serviço	Limite de Receita Bruta
Microempresa	Até 19 pessoas ocupadas	Até 9 pessoas ocupadas	Até R\$360.000,00
Pequena Empresa	De 20 a 99 pessoas ocupadas	De 10 a 49 pessoas ocupadas	Superior a R\$360.000,00 ou inferior a R\$3.600.000,00

Fonte: SEBRAE e DIEESE.

Elaboração: Própria do autor.

O grau da diversidade que há de atividades econômicas (o que a empresa produz ou presta serviço) das MPEs é vasto, tamanha sua amplitude que torna inviável citá-los aqui, então de modo sucinto, resume-se tais atividades por seus setores, são eles a indústria, construção, comércio e serviço.

Com base nos mesmos autores citados acima e considerando somente as MPEs, em 2011, havia 674 mil indústrias, resultando em 10,7% da fatia do mercado. Na construção obtiveram 284 mil estabelecimentos, o que resulta em 4,5% do total. O comércio possuindo a grande maioria totaliza 51,5% do mercado, contabilizando então 3,2 milhões de MPEs e por fim o setor de serviços com 33,3%, sendo, portanto cerca de 2,1 milhões de MPEs.

De acordo com SEBRAE (2011) nem todas as atividades são permitidas ao Simples Nacional devendo então se verificar por consulta aos anexos VI e o anexo VII da Resolução CGSN nº. 94/2011, os quais informam as atividades permitidas e as não permitidas.

Segundo Morelli (1994 apud Viapina, 2001, p.6) afirma que:

No Brasil, a maioria das micro e pequenas empresas são do tipo "trabalho-intensivas", empregando mão de obra com baixa especialização, atuam nas áreas em que a maioria das médias e grandes empresas não operam, ou

seja, desenvolvem as suas atividades em áreas nas quais a oferta de mão de obra é maior em razão da baixa qualificação. São responsáveis pela absorção da maior parte da mão de obra que chega anualmente ao mercado de trabalho, evitando, assim, a formação de um grande exército de reserva, que pressionaria para baixo os salários dos trabalhadores, gerando, inclusive, instabilidade política, econômica e social.

O resultado de tais empecilhos é o que Levistky (1996 apud Rovere, 2001, p.2), esclareceu em seu artigo:

Estudos recentes sobre o desempenho competitivo das MPEs indicam que existem limitações a este desempenho que são comuns às empresas de países desenvolvidos e em desenvolvimento, tais como máquinas obsoletas, administração inadequada e dificuldades de comercialização de seus produtos em novos mercados.

Ressalta-se que mesmo o artigo sendo de pesquisas de 1996, tais problemas se agravam até os dias atuais, afirmação provada na investigação feita no capítulo 3.

Salerno e Kubota (2008, p.21) confirmam através de dados do IPEA.

[...] as empresas que inovam têm 16% de chance a mais de serem exportadoras, e há fortíssima correlação entre inovação tecnológica e diferenciação de produto (ou seja, a inovação tecnológica é uma fonte fundamental de diferenciação, de obtenção de renda diferencial pelas empresas). As empresas que inovam e diferenciam produtos crescem mais, as empresas brasileiras internacionalizadas que utilizam suas unidades no exterior como fonte de informação para a inovação também apresentam desempenho superior, crescendo mais no Brasil.

Em contrapartida, enquanto as MGEs têm vantagens em inovação, as MPEs possuem maior flexibilidade e adaptabilidade a mudanças no mercado, pois abrangem atividades diversas de estruturas flexíveis, ficam propensas a operar em áreas com alta taxa de inovação, ou seja, detêm maior vantagem de adaptação ao mercado e suas hostilidades, não obstante como a inovação gera riscos que podem comprometer a empresa inteira, acaba inibindo-as. (Rothwell e Dodgson, 1993, apud Rovere, 2001).

Todavia, mesmo tendo tais flexibilidades, assim descritos pelos autores acima como um potencial das MPEs, cabe ao gestor sua absorção as oscilações do mercado para o sucesso de sua empresa, o qual de modo geral não possui muito conhecimento sobre as políticas econômicas, tanto aquelas que podem o auxiliar, como também nas falhas que possuem que pode prejudicá-lo. Cabe adiante ser explanado melhor sobre a gestão das MPEs que por muitas vezes é responsável pela falência ou insucesso das empresas.

2.2 Gestão das MPEs

Drucker (1984) cita que o sucesso da empresa provém de uma tarefa básica do empreendedor, sendo a capacidade de conquistar tal sucesso uma constituinte da competência de sua administração.

Drucker afirma que o tamanho do sucesso de uma empresa é relativamente proporcional a habilidade do gestor ou profissionais contratados em administrá-la. Uma empresa pode ser bem sucedida sem uma boa capacitação profissional, porém a amplitude de seu sucesso, o gozo total de sua capacidade e oportunidade mercadológica é proveniente do requisito mínimo de um bom desenvolvimento, a competência profissional. Ou seja, não adianta tantas desonerações ou incentivos da parte do governo, sendo que o gestor nada saiba como utilizá-los ou os utiliza de forma errônea ou parcial.

Maximiano (2006) relata que os maiores problemas das MPEs no início de sua existência possa ser a falta de políticas públicas, a falta de financiamento, as elevadas cargas tributárias e a demora burocrática para se abrir ou legalizar uma empresa.

Em contrapartida, Chiavenato (2008, p.15) demonstra através da seguinte tabela fatos controversos ao autor citado acima, posicionando a inexperiência em primeiro lugar:

Quadro 6- As causas mais comuns de falhas no negócio

Causa	Quantidade de MPEs	Falha
Inexperiência	72%	<ul style="list-style-type: none"> • Incompetência do empreendedor; • Falta de experiência de campo; • Falta de experiência profissional; • Experiência desequilibrada.
Fatores econômicos	20%	<ul style="list-style-type: none"> • Lucros insuficientes; • Juros elevados; • Perda de mercado; • Mercado consumidor restrito; • Nenhuma viabilidade futura.
Vendas insuficientes	11%	<ul style="list-style-type: none"> • Fraca competitividade; • Recessão econômica; • Vendas insuficientes; • Dificuldade de estoques.
Despesas excessivas	8%	<ul style="list-style-type: none"> • Dívidas e cargas demasiadas; • Despesas operacionais.
Outras causas	3%	<ul style="list-style-type: none"> • Negligência; • Capital insuficiente; • Clientes insatisfeitos; • Fraudes; • Ativos insuficientes.

Fonte: Chiavenato (2008, p.15).

Elaboração: Própria do autor.

Através dos dados obtidos, a inexperiência é soberana com 72% das causas de falhas no negócio, seguida de 20% de fatores econômicos destacados como os mais emergentes pelos autores anteriores, comprovando então a extrema importância que se deve dar na gestão juntamente com as variáveis econômicas. Vos et. al. (1998 apud Rovere, 2001, p.4), afirma isso explicando que:

A baixa capacitação gerencial decorre do fato de que estas empresas são em sua maioria familiares. Além disso, o tamanho reduzido das empresas faz com que seus proprietários/administradores tenham um horizonte de planejamento em curto prazo, ficando presos num círculo vicioso onde a resolução de problemas diários impede a definição de estratégias de longo prazo e de inovação.

Outro problema que impede a inovação das MPEs está relacionado à dificuldade na obtenção de crédito, pois os gestores possuem problemas para esse acesso pelas suas falhas gerenciais e estruturais. Dentre essas deficiências, destacam-se a informalidade na condução dos negócios, a baixa transparência nos registros contábeis e nas documentações legais e a inadequada administração financeira. Tornando, portanto, a oferta do crédito pelos bancos, insegura, encarecendo assim os custos para sua obtenção. (Morais, 2008). Como prova disso, a tabela 1 ressalta os juros elevados como causa mais comum nas falhas dos negócios, bem como o capital insuficiente das empresas.

Em contrapartida quando há demanda por crédito por parte das MPEs, uma grande parcela delas busca para sua sobrevivência ou para cobrir deficiência de caixa, ao invés de ser para o investimento em inovação (Silva, 1993). Uma pesquisa feita do ano de 2011 aponta que no Brasil há 22,8 milhões de empreendedores. Porém, desta grande quantidade somente 57,8% possui experiência profissional no ramo de seu empreendimento, os 42,2% restantes, são provenientes de empreendedores que nunca tiveram experiência profissional no ramo que seguiu. (Pesquisa feita apenas nas regiões metropolitanas do país e no distrito federal. Dados coletados pelo DIEESE e SEBRAE 2012).

Dados da pesquisa da GEM Brasil (2008 apud Greco et. al; 2009), apontam que a maioria dos empreendedores, cerca de 90%, nunca participaram de atividades, sendo elas cursos, formações técnicas, acadêmicas, entre outras, relacionadas à abertura de negócios. Figueiredo (2001, p.37), afirma que "parcela expressiva dos empresários não tem formação educacional relacionada com a área de trabalho em que atuam".

A partir desses fatos, fica esclarecido o quão grave chega a ser a insuficiência na gestão das MPEs, que em sua maioria acabam então não explorando totalmente os benefícios e incentivos dados pelo Estado para seu crescimento, ou as suas informalidades não as permitem que se utilize de tais pacotes governamentais.

Uma avaliação feita pelo GEM Brasil (2008 apud Greco et. al; 2009) mostra fatores de avaliação negativa na percepção de especialistas do Brasil sobre as influências das políticas públicas nas atividades empreendedoras, como os tributos e outras regulamentações governamentais não serem aplicadas de forma previsível e consistente aos gestores, a dificuldade das empresas em lidar com a burocracia governamental, como também dificuldades com as regulamentações e permissões; e por fim, ressaltam também que as empresas não conseguem obter a maioria das permissões, licenças e concessões em cerca de uma semana.

De acordo com Blatt (1999, p.65), "nada menos que 71% dos empresários cujos empreendimentos não lograram êxito, afirmaram que abriram suas empresas sem pesquisar as reais potencialidades do mercado".

Cabe ressaltar finalmente, o que Bueno (2012) menciona, fatores que contribuíram para elevada taxa de mortalidade de pequenos negócios foram a falta de conhecimento de marketing, competição entre as atividades na empresa e as demandas da família do proprietário, problemas de implementação de estratégias, falta de conhecimento sobre os produtos e seus mercados, os elevados custos das instalações e equipamentos, uso de instalações e equipamentos impróprios, tamanho inadequado das instalações, etc.

Vê-se destarte, o quanto a gestão interfere no desenvolvimento das MPEs, sendo os fatores citados acima, contribuintes para a sua própria deterioração. Segundo Ortiz (2012, p.11):

A informalidade é um dos pontos que mais influência na evasão fiscal nesse grupo de empresas. Com a falta de informação dos empresários do setor, elevada burocracia e um inadequado controle contábil, muitos preferem não entrar na formalidade e, os que pensam de forma diferente, recaem em práticas ilegais para reduzir o impacto dos tributos, comprando e vendendo mercadorias sem notas, com notas frias, fraudando demonstrações contábeis, dentre outras.

A prática gerencial nessas empresas aparenta assim, ser crítica na capacidade de inovação e absorção de políticas econômicas para seu próprio sucesso.

3 ANÁLISE GERAL E INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA

Mesmo mediante as dificuldades, as MPEs batalham para conquistar mercado e ainda assim agregam valor ao país e superam em ocupação. No entanto, tem menos prioridades do que as grandes e médias empresas, sendo um dos mais agravantes o óbice para obtenção de crédito. De acordo com Amaro e Paiva (2002) a concessão de crédito às micro e pequenas empresas tendem a ser mais arriscada, pois elas não têm garantias de retorno como as grandes e médias empresas, o que implica em um encarecimento e menor disponibilidade dos recursos oferecidos. Ou seja, na visão de fundos de investimentos, financiamentos e créditos as MPEs não são atrativas e possuem alto risco de falha no retorno.

As grandes e médias empresas por possuírem melhores mecanismos de administração, conseguem mais rapidamente o acesso ao crédito, pois os processos burocráticos que dificultam as MPEs tornam-se simples à elas, a depender da quantidade que requerem de crédito não precisam do intermédio de agentes financeiros, pois podem negociar diretamente com o BNDES valores acima de um milhão de reais, que então excede a realidade de qualquer empresa pequena.

De acordo com Morais (2008):

Como se nota, a distribuição dos desembolsos encontra-se fortemente concentrada nas grandes empresas. Em alguns setores[...] essa distribuição é esperada em razão da sua estrutura produtiva ser caracterizada por alta participação das grandes empresas no valor total da transformação industrial setorial. Porém, vários outros setores[...] cuja a participação das empresas de pequeno porte no valor total da produção setorial é mais significativa, participam com baixa densidade dos desembolsos do BNDES.

Reafirmando o que Amaro e Paiva relatam, Morais (2008) descreve que devido ao risco para os agentes financeiros disponibilizar os programas especiais de crédito direcionados a longo prazo, tornam dificultoso e muito lento o acesso ao crédito para as empresas, pois exigem avaliações dos dados cadastrais, avaliação da classificação de risco de crédito para a empresa requerente, projeto de viabilidade econômico-financeira que relate a capacidade de pagamento do empréstimo requerido, apresentação de garantia real equivalente ao crédito requerido ou até maior que o valor, entre outros a depender de cada situação. O mesmo autor (p. 395) conclui os fatos reafirmando que “[...] essas exigências de documentações, muitas vezes em excesso, como são os casos das certidões relativas às obrigações tributárias ou trabalhistas, acabam impondo dificuldades e atrasos na liberação das solicitações de crédito. ”

Segundo Rovere (2001) as MPEs por terem maiores dificuldades ao crédito, tanto por divisão de poucas parcelas ou pelo valor mínimo a financiar ser de quantia excessiva as necessidades delas, pela exigência de estarem em dia com as fiscalizações, pelas garantias exigidas para a concessão ser às vezes exageradas a realidade dessas empresas, enfim pelas demasiadas dificuldades que possuem, mostram como elas têm condições de crédito menos favoráveis que as grandes e médias empresas, o que as tornam menos competitivas e com uma baixa capacidade de inovação, restringindo seu acesso às informações tecnológicas.

Marcum (1992 apud Rovere, 2001) conclui que:

Como as empresas menores têm maiores dificuldades de obtenção de crédito, para elas o risco da atividade inovadora pode ser relativamente mais elevado. Já as grandes empresas têm maior acesso a crédito e economias de escala em P&D, tendo portanto maiores chances de desenvolver e implementar o que se tornará o design dominante de uma indústria. As grandes empresas costumam também ter maior poder político, o que dá a elas condições de influenciar os rumos das políticas de inovação.

O resultado da ineficiência sucedido pelos programas de crédito brasileiro deixa restar apenas alternativas informais para que as MPEs consigam captar recursos, segundo o Sebrae (2009, p. 23):

[...] as principais fontes de financiamento utilizadas pelas MPEs são: a negociação de prazos com os fornecedores (68%), o cheque especial/cartão de crédito (51%) e o cheque pré-datado (47%). Essas proporções superam em muito a de tomadores de empréstimos em bancos.

Acrescentando também métodos ainda mais informais como empréstimos de agiotas e os empréstimos de parentes e amigos, (Indriunas, 2007).

Não obstante, a competência profissional também é um fator primordial para se que se obtenha melhor proveito dos benefícios cedidos pelo Estado, pois algumas barreiras que os gestores impõem como dificuldades são na verdade processos muitas vezes burocráticos que seriam facilmente resolvidos se caso possuíssem uma devida capacitação profissional, uma pesquisa feita pelo SEBRAE (2004, p.16) relata que “a alta mortalidade das empresas no Brasil está fortemente relacionada, em primeiro lugar, a falhas gerenciais na condução dos negócios, seguida de causas econômicas conjunturais e tributárias”, prova-se através desta pesquisa do SEBRAE que as duas causas destacadas nesta monografia são as mais influentes, sendo elas o papel do Estado no auxílio às MPEs e a capacitação profissional dos gestores para interpretar os fatores econômicos e suas influências como também saber conduzir seu negócio mediante ao intervencionismo do Estado.

Deste modo a seguir será explicitado a metodologia utilizada nesta monografia como também seu objetivo de pesquisa, logo após será relacionado as empresas entrevistadas, mostrando o cenário situacional que vivenciam e aprofundando assim o leitor na realidade que as MPEs estão. Consecutivamente se fará uma análise geral sobre essas empresas entrevistadas, através de uma visão crítica sobre os fatores que as prejudicam, associando também as semelhanças entre as situações de ambas.

Para a monografia ter maior consistência terá como sequência uma investigação onde o próprio pesquisador desta monografia relata a situação que o antecede, que é favorável a este trabalho pois está totalmente consonante com os temas abordados, o próprio também fará uma investigação com outras empresas as quais o mesmo presencia suas situações e atrelando a isso também exporá relatos e notas de profissionais do próprio BNDEs, de bancos públicos, de bancos privados, associações comerciais e também um consultor do SEBRAE os quais abordou-os pessoalmente para coletar informações, enfatizando assim ainda mais as críticas e problemáticas expostas anteriormente.

Para tais abordagens fora dividido em duas partes que assim discernirão melhor o quadro de cada fator, sendo eles o fator de culpa do Estado e o fator de culpa que a gestão empresarial possui. Tal divisão fará com que o leitor possa balancear mais claramente qual fator predomina mais culpa no que concerne ao desenvolvimento das MPEs e sua sobrevivência.

3.1 Metodologia

Através dos critérios básicos propostos por Vergara (2011), será relatado quanto aos fins da pesquisa e quanto aos meios de investigação deste trabalho, sendo os fins uma investigação explicativa, ou seja, “tem como principal objetivo tornar algo inteligível, justificar lhe os motivos”, Vergara (2009, p. 42); a qual já foi esclarecido anteriormente nos fatores determinantes da estratégia econômica nas micro e pequenas empresas, denominada “novo desenvolvimentismo”, dando ênfase primeiramente em sua conceituação por intermédio de uma pesquisa descritiva, que tem como papel expor “características de determinada população ou de determinado fenômeno. Pode também estabelecer correlações entre variáveis e definir sua natureza.” (Vergara. 2009, p. 42). Após terá arroladas todo o desenvolvimento científico do projeto, onde se dará continuidade por meio de uma investigação

empírica sendo ela a pesquisa de campo “realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo” Vergara (2009, p. 43); se esclarecerá os maiores problemas enfrentados pelos gestores com relação as variáveis econômicas e alguns fatores internos que os influenciam, complementando com a pesquisa se fará uma entrevista que esmiuçará melhor as empresas participantes, sendo elas dos setores que abrangem a indústria e comércio, de acordo com Vergara (2009, p. 52) “A entrevista é um procedimento no qual você faz perguntas a alguém que, oralmente, lhe responde”. Em todo o desenvolvimento do trabalho a pesquisa bibliográfica deu a legitimidade e harmonia as hipóteses feitas de acordo com especialistas no assunto, através de materiais publicados em livros, revistas, teses e pesquisas, Vergara (2009).

A entrevista foi direcionada a empresários e gestores de micro e pequenas empresas independente do sexo masculino ou feminino, preservando a privacidade das empresas as quais administram como também seus nomes. Ela está dividida em duas etapas importantes e definitivas para a análise dos resultados. A primeira etapa e também assunto inicial da entrevista consiste na compreensão de quanto o Estado influencia e atinge as MPEs entrevistadas, tentando ainda analisar se as empresas buscam mais auxílios do governo ou de instituições privadas e por qual motivo. A segunda e última etapa da entrevista avalia o quanto o gestor entende sobre a empresa que administra, em termos de capacitação profissional e sobre fatores econômicos que a influênciam. Desta forma as duas etapas ponderarão o quanto o gestor compreende dos fatores externos (mercadológico e econômico) como também os fatores internos que influenciam suas empresas, tanto diretamente como indiretamente.

Após as análises e resultados da entrevista o trabalho terá maior consistência através de uma pesquisa participante onde o próprio autor deste trabalho exporá com uma visão analítica à experiência vivida em situações referidas nesta monografia sobre as dificuldades das MPEs. Pois segundo Vergara (2009, p. 44) dessa pesquisa “se tomam parte pessoas implicadas no problema sob investigação, fazendo com que a fronteira pesquisador/pesquisado, ao contrário do que ocorre na pesquisa tradicional, seja tênue”. Silva e Silveira (2009) afirmam que a pesquisa participante torna o pesquisador um observador inserido no cotidiano dos pesquisados, fazendo com que assim participe da vida deles compreendendo

melhor o que busca obter como resultado, deixando ainda mais realista e evidenciado a conclusão da pesquisa em geral.

3.2 Objeto de pesquisa

Foram entrevistadas duas empresas distintas sendo a primeira uma fábrica e comércio de colchão e a segunda uma empresa de máquinas para reciclagem, todas elas de porte micro ou pequeno e enquadradas no simples nacional, residentes na região de Americana-SP.

3.2.1 Fábrica e comércio de colchão

É uma empresa de gestão familiar, quando se iniciou era uma sociedade entre três irmãos que a fundaram por oportunidade do mercado e influência de um deles que já havia conhecido esse ramo anteriormente, apenas um dos sócios possuía capacitação profissional administrativa. Porém há 14 anos a empresa se dividiu pela quebra da sociedade e atualmente a unidade entrevistada ficou para um dos sócios sem capacitação profissional, apenas com conhecimento que adquiriu na experiência vivida na empresa e para ter um auxílio administrativo, atualmente contratou um funcionário capacitado para a assistência técnica na gestão dos negócios.

É optante pelo Simples Nacional, antigamente era enquadrado no Lucro Presumido, que de acordo com o site da Receita Federal (2014), se trata de: “[...] uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do imposto de renda e da CSLL das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas, no ano-calendário, à apuração do lucro real.” O gestor constatou que tal regime anteriormente enquadrado na empresa havia impostos com valores absurdos que o deixava a ponto de quase não conseguir pagar e manter a empresa, se queixou principalmente dos impostos sobre as folhas de pagamento de seus funcionários. Ao trocar para o Simples Nacional sentiu uma enorme diferença nos impostos. O gestor não soube informar outros impactos que o regime do Simples trouxe como vantagens para a empresa.

Quando perguntado indiretamente sobre as influências econômicas que afetaram a empresa este ano (2014), houve queixa pelo gestor que o comércio está parado desde janeiro (2014), principalmente pela exigência do Estado na

certificação do selo de qualidade INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia) “órgão normativo do Sistema Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Sinmetro)” (INMETRO, 2014), que objetiva de acordo com seu próprio site “[...] fortalecer as empresas nacionais, aumentando sua produtividade por meio da adoção de mecanismos destinados à melhoria da qualidade de produtos e serviços.” (INMETRO, 2014); o qual alegado como complexo demais e sem nenhum apoio do próprio Estado para ajudar na implantação, acabou sendo uma inserção muito custosa e de difícil e prolongada aprovação, ocasionando na parada parcial de fabricação dos produtos por volta de 3 a 4 meses, o que desencadeou a perda de muitos clientes por falta de produtos e agravante diminuição nas vendas da empresa.

Foi alegado também como influência na queda das vendas o evento da copa do mundo no Brasil e as eleições, porém o gestor não deu detalhes sobre os fatores desses eventos que impactam as vendas em seu comércio. Quando questionado se ele já havia previsto essas quedas nas vendas por conta desses eventos ele afirmou que sim, justificando que é por conta de experiências passadas com anos de eleições e copa do mundo onde as suas vendas sempre reduziam. Mesmo prevendo esses impactos não traçou nenhuma estratégia para amortiza-los, pois não havia recursos para investir em meios substitutos e nenhuma poupança reserva de emergência, ocasionando então no agravo de suas dívidas.

A empresa apela a algumas práticas informais para conseguir evitar a taxa de imposto sobre a venda das mercadorias, justificou que uma certa parte de seus próprios fornecedores e alguns clientes revendedores impõe por exemplo a sonegação fiscal, por terem maior poder de barganha a empresa acaba tendo que acatar sob o risco de perder seu fornecimento de matéria prima e suas vendas.

Constatou-se através da entrevista ao gestor da empresa que, nos seus 14 anos de existência, os recursos financeiros buscados foram todos em instituições financeiras privadas, sendo o recurso na modalidade de empréstimos. O gestor conhece as linhas de crédito fornecidas pelo governo através do BNDES porém, já tentou participar e obteve insucesso, encontrou vários problemas que se transformaram em uma barreira para a conquista, alegou que o BNDES exigia muitas documentações, das quais a maioria o gestor nem sabia do que se tratava. Atualmente tentou solicitar também o cartão BNDES, que segundo o site do próprio BNDES (2014) se trata de um crédito pré-aprovado para micro e pequenas

empresas de até 1 milhão de reais para aquisição de produtos homologados por outras empresas no site do BNDES. Porém, sua solicitação já passou de dois meses até a presente data desta monografia e ainda não obteve resposta.

O atraso prolongado do BNDES para responder as solicitações ou aprovar pedidos do gestor da empresa, acabou fazendo com que o mesmo buscasse recursos em outros meios, sendo somente esse ano feito três empréstimos em instituições financeiras privadas para conseguir pagar uma exigência que o próprio Estado impôs a este ramo de empresas, a exigibilidade de um selo de qualidade nos produtos, o qual sendo complexo ao gestor, fez com que ele contratasse uma empresa de consultoria para o auxiliar nas exigências e documentações do órgão certificador de qualidade, tal consultoria muito custosa, tanto porque fez que o gestor alterasse até o layout da empresa e alugasse um novo galpão para estoque. A primeira procura do gestor para conquistar recursos financeiros foi através do BNDES que infelizmente não atendeu a necessidade dessa empresa a tempo, pois os processos burocráticos complexos e a longa demora para se receber uma resposta inviabilizou o gestor que no caso referido necessitava urgentemente dos recursos.

Conforme já citado o gestor então procurou em bancos privados e fez três empréstimos para conseguir pagar aquilo que o Estado decretou como lei, tais empréstimos concedidos em apenas três dias, com processos burocráticos simples e de fácil compreensão, atendendo portanto em tempo hábil o que a empresa necessitava. Apesar disso, a empresa teve por juros taxas altas. Atingindo assim diretamente os custos da empresa, suscitando no encarecimento de seus produtos comercializados, diminuindo sua atratividade e enfraquecendo sua competitividade perante seus concorrentes, os quais o gestor alegou ser os concorrentes mais diretos, empresas de porte médio e grande.

Pela complexidade do BNDES e experiências de insucesso com solicitação à ele, o gestor afirmou que desistiu de procura-lo, mesmo o tal tendo taxas mais baixas que instituições financeiras privadas.

O gestor sente muita pressão de seus concorrentes, principalmente para ganhar mercado. Por conta da custosa exigência do selo de qualidade que já fora implantado, perdeu sua atratividade no mercado atacadista e hoje estão lutando para se readaptar ao menos no mercado varejista, pois seus produtos encareceram demasiadamente por conta dos empréstimos e as baixas vendas.

3.2.2 Empresa de máquinas para reciclagem

Empresa formada por dois sócios, sendo eles ex companheiros de trabalho de outra empresa que fabricava também máquinas de reciclagem. Firmaram sociedade há um ano até a presente data desta monografia. A empresa enquadra-se no simples nacional sobre o qual o entrevistado queixou-se do imposto pago ser ainda elevado e a única vantagem que tem conhecimento do simples é a unificação dos impostos que tornou descomplicado o pagamento dos mesmos, não busca capacitação profissional no ramo, os sócios são possuintes somente da experiência adquirida em suas antigas profissões. Contudo, no setor administrativo, alega ter dificuldades para gerir agravando em alguns problemas maiores, pois não possuem funcionários neste setor, sendo tudo por responsabilidade deles e ainda também ajudam o setor produtivo, o que torna o tempo dedicado à administração ainda menor.

Entre os agravos da falha administrativa, constatou-se problemas de algumas licenças de abertura da empresa, sendo ainda outras que não foram licenciadas, (o entrevistado não relatou detalhes), tais licenças de caráter compulsório, que destarte poderá causar-lhes problemas ainda maiores através das fiscalizações. Para tais fatos justificaram que os processos burocráticos para abertura da empresa são dificultosos e delongados.

O entrevistado possui conhecimento sobre instituições que auxiliam gestores de empresas em diversas áreas de negócio, como no caso do Sebrae:

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada sem fins lucrativos. É um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios de todo o país. (Sebrae, 2014).

Mesmo tendo ciência do auxílio que poderia ter com o Sebrae, o entrevistado relatou que sua empresa não os procuram, mostrou muito interesse porém não sabia como fazer esse primeiro contato.

A empresa se encontra necessitada de recursos financeiros para poder ampliar sua produtividade com mais máquinas específicas às tarefas produtoras, possuindo conhecimento sobre programas governamentais como o BNDES. O entrevistado relatou que já havia procurado recursos nele, porém se deparou com a lentidão para avaliação de crédito e com o complexo sistema burocrático sobre o qual não compreendeu muitos dos documentos requeridos. Tentou também fazer

seu cartão BNDES e infelizmente, mais uma vez, encontrou a drástica espera para avançar em seu pedido. Informou que já faz, até a presente data desta monografia, três meses que solicitou o cartão e até agora não obteve resposta de seu pedido. Sem o auxílio desses recursos, o entrevistado afirmou que não conseguirá ampliar o rendimento produtivo da empresa que necessita por conta da alta demanda em certos períodos de tempo, pois em instituições privadas acaba encontrando a barreira do limite de crédito inferior ao necessário, como também a alta taxa de juros cobrada que torna o investimento inviável, pois muito custoso, acarretaria no encarecimento dos preços de seus produtos.

O entrevistado afirmou que os recursos financeiros que já utilizou desde a abertura de sua empresa até agora foram sempre de instituições privadas, foram os únicos meios que conseguiu captá-los, na modalidade de empréstimos bancários possuíntes de taxas elevadas de juros e baixo parcelamento, deixando ainda mais custoso para a empresa seus produtos comercializados.

Quando perguntado indiretamente sobre o conhecimento que possui na interpretação de variáveis econômicas que atingem sua empresa, o gestor demonstrou não compreender os fatores que o influenciam, apenas queixou-se que este ano as vendas foram escassas e relatou que a única justificativa para isso é a competitividade que há no mercado neste ramo de trabalho. Seus concorrentes mais diretos são empresas de médio porte que competem na mesma região em que se situa. Por serem mais conhecidos no mercado, acabam passando maior credibilidade ao cliente para concretizar a venda, enquanto o gestor entrevistado possui seus preços menores que seus concorrentes e não consegue vender tanto quanto eles.

3.3 Análise Geral

Em ambas situações das duas empresas entrevistadas constatou-se que os gestores não buscaram capacitação profissional no ramo em que empreenderam entrando em concordância com a pesquisa de Chiavenato (2008) formulada no quadro 6 do capítulo 2 desta monografia, onde atesta que 72% dos fatores que causam a falência das MPEs são oriundas da inexperiência profissional do gestor. Contudo o primeiro entrevistado contratou um funcionário profissionalizado para operar nessas áreas exigentes da empresa, o qual então atendeu a carência administrativa. Ambos também não compreendem o quanto regime do Simples

Nacional pode os ajudar, pois um dos benefícios de destaque para os empresários é a participação que o Simples concede às MPEs nas licitações públicas, conforme exposto no quadro 1 do capítulo 1 desta monografia, onde podem competir, com algumas vantagens, com as MGEs em vendas para órgãos públicos de altos volumes agregados, os gestores entrevistados porém só conseguiram destacar que o Simples teve como vantagem a facilitação dos impostos e os valores reduzidos que pagam.

Não conseguiram decifrar os fatores econômicos que agregam na situação atual de suas empresas, mencionaram apenas superficialmente alguns destaques e fatos ocorridos no país que supostamente possam ter influenciado o rendimento delas, contudo não conseguiram especificar os fatores exatos que tiveram influência direta em seus comércios.

Ambos tiveram a mesma complicação para conseguirem crédito do BNDES, além do alongado tempo de resposta sobre o pedido de crédito, ainda passaram pelas mesmas complicações no que concerne aos processos burocráticos, o que suscitou nas duas empresas a busca por créditos de bancos privados. Tais fatos comprovam o que já fora citado por Vos et. al. (1998), apud Rovere (2001) no capítulo 2 desta monografia, onde afirmam que as complicações do dia-a-dia ocupam totalmente os gestores e os impedem de planejar estratégias de longo prazo, dificultando por exemplo a busca e resolução das complicações referente aos processos burocráticos do BNDES, ficando apenas voltado suas atenções nas resoluções dos problemas de curto prazo.

Além de tudo também, as duas empresas sofrem pela competitividade que as assolam, sendo elas micro empresas e competindo com empresas de médio e grande porte. Buscam atualmente créditos financeiros por meio de empréstimos bancários, onde possuem juros altos e parcelamentos pequenos que culminam no encarecimento indireto de seus produtos, impedindo-as de fazer certos investimentos por se tornarem inviáveis, desta forma ocasionando na baixa capacidade de competir com tantos concorrentes.

Em vista disso pode-se justificar que tanto o Estado quanto os gestores tiveram seus pesos de ineficiência nos relatos citados acima através das entrevistas, pois mesmo mediante a tantos auxílios oferecidos o Estado ainda não compreende algumas realidades das MPEs conforme provado nas entrevistas acima, falta-lhes uma sinergia muito maior e abrangente para que se consiga de fato atender toda a

demanda carente, pois há muitos fatores e complicações que as MPEs possuem que são má compreendidas e portanto tendo um atendimento do Estado alienado as situações reais. Uma avaliação feita pelo GEM (2008) relata as influências das políticas públicas nas atividades empreendedoras que demonstraram não serem aplicadas de forma previsível e consistente aos gestores, pois há dificuldade das empresas em lidar com a burocracia governamental, como também dificuldades com as regulamentações e permissões; como também a pesquisa relata que as empresas não conseguem obter a maioria das permissões, licenças e concessões em cerca de uma semana. Tempo este as vezes muito mais delongado que apenas uma semana.

Não obstante, carece os gestores também ter maior comprometimento em buscarem auxílios, capacitações profissionais que possam conceder à eles maior compreensão acerca de suas próprias empresas, podendo assim tirar do Estado um maior proveito de tantos benefícios oferecidos, pois como já fora citado no capítulo 2 desta monografia, uma pesquisa da GEM Brasil (2008), apud Greco et. al. (2009), apontou que a maioria dos empreendedores, cerca de 90%, nunca participaram de atividades, sendo elas cursos, formações técnicas, acadêmicas, entre outras, relacionadas à abertura de negócios, dentre a quantia de MPEs existentes 42,2% são provenientes de empreendedores que nunca tiveram experiência profissional no ramo que seguiu, (Pesquisa feita apenas nas regiões metropolitanas do país e no distrito federal, dados coletados pelo DIEESE e SEBRAE, 2012).

3.4 Obtenção dos dados da pesquisa participante

Para consolidar ainda mais as afirmações dos entrevistados o próprio autor deste trabalho também investigou as maiores dificuldades que assolam as MPEs, aproveitando de sua rotina de trabalho e profissão, o qual está dentro da gestão de empresa, exatamente na área financeira, fará uma análise pessoal e participativa sobre as dificuldades que assolam as micro e pequenas empresas no âmbito da empresa na qual trabalha. Através de uma investigação minuciosa, também irá relatar alegações e afirmações de influências seguras que buscou por contato pessoal e que se inserem no contexto do tema, de forma que assim possa buscar ponderar os fatos concernentes a problemática desta monografia.

3.4.1 Ônus do Estado

Nesta seção se tentará, através dos fatos identificados pelo pesquisador, avaliar o quanto o Estado e seus agentes são responsáveis pelos problemas e agravos que assolam as MPEs.

Inicialmente, para que se compreenda o contexto no qual o pesquisador está inserido, se explicitará o cenário da empresa, a qual opera no ramo de confecção, optante pelo Simples Nacional e ativa há 14 anos. A empresa atualmente está passando dificuldades financeiras por haver baixas vendas e grandes concorrentes, está buscando fortalecer seu mercado varejista, pois seu ponto forte era apenas o comércio atacadista, onde agora se encontra com agressiva disputa. Por conta disso, necessita de recursos financeiros para investir em lojas próprias e publicidade e propaganda. Contudo, a dificuldade de conquistar esse crédito atrasa a empresa em seu projeto, pois financiamentos e empréstimos por bancos privados acabam inviabilizando o investimento pelos altos juros e nenhuma carência para o início dos pagamentos.

A empresa tentou captar recursos do BNDES através de uma agência financeira credenciada, que no caso se trata de um banco estatal, porém por conta de um problema na divisão da sociedade dessa empresa, ocorrido em 2003, que acarretou em uma dívida que fora quitada após a divisão mediante a um processo judicial, o banco fichou o caso ocorrido em um histórico interno e transformou isso em uma barreira, que, após mais de 10 anos passados, a empresa não consegue abrir conta neste banco e em nenhum outro banco estatal, acarretando portanto na indisponibilidade de repassarem créditos do BNDES à empresa. O pesquisador então procurou o banco público em questão, onde através de uma reunião, obteve esclarecimento da gerente que justificou o banco como conservador para essas aplicações, onde se avalia rigidamente as empresas que buscam crédito, alegando também informalmente que o banco possui um “score de risco”, relatando ser um banco de dados de nomes de empresas e pessoas que possuem ou já possuíram negativação em seu nome, mesmo que já esteja caducado, restringindo assim qualquer pedido de crédito. Tal banco de dados ainda é compartilhado com outros bancos públicos que, por sua vez, também restringem crédito.

Por consequência, a empresa tentou captar esses créditos através de dois bancos privados que também são agentes financeiros credenciados ao BNDES, a

qual também encontrou dificuldades, pois tais bancos trataram com certo descaso o atendimento para recursos do BNDES, pois para eles seriam mais lucrativo vender seus próprios recursos, como assim fora oferecido. No site do sindicato dos bancários de Sergipe há uma investigação que relata:

[...] segundo empresários e entidades, um dos principais entraves está nos bancos credenciados pela instituição que, segundo eles, muitas vezes tentam “empurrar” os empréstimos do próprio banco, que têm taxa de juros mais elevada que a cobrada pelo BNDES. (SEEB, 2014).

Ao procurar tais bancos, o pesquisador conseguiu falar pessoalmente com o gerente regional de relacionamento de uma das redes de bancos que alegou a limitação e descaso de repassar o crédito do BNDES pelo simples fato de não lucrarem quase nada com isso e ainda pelo alto risco de inadimplência, sem contar a alta inadimplência que já possuem. Afirmando essa alegação, um gerente regional do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp) em São José dos Campos e responsável pelo posto do BNDES na cidade, afirma que “O banco privado fica com 3% em média do lucro ao ano. Se financiam direto, têm 30%, 40% ao ano. (...) O banco usa o crédito do BNDES como brinde aos clientes. Essa é a postura dos bancos.” (SEEB, 2014). A empresa aguarda até a presente data desta monografia quatro meses por uma resposta de sua solicitação e tais bancos alegam que o atraso é proveniente do próprio BNDES. Contudo, se provará mais à frente, através de uma entrevista realizada com palestrantes do BNDES, que o mesmo não é culpado de atrasos em solicitações de crédito. Outros empresários também relataram ter encontrado dificuldades. Alguns tentaram obter crédito e aguardaram por mais de um mês e não obtiveram nenhuma resposta, principalmente porque os gerentes não possuíam conhecimento e os bancos não tinham interesse, apenas querendo empurrar os seus próprios produtos, (SEEB, 2014).

Findando a análise da empresa, na qual o pesquisador trabalha, pode-se concluir que seu cenário atual está ruim, pois além de não possuírem recursos financeiros, também não estão tendo vendas suficientes para cobrir as despesas, o que impossibilita assim sua chance de investir em novos pontos de venda e divulgação. Para piorar ainda mais a situação da empresa, possuem entraves que os priva de usufruir de programas do BNDES através de bancos públicos, restando apenas as instituições privadas que, conforme citado acima, fazem descaso.

Por fim, vê-se que a empresa possui funcionários profissionalizados para a sua gestão e está passando dificuldades por falta de vendas, mesmo tendo potencial

para ganhar mercado, porém não consegue investir pois lhe faltam recursos financeiros e não opta por capital de terceiros (empréstimos) pelo fato de tornar o empreendimento inviável ou por ser impossibilitada de captar esses recursos através de certas instituições, o que então aumenta o risco de falência. Afirmando este fato, Versiani e Gaspar (2000) relatam que as MPEs possuem baixas expectativas para se desenvolverem pelo principal fato de possuírem pouco capital próprio e baixa capacidade de obter financiamentos de longo prazo e limitado prazo para quitação. Steindl (1990 apud Cezarino e Campomar, 2006) sustenta que dessa forma as MPEs não conseguem crescer pelo escasso capital financeiro e a difícil capacidade de adquiri-lo e, ainda, devido a grande competição que sofre dos seus concorrentes, tornando-as frágeis para enfrenta-los e até mesmo apenas resisti-los.

Além dos meios tradicionais para as MPEs conseguirem captar recursos do BNDES, conforme fora citado acima, o pesquisador também buscou pessoalmente uma agência de fomento que repassa tais créditos e que tem por definição, segundo o site do BCB (Banco Central do Brasil): “As agências de fomento têm como objeto social a concessão de financiamento de capital fixo e de giro associado a projetos na Unidade da Federação onde tenham sede.” E então conseguiu conversar com uma consultora de negócios da matriz em São Paulo. Ela informou que a agência trabalha com todas as linhas de crédito do BNDES (menos o cartão BNDES, que é necessário ser vinculado com uma conta corrente a qual é um sistema exclusivo de bancos) e ainda oferece outras linhas da própria agência. É requerido também para que se possa usufruir dos programas de crédito alguns documentos específicos e bem calculados referentes ao projeto que se quer crédito e sua projeção de faturamento, requerendo do gestor uma capacitação técnica e profissional para gerar essas documentações, outrossim é que essa agência de fomento só atende empresas com faturamento anual acima de R\$360.000,00, o que, portanto, exclui as micro empresas.

A fim de aprimorar a investigação, o pesquisador participou também de um seminário de crédito do BNDES realizado pela parceria entre o BNDES, CIESP e SEBRAE do qual recolheu informações através de uma entrevista com agentes do BNDES. Ao ser perguntado sobre o problema alegado anteriormente referente à acusação dos gerentes de bancos privados de que o atraso na confirmação de solicitação de crédito era culpa do BNDES, tal agente negou relatando que não limitam crédito às agências credenciadas, de forma alguma, pois cumprem

devidamente o que é decretado. Alegou também que muitos problemas que assolam as MPEs em conquistar seu crédito através do BNDES são por conta da incapacidade dos gerentes dos bancos em atender e saber intermediar a negociação de crédito e, ainda frisou que o maior descaso dos gerentes é que o BNDES oferece treinamentos exclusivos a eles, e mesmo assim, a demanda pelos treinamentos é muito baixa.

Através de um evento de *networking* promovido com MPES da região de Americana, o pesquisador conversou com um comerciante de sorvetes e salgados que descreveu seu negócio como um ótimo empreendimento, rentável, pois há muita demanda pelos seus produtos, tanto que está interessado em ampliar montando sua própria fábrica de sorvetes e salgados, já até possui um salão para montar a fábrica. Contudo, não possui capital suficiente para investir em maquinários. Buscou, portanto, recursos do BNDES o qual descobriu sua existência recentemente. Foi a um banco público conseguir o crédito, porém tal banco exigiu dele uma conta bancária mínima de um ano para poder liberar os recursos. Não podendo esperar todo esse tempo, o comerciante ficou decidido que irá vender alguns bens próprios e buscará também modos informais para injetar recursos financeiros na empresa, pois não busca empréstimos de bancos privados pelo fato deles cobrarem taxas altas de juros, inviabilizando o empreendimento.

Um estudo feito pelo SEBRAE (2004), destacou como principais fatores de insucesso a falta de capital de giro, com 51% das respostas, e logo após a elevada taxa tributária, com 34% das respostas, seguida da concorrência muito forte e recessão econômica.

Vê-se que há muitos entraves que diminuem as chances das MPEs para se desenvolverem, à vista disso pode-se afirmar que o Estado, mesmo com seus auxílios, ainda não consegue suprir a demanda total das MPEs; o mais agravante sendo o que diz respeito aos recursos financeiros, pois no que concerne à conscientização quanto aos auxílios fiscais e capacitação profissional já existe muitas ferramentas de aprendizagem tanto disponibilizadas pelo Estado como por instituições privadas de apoio sem fins lucrativos, como é o caso do SEBRAE:

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada sem fins lucrativos. É um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios de todo o país. (site do SEBRAE, 2014).

Contudo, na maioria dos casos são os gestores das MPEs que não buscam tais auxílios e até mesmo nem sabem que poderiam usufruir desses apoios, destarte provar-se-á através de uma investigação feita com algumas peças-chave e empresas no âmbito em questão.

3.4.2 Ônus da gestão empresarial

Para que haja meios comparativos com a sessão anterior, esta seção fará a análise do quanto os gestores são responsáveis pelos problemas e agravos que assolam suas próprias empresas.

Em contato com um fabricante de massas alimentícias pode-se compreender um pouco mais de outro cenário que agrava também no desenvolvimento das MPEs. Ele relatou que sua empresa hoje é optante pelo Lucro Presumido (regime que já fora explicado em um caso anterior), por decisão involuntária de seus maiores clientes, que exigem tal regime para que possam aproveitar de créditos dos impostos. Porém, reclamou que por conta disso paga altos impostos e também tributos sobre a folha de pagamento de seus funcionários. Contudo, informou que em os momentos que necessitou de recursos financeiros, recorreu sempre aos créditos cedidos pelo BNDES. Recentemente solicitou seu cartão BNDES e o recebeu tranquilamente em menos de 30 dias. Alegou estar passando uma situação difícil na empresa pela baixa demanda e, por conta disso, necessitava de capital de giro para se manter. Fora bem sucedido também conseguindo o recurso através do mesmo. Ressaltou que seu sucesso em se beneficiar dos recursos financeiros de programas governamentais está em seu compromisso de buscar sempre conhecimento, se atualizar dos recursos oferecidos e manter um bom contato com os representantes dos bancos que opera. Sua empresa está em ascensão e mesmo com um baixo ritmo de vendas pretende ampliar seu negócio, abrindo mais pontos em locais estratégicos utilizando disso como estratégia-resposta as baixas vendas.

Um proprietário de uma conceituada academia de Americana também afirma que conseguiu retirar seu cartão BNDES através de um banco público com muita facilidade e agilidade e o utilizou para comprar os maquinários que necessitava para seu empreendimento. Relatou que sua empresa está em boas condições e sua meta é crescer ainda mais. Disse que a mantém com um rígido controle financeiro e administrativo, justificando que tudo isso é dádiva de seu comprometimento em estudar. Possuinte de capacitação profissional no ramo, reafirmou também assim

como o pesquisado anterior que o seu sucesso em retirar crédito do BNDES pelo banco foi a boa relação que mantém com os gerentes. Opinou que os maiores problemas das MPEs atualmente é a negligência delas em buscarem conhecimento profissional para a apropriada administração, como também a conscientização dos recursos do Estado que podem usufruir, tanto é que sempre frequentou treinamentos e palestras gratuitas disponibilizadas por órgãos públicos para capacitação e reparou que há pouca demanda por eles.

Em busca de mais participações influentes o pesquisador também coletou informações de dois diretores da associação comercial da região de Americana que expuseram a visão de que a maior dificuldade das MPEs atualmente é a falta de conhecimento dos gestores, informaram como exemplo a própria associação que oferece muitos treinamentos e palestras gratuitas com parecerias de órgãos públicos e mesmo assim a demanda é muito baixa perante a grande quantia de MPEs existentes na região.

Concordando com essa visão um consultor do SEBRAE o qual o pesquisador entrevistou relatou ser realmente este o agravante, a falta de conhecimento e a negligência em busca-lo, pois presta consultoria particular às empresas necessitadas e os casos que mais atende são referentes a problemas administrativos e financeiros. Informou que o Estado investe bem em auxílios as MPEs contudo tais não sabem aproveitar esses recursos ou não tomam iniciativa. Destacou ainda que o que falta é um maior contato, uma sinergia e parceria entre o Estado e elas que pudesse fazer com que trabalhassem formalmente e em plena utilização do que o Estado pode oferecer.

De acordo com uma pesquisa do SEBRAE relatada por Viapiana (2001, p. 2):

[...] mostram que o insucesso muitas vezes é resultado da falta de habilidade nos campos administrativo, financeiro, mercadológico e tecnológico, ou da não-utilização desses instrumentos. Ainda, o fracasso pode estar ligado à instabilidade econômica, à falta de dinheiro dos consumidores, à escassez de recursos próprios e à saturação do mercado.

Tal pesquisa ainda relata que há uma certa quantia de empresários relacionados na pesquisa que não sabem nem sequer explicar o que causou a falência de seus negócios.

Um estudo elaborado pelo SEBRAE (2008) apud Lombardi (2010, p. 9) constatou que são pequenas as variações de causas de mortalidade das MPEs sendo alguns e principais fatores contribuintes em empresas paulistas onde fora

realizado esse estudo a “ausência de um comportamento empreendedor, falta de planejamento prévio, gestão deficiente do negócio, insuficiência de políticas de apoio, flutuações na conjuntura econômica e problemas pessoais dos proprietários”.

Degen (2005 apud Lombardi, 2010) também reafirmam constatando que a falta de conhecimento administrativo, de mercado e financeiro são fatores primordiais para o insucesso das empresas. Pois a visão inadequada de mercado, falta de planejamento, erros nas projeções de vendas, custos e fluxo de caixa e falta de capital agravam ainda mais no insucesso das MPEs.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Seria pretensioso o pesquisador afirmar ao leitor que esta monografia retrata todos os problemas que assolam as micro e pequenas empresas bem como afirmar que conseguiu com a pesquisa feita responder a todos os problemas levantados. Contudo, pertinente a problemática relatada na introdução desta monografia, pode-se ponderar pelos subcapítulos do ônus do Estado e da gestão empresarial que esses dois fatores liberam entre si os agravantes mencionados por todo o desenvolvimento deste trabalho.

Como cada empresa possui sua própria dificuldade, tanto por conta de situações causadas pela mão do Estado no mercado ou por conta da falta de capacitação profissional dos gestores fica aberto ao leitor, que seja empresário ou gestor, interpretar qual é o fator que possui maior influência sobre sua empresa. Aos leitores que buscaram apenas o conhecimento sobre a causa pode-se afirmar que o modo ativo do Estado no mercado, de acordo com a estratégia novo desenvolvimentista relatada no capítulo 1, alterou o rumo natural do desenvolvimento e competitividade das empresas, fortalecendo até as MPEs para que possam competir com maiores chances com as MGEs. Fortaleceram principalmente um dos maiores agravantes que as assolam, a falta de capital, criando desta forma programas e linhas de crédito, como é o caso do BNDES, sendo este o principal e o mais conhecido.

O BNDES disponibilizou recursos financeiros para as MPEs de formas variadas que melhor atendessem as necessidades delas. Entretanto não conseguiu acolher completamente todas as carências que elas possuíam, por conta de lhe faltar maior investigação sobre os fatores que dificultam as micro e pequenas empresas em até solicitar capital através de seus programas de crédito. Pois, conforme visto nos capítulos 2 e 3, as MPEs possuem muitas dificuldades no que diz respeito a gestão administrativa, o que agrava na dificuldade de compreender o funcionamento dos programas oferecidos pelo BNDES.

Posto isso verifica-se uma necessidade de comunicação maior do BNDES para as MPEs, enquanto as grandes empresas conseguem crédito diretamente com ele, as micro e pequenas empresas precisam solicitar os recursos financeiros através de um intermediador (bancos privados e públicos), que muitas das vezes

não condizem com a facilidade que o BNDES demonstra oferecer para usar seus recursos.

O pesquisador sugere para atender à essa demanda comunicativa o investimento do Estado em consultores próprios do BNDES para que de forma presencial possam ir atender as MPEs estrategicamente de uma a uma, mostrando aos gestores delas como funciona para solicitar o crédito, qual crédito melhor se enquadra em sua situação e acompanha-los em todo o percurso até a conquista. Conseqüentemente a demanda por recursos financeiros do BNDES aumentaria, suscitando em lucratividade maior à eles (o investimento em consultores então teria retorno nesse aumento da demanda), como também as MPEs sanariam uma de suas maiores carências, que é a falta de capital, fazendo com que elas se desenvolvessem mais rapidamente, reduzindo a quantidade de falências levantadas na problemática e colaborando com o desenvolvimento do país.

Infelizmente no que concerne à causa da negligência dos gestores em buscar conhecimento, está associado a questões culturais e históricas do país, tanto que mesmo o Estado oferecendo treinamentos e palestras gratuitas sobre temas diversos de empresas, as mesmas não procuram ou não tem interesse como fora demonstrado em situações reais de empresas expostas no capítulo 3.

O foco do Brasil dado as MPEs atualmente está muito distante daqueles países estudados no capítulo 1, cada um deles dão uma importância diferente nelas, enxergam diferentes potenciais que elas possuem para o desenvolvimento nacional, traçam diferentes estratégias para relevar ainda mais suas potencialidades. Entretanto, o que em todos eles as MPEs se assemelham é que elas são realmente importantes aos países, trazem desenvolvimento e podem sim inovar tanto quanto as grandes conseguem. No Brasil o que falta é exatamente isso, mais importância à elas, independente que os problemas maiores das MPEs seja ônus do Estado ou dos gestores, tanto um como o outro tem um peso acerca disso, porém quando se põe uma visão, um foco, que abrange um país inteiro, o seu povo desperta a necessidade sobre ele quebrando assim paradigmas culturais e históricos, gerando relativamente mais educação financeira, inovação, empreendedorismo e ampliando o desenvolvimento econômico do país.

Doravante, o pesquisador espera que esta monografia possa ser útil para contribuir na compreensão da importância das MPEs para o país, sendo este seu objetivo maior condizente a necessidade de uma monografia no tema, a sua

contribuição para o desenvolvimento social e a conclusão de seu curso de graduação tecnológica em gestão empresarial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARO, Meiriane Nunes; PAIVA, Silvia Maria Caldeira. **Situação das micro e pequenas empresas**. São Paulo, 2002. Disponível em: <www.senado.leg.br>. Acesso em: 10 set. 2013.

BCB. **Agências de fomento**. Brasil. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/af.asp>>. Acesso em: 01 nov. 2014.

BLATT, Adriano. **Avaliação de Risco e Decisão de Crédito: um enfoque prático**. São Paulo: Nobel. 1999.

BNDES. **Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas**. Rio de Janeiro: BNDES, 10 out. 2014.

BRASIL. BNDES. (Org.). **Cartão BNDES**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/Cartao_BNDES/>. Acesso em: 02 ago. 2014.

BRASIL. Ministério da Integração Nacional (MI). **Programação de Financiamento para 2008 do FCO, do FNO e do FNE**. Disponível em: <www.integracao.gov.br/fundos>. Acesso em: dez. 2007a.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). **Informações Gerenciais dos Programas de Geração de Emprego e Renda**. Brasília, 2007b.

BRESSER-PEREIRA, L.C. **O novo desenvolvimentismo e a ortodoxia convencional**. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, Fundação Seade, v. 20, n. 3, p. 5-24, jul./set. 2006. Disponível em: <<http://www.seade.gov.br>>; <<http://www.scielo.br>>. Acesso em: 04 ago. 2013.

BRESSER-PEREIRA, L. C. (2007) “**por que a poupança externa não promove crescimento**”. *Revista de economia política*, v. 27, n. 1: 3-19.

BUENO, Valmor de Fátima Ferreira et al. **Avaliação de risco na concessão de crédito bancário para micros e pequenas empresas**. 2012. Disponível em: <<http://www.seade.gov.br>>; <www.ufsc.br>. Acesso em: 18 out. 2013.

CAMPOMAR, M. C., CEZARINO, Luciana O. **Micro e pequenas empresas: características estruturais e gerenciais**. Fafibe, v.-, p.1 - 3, 2006.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 2. ed. São Paulo : Saraiva, 2008.

DRUCKER , Peter F. **Introdução à Administração**. São Paulo : Pioneira, 1984.

FEDERAL, Receita (Org.). **Lucro Presumido**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/dipj/2000/orientacoes/lucropresumido.htm>>. Acesso em: 15 out. 2014.

FIGUEIREDO, Rubens. **Temas fundamentais para as micro e pequenas empresas**. Brasília: SEBRAE, 2001.

GRECO, Silmara Maria de Souza Silveira et al. **2008: Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2009. 160 p. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 12 out. 2013.

INDRIUNAS, Luis. **Como funciona o crédito para micro e pequenas empresas no Brasil**. WSW. Disponível em: <<http://empresasefinancas.hsw.uol.com.br/credito-pequenas-empresas.htm>>. Acesso em: 12 out. 2003.

INMETRO. (Org.). **O que é o Inmetro**. BRASIL. Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/inmetro/oque.asp>>. Acesso em: 01 nov. 2014.

KOTESKY, Marcos Antonio. **As micro e pequenas empresas no contexto econômico brasileiro**. Revista FAE Business, V.8. maio, 2004. Disponível em: <http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v8_n1/rev_fae_v8_n1_03_kot eski.pdf> . Acesso em: 18 jun. 2014.

LA ROVERE, Renata L. **Perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil**. Revista de Economia Contemporânea, v. 5, p. 20-38, 2001.

LOMBARDI, Roberto. **Principais fatores causadores da mortalidade precoce das Micro e Pequenas no Brasil**. 2010. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/principais-fatores-causadores-da-mortalidade-precoce-das-micro-e-pequenas-no-brasil/47484/>>. Acesso em: 25 jul. 2014.

MACHADO, L.; Parreiras, M.; PEÇANHA, V. (2011). “**Avaliação de impacto do uso do Cartão BNDES sobre o emprego nas empresas de menor porte**” Revista BNDES, 36, pp. 5-42, dez.. Rio de Janeiro: BNDES.

MAXIMIANO, Antonio Cezar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. São Paulo : Pearson Prentice Hall , 2006 .

MOLLO, Maria De Lourdes Rollemberg; FONSECA, Pedro Cezar Dutra. **Desenvolvimentismo e novo-desenvolvimentismo: raízes teóricas e precisões conceituais**. Revista de Economia Política, v. 33, n. 2, p. 222-239, 2013. Disponível em: < <http://www.scielo.br>>. Acesso em: 07 ago. 2013.

MORAIS, J. M. **Programas especiais de crédito para micro, pequenas e médias empresas: BNDES, Proger e Fundos Constitucionais de financiamento**. De Negri, JA (Comp.) Políticas de Incentivo à Inovação Tecnológica, Brasília, 2008. Disponível em: < www.ipea.gov.br>. Acesso em: 25 ago. 2013.

MORAIS, Lecio; SAAD-FILHO, Alfredo. **Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo eo governo Lula**. Revista de Economia Política, v. 31, n. 4, p. 507-527, 2011. Disponível em: < <http://www.scielo.br>>. Acesso em: 08 ago. 2013.

ORTIZ, Heriny Cristhina P. de A.. **Planejamento tributário: a importância para as micro e pequenas empresas**. 2012. 16 f. Monografia (Especialização) - Curso de Direito e Processo Tributário, Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia, 2012.

PEREIRA, Rodrigo Carlos Marques; SOUSA, Priscila Aparecida. **Fatores de mortalidade de micro e pequenas empresas**: um estudo sobre o setor de serviços. Disponível em: <www.aedb.br>. Acesso em: 17 set. 2013.

PUGA, Fernando Pimentel. **O apoio financeiro às micro, pequenas e médias empresas na Espanha, no Japão e no México**. Rio de Janeiro, agosto – 2002

SADER, Emir (Org.). **10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma**. São Paulo: Flasco Brasil, 2013. 386 p.

SALERNO, Mario Sergio; KUBOTA, Luis Claudio. Estado e inovação. **Políticas de incentivo à inovação tecnológica**. Brasília: Ipea, 2008. Disponível em: <www.ipea.gov.br>. Acesso em: 16 ago. 2013.

SEBRAE (Brasil) (Org.). **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2012**. Brasília, DF: DIEESE, 2012. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 10 ago. 2013.

SEBRAE (Brasil) (Org.). **Fatores Condicionantes e taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil/ 2000-2002**. Brasília: SEBRAE, 2004.

SEBRAE (Brasil) (Org.). **Lei Geral da Micro e Pequena Empresa**: Conheça as mudanças, os procedimentos e os benefícios. São Paulo: Sebrae/SP, 2007. 60 p. Disponível em: <www.leigeral.com.br>. Acesso em: 25 out. 2013.

SEBRAE (Brasil) (Org.). **O que fazemos**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/o_que_fazemos>. Acesso em: 01 nov. 2014.

SEBRAE (Org.). **Quem somos**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quem_somos>. Acesso em: 10 out. 2014.

SEBRAE (Brasil) (Org.). **Simples Nacional**: O que muda a partir de 2012. Curitiba: Ceolin e Lima Serviços Ltda, 2011. 26 p. Disponível em: <www.sebraepr.com.br>. Acesso em: 25 out. 2013.

SEBRAE, FUNCEX (Org.). **As micro e pequenas empresas na exportação brasileira**: Brasil: 1998-2012. Brasília: SEBRAE, 2014.

Secretaria de Assuntos Estratégicos. **Trabalhos Preparatórios / Brasil 2022** – Brasília: Presidência da República, Secretaria de Assuntos Estratégicos - SAE, 2010.

SEEB (Brasil) (Comp.). **Empresas apontam barreira de bancos privados a empréstimos do BNDES.** Disponível em: <http://bancariose.com.br/site/index.php?option=com_content&view=article&id=1869:empresas-apontam-barreira-de-bancos-privados-a-emprestimos-do-bndes&catid=4&Itemid=100010>. Acesso em: 01 nov. 2014

SICSÚ, João; DE PAULA, Luiz Fernando; MICHEL, Renant. **Por que novo-desenvolvimentismo?**. Revista de Economia Política, v. 27, n. 4, p. 507-524, out./dez. 2007. Trimestral. Disponível em: < <http://www.scielo.br>>. Acesso em: 04 ago. 2013.

SILVA, José Maria da; SILVEIRA, Emerson Sena da. **Apresentação de trabalhos acadêmicos: Normas e técnicas.** 5. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2009.

SILVA, José Pereira da. **Análise e Decisão de Crédito.** São Paulo: Atlas, 1993.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 13. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 11. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

VERSIANI, A.F.; GASPAR, R.M. **Posicionamento e crescimento de PMEs: um estudo no setor de confecção da região metropolitana de Belo Horizonte** . In: encontro anual da associação dos programas de pós-graduação em administração – ENANPAD, 2000.

VIAPIANA, Cláudio et al. **Fatores de sucesso e fracasso da micro e pequena empresa.** 2001. Tese de Doutorado. Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico.

VILLAVICENCIO, Daniel. **As pequenas y medianas empresas como actores del desarrollo industrial.** Investigación académica. Universidad Autónoma Metropolitana, Política y Cultura. México.1992.