

UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO
REGIONAL
MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL

JOSÉ CARLOS SANSANA

EMPREENDEDORISMO SUSTENTÁVEL: CAUSAS DA
MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO
MUNICÍPIO DE GUARAPUAVA-PR NO PERÍODO DE 2006 A 2010

DISSERTAÇÃO

PATO BRANCO

2013

JOSÉ CARLOS SANSANA

**EMPREENDEDORISMO SUSTENTÁVEL: CAUSAS DA
MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO
MUNICÍPIO DE GUARAPUAVA-PR NO PERÍODO DE 2006 A 2010**

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento Regional, do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional, Universidade Tecnológica Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Henrique Emilio Zorel Jr.

Co-orientador: Prof. Dr. Álvaro de Oliveira B. Filho

PATO BRANCO

2013

S229e Sansana, José Carlos.
Empreendedorismo sustentável: causas da mortalidade das micro e pequenas empresas no município de Guarapuava – PR no período de 2006 a 2010 / José Carlos Sansana. -- 2013.
89 f. : il. ; 30 cm.

Orientador: Prof. Dr. Henrique Emilio Zorel Jr.
Coorientador: Prof. Dr. Álvaro de Oliveira Borges Filho
Dissertação (Mestrado) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná.
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional. Pato Branco, PR, 2013.
Bibliografia: f. 86 – 89.

1. Micro e pequena empresa. 2. Empreendedorismo sustentável. 3. Gestão empresarial. I. Zorel Jr., Henrique Emilio, orient. II. Borges Filho, Álvaro de Oliveria, coorient. III. Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional. IV. Título.

CDD (22. ed.) 330

Ficha Catalográfica elaborada por
Suélem Belmudes Cardoso CRB9/1630
Biblioteca da UTFPR Campus Pato Branco



TERMO DE APROVAÇÃO Nº 39

Título da Dissertação

Empreendedorismo Sustentável: Causas da Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Município de Guarapuava-PR no Período de 2006 a 2010

Autor

José Carlos Sansana

Esta dissertação foi apresentada às 14 horas do dia 29 de agosto de 2013, como requisito parcial para a obtenção do título de MESTRE EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL – Linha de Pesquisa Regionalidade e Desenvolvimento – no Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. O autor foi arguido pela Banca Examinadora abaixo assinada, a qual, após deliberação, considerou o trabalho aprovado.

Prof. Dr. Henrique Emilio Zorel Junior – UTFPR
Orientador

Prof. Dr. Gilson Ditzel Santos – UTFPR
Examinador

Prof. Dr. Álvaro de Oliveira Borges Filho – UFFS
Examinador

Visto da Coordenação

Prof. Dr. Miguel Angelo Perondi
Coordenador do PPGDR

À minha esposa Vera, companheira
de todas as horas.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar a Deus, a Quem tudo pertence, suprema bondade que meu deu força, perseverança e iluminou meu caminho na realização deste trabalho.

Aos meus pais Manoel e Erotilde pelo exemplo de vida.

À minha esposa Vera e filhos, Carlos, Andresa e Ana pelo carinho e apoio.

Ao meu orientador Prof. Dr. Henrique Emilio Zorel Junior pelo incentivo, compreensão e, sobretudo pela paciência.

À coordenação e professores do PPGDR da UTFPR, Pato Branco pela oportunidade e ensinamentos que me proporcionaram crescimento profissional e pessoal.

Ao Prof. Dr. Álvaro de Oliveira Borges Filho pela co-orientação no presente trabalho.

Aos colegas de turma pela riqueza na troca de informações nos trabalhos em grupos e pelos momentos fora de sala de aula.

À Universidade Estadual do Centro Oeste – UNICENTRO, especialmente à chefia e professores do Departamento de Administração, bem como, à coordenação do Núcleo de Ensino à Distância – NEAD, pela compreensão e incentivo dados durante o desenvolvimento do presente trabalho.

Aos entrevistados, representantes de instituições, pela disponibilidade de tempo e cordialidade dispensada em todos os contatos.

Aos amigos professores Juliane, Bia, Amarildo e Lisete pelas valiosas contribuições e apoio incondicional na realização deste trabalho.

*“Há o suficiente na terra para suprir as
necessidades de todo mundo, mas não
para as ganâncias de todo mundo.”
(Ghandi)*

RESUMO

SANSANA, José Carlos. Empreendedorismo Sustentável: causas da mortalidade das micro e pequenas empresas no município de Guarapuava-PR no período de 2006 a 2010. 2013. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional). UTFPR – Pato Branco-PR.

O presente trabalho visa conhecer as causas das falências das micro e pequenas empresas – MPEs, no município de Guarapuava-PR., no período de 2006 a 2010. Na pesquisa foi levantado o número de MPEs criadas e encerradas no período em estudo, nos setores comercial, industrial e de serviços; além disso, como amostra, foram entrevistados seis representantes de instituições vinculadas e de fomento às MPEs, entendendo que a identificação dos prováveis fatores causadores da extinção dessas empresas poderá contribuir para o surgimento de novos empreendimentos em condições mais favoráveis à obtenção de sucesso empresarial. A metodologia adotada foi a pesquisa qualitativa, onde foram submetidas aos respondentes uma série de indagações no campo das variáveis econômicas, sociais e ambientais e a *performance* das empresas extintas nos diferentes quesitos dessas variáveis. Os resultados obtidos evidenciaram uma menor ou ínfima contribuição das variáveis sociais e ambientais e uma participação predominante das variáveis econômicas como causadoras das falências das empresas, dado ao pequeno conhecimento de gestão empresarial, com falhas e omissões em todas as áreas funcionais das mesmas. Concluiu-se, também, que mesmo atravessando dificuldades de toda ordem, ocorreu nas MPEs que fecharam as portas, um grande obstáculo de natureza cultural de não procurar auxílio, orientação ou consultoria junto às instituições especializadas.

Palavras-chave: micro e pequena empresa, empreendedorismo sustentável, gestão empresarial.

ABSTRACT

SANSANA, José Carlos. Sustainable Entrepreneurship: some causes of micro and small enterprises deaths in Guarapuava – PR, from 2006 to 2010. 2013. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional). UTFPR – Pato Branco-PR.

The present study aims to know the causes of micro and small enterprises – MPEs bankruptcy in Guarapuava –PR, from 2006 to 2010. In the research, it was raised the number of MPEs that were created and closed during that period in the commercial, industrial and services sectors; besides, six representatives from linked institutions and of promotion for the MPEs, understanding that the identification of the probable causes of the extinction of those enterprises can contribute for the arising of new ventures in better conditions to enterprising success. The methodology approach used was the qualitative research, where the respondents were asked to answer several questions about the economical, social and environmental variables and the performance of the extinct enterprises in the different issues of those variables. The obtained results evidenced a minor or very small contribution of the social and environmental variables and a very big one of the economical variable as causes for the enterprises bankruptcy, due to the little knowledge of business management, with failures and omissions in all their functional areas. It was possible to conclude as well that, even going through problems of all sorts, an obstacle of cultural nature occurred in the MEPs that closed their doors: they did not seek for assistance, orientation or consulting with the specialized institutions.

Keywords: micro and small enterprises, sustainable entrepreneurship, entrepreneur management.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

GRÁFICO 1 - DEMONSTRATIVO DE EMPRESAS E EMPREGOS EM GUARAPUAVA – 2009.....	17
QUADRO 1 - TIPOS DE EMPREENDEDORES.....	34
QUADRO 2 - CLASSIFICAÇÃO DOS ENTREVISTADOS E VÍNCULO COM ÓRGÃOS DE FOMENTO ÀS MPES.....	41
GRÁFICO 2 - ABERTURA E ENCERRAMENTO DAS EMPRESAS.....	46
GRÁFICO 3 - ABERTURAS E ENCERRAMENTOS – COMÉRCIO.....	47
GRÁFICO 4 - ABERTURAS E ENCERRAMENTOS – INDÚSTRIA.....	48
GRÁFICO 5 - ABERTURAS E ENCERRAMENTOS – SERVIÇOS.....	49

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 -	ABERTURAS E ENCERRAMENTOS DE MPEs (2006).....	44
TABELA 2 -	ABERTURAS E ENCERRAMENTOS DE MPEs (2007).....	44
TABELA 3 -	ABERTURAS E ENCERRAMENTOS DE MPEs (2008).....	45
TABELA 4 -	ABERTURAS E ENCERRAMENTOS DE MPEs (2009).....	45
TABELA 5 -	ABERTURAS E ENCERRAMENTOS DE MPEs (2010).....	46

LISTA DE SIGLAS

GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GMPE	Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MPE	Micro e Pequena Empresa
PCP	Planejamento e controle da produção

LISTA DE ACRÔNIMOS

PIB	Produto Interno Bruto
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Micro Empresas
SENAC	Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SESI	Sistema Social da Indústria

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	14
1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS.....	14
1.2 JUSTIFICATIVA.....	15
1.3 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA.....	17
1.4 OBJETIVOS.....	18
1.4.1 Objetivo Geral.....	18
1.4.2 Objetivos Específicos.....	18
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	19
2.1 EMPREENDEDORISMO.....	19
2.2 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.....	20
2.3 SUSTENTABILIDADE.....	21
2.4 EMPREENDEDORISMO SUSTENTÁVEL.....	23
2.4.1 Três pilares para o empreendedorismo sustentável.....	25
2.5 MORTALIDADE DAS EMPRESAS.....	27
2.6 O EMPRESÁRIO EMPREENDEDOR.....	31
2.7 POLÍTICAS E PROGRAMAS PARA SUPORTE ÀS EMPRESAS.....	35
3 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	38
3.1 VARIÁVEL DE ESTUDO.....	38
3.2 A IMPORTÂNCIA DAS ENTREVISTAS.....	39
3.3 PROCEDIMENTOS DE ENTREVISTA.....	40
3.4. A CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	40
3.5 CLASSIFICAÇÃO E SELEÇÃO DOS ENTREVISTADOS.....	41
3.5.1 Tratamento dos dados.....	43
4 ANÁLISE DOS DADOS.....	44
4.1 O QUE DIZEM OS ENTREVISTADOS?.....	50
4.1.1 Variáveis da dimensão econômica.....	50
4.1.1.1 Retorno financeiro suficiente para a manutenção do negócio.....	50
4.1.1.2 Crescimento no volume de venda.....	51
4.1.1.3 Aumento no número de clientes.....	52
4.1.1.4 Investimento suficiente para o crescimento dos negócios.....	53
4.1.1.5 Investimento em pesquisa e desenvolvimento para novos produtos/serviços.....	54
4.1.1.6 Redução de custos com adequações no processo de Produção.....	56
4.1.1.7 Os riscos do setor de atividade.....	57
4.1.1.8 Criação de empregos diretos.....	58
4.1.2 Variáveis da dimensão social.....	59
4.1.2.1 As leis trabalhistas.....	59
4.1.2.2 Benefício adicional aos funcionários.....	60
4.1.2.3 Sistema de remuneração.....	61
4.1.2.4 Condições de trabalho.....	61
4.1.2.5 Isonomia no tratamento aos funcionários.....	62
4.1.2.6 Adicional na remuneração.....	62
4.1.2.7 Melhorias na comunidade (vizinhança).....	63
4.1.2.8 Periculosidade do produto comercializado.....	64
4.1.3. Variáveis da dimensão ambiental.....	65
4.1.3.1 Preocupação com a redução no consumo de energia.....	65

4.1.3.2 Mudanças no processo produtivo para diminuir o consumo de energia.....	66
4.1.3.3 Utilização de fontes renováveis e menos poluentes de energia....	66
4.1.3.4 Preocupação em minimizar a utilização de recursos não-renováveis.....	67
4.1.3.5 Volume de utilização de recursos renováveis.....	68
4.1.3.6 Resíduos e sobras de materiais.....	69
4.1.3.7 Utilização de material reciclado nas embalagens.....	69
4.1.3.8 Preocupação com a racionalização da embalagem	70
5 CAUSAS DAS FALÊNCIAS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	72
5.1 AUSÊNCIA DE PESQUISA DE MERCADO.....	72
5.2 INEXISTÊNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS.....	73
5.3 BAIXO INVESTIMENTO EM NOVAS TECNOLOGIAS.....	74
5.4 DIFICULDADE DE ACESSO AO CRÉDITO.....	74
5.5 INEXPERIÊNCIA DE GESTÃO NAS ÁREAS FUNCIONAIS.....	75
5.6 FALTA DE ASSESSORIA TÉCNICA.....	77
6 SUGESTÕES PARA REDUÇÃO DA MORTALIDADE DAS MPES EM GUARAPUAVA.....	78
6.1 ASSESSORIA E ORIENTAÇÃO DESDE A ABERTURA DA EMPRESA.....	78
6.2 ACESSO AO CRÉDITO EM CONDIÇÕES DIFERENCIADAS.....	78
6.3 FACILIDADE NA AQUISIÇÃO DE RECURSOS TECNOLÓGICOS...	80
6.4 DISPONIBILIDADE DE TREINAMENTO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA	81
6.5 INGRESSO EM ASSOCIAÇÃO OU COOPERATIVA.....	81
6.6. TRATAMENTO DIFERENCIADO NAS DEMANDAS DO SETOR PÚBLICO.....	82
6.7. TERCEIRIZAÇÃO DE ATIVIDADES MEIO IMPACTANTES DOS CUSTOS.....	83
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	85
REFERÊNCIAS.....	86
ANEXOS.....	90

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Na última década tem-se discutido a respeito das micro e pequenas empresas, não só nas esferas administrativas e econômicas, mas também nas esferas sociais e ambientais. No Canadá, por exemplo, pesquisam-se as taxas de empresas organizadas em cooperativas. Nos Estados Unidos, as pesquisas são direcionadas para empresas geridas por mulheres ou por minorias étnicas, na Inglaterra, por microrregiões e em outros países são direcionadas para as empresas inovadoras localizadas em parques tecnológicos e incubadoras, ou então em pequenos negócios apoiados por microcréditos (SEBRAE, 2007).

A classificação das pequenas e micro empresas, segundo a Lei Geral das Micro e Pequenas (2006, p. 6) torna como critério o faturamento bruto anual. Em outras palavras, para ser considerada microempresa, o faturamento bruto anual deve ser igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais); já para as pequenas empresas o faturamento bruto anual deve ser superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

Neste sentido, percebe-se que a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (GMPE) oferece um tratamento especial às empresas com tais características, facilitando a sua gestão, diminuindo a burocracia e contribuindo para o desenvolvimento econômico do país. Isto porque as MPEs optantes pelo regime tributário Simples Nacional são dispensadas do pagamento das contribuições instituídas por entidades de serviço autônomo (SEBRAE, SENAI, SENAC, SESI, entre outros) e das demais contribuições instituídas pela União. A base de cálculo continua sendo o valor da receita bruta mensal.

As micro e pequenas empresas têm características que propiciam a realização do potencial empreendedor. Elas possuem grande relevância para uma nação, porque geram alto volume de renda nacional e oferecem condições excepcionais à medida que conseguem oportunizar novos empregos, criando ou implementando inovações. A criação de negócios é uma das causas de prosperidade das nações. (MESQUITA, 2007, p. 89).

No caso do Brasil, país com relevantes grandezas geoeconômicas, 60% dos empregos são mantidos pelas micro e pequenas empresas, que geram 43% da renda nacional total. (BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL., *apud* DUTRA, 2002, p. 63). Desta forma, não se desqualificando a participação e contribuição das grandes empresas, considera-se que as micro e pequenas empresas ajudam a preservar a saúde da economia de mercado, dificultando cartéis, monopólios ou oligopólios (DUTRA, 2002, p. 63).

No Brasil existem 4,6 milhões de empresas. Deste total, 99% são micro e pequenas empresas - MPEs (IBGE, 2007). Esta significativa representatividade das MPEs na economia nacional redundando em uma alta geração de empregos que pode ser expressa, no Brasil, por: 98,5% das empresas no país; 95% das empresas do setor industrial; 99,1% das empresas comerciais; 99% das empresas do setor de serviço; 60% da oferta de emprego; 42% do pessoal ocupado na indústria; 80,2% dos empregos no comércio; 63,5% da mão de obra do setor de serviços e 21% do Produto Interno Bruto.

1.2 JUSTIFICATIVA

Este trabalho, procura contribuir para conhecimento em desenvolvimento regional, ao abordar os fatores da mortalidade das MPEs que não sobreviveram no município de Guarapuava-PR. Acredita-se que a criação e o desenvolvimento de pequenas empresas são fundamentais para a sustentabilidade do país, contribuindo para a geração de empregos, para o desenvolvimento e crescimento econômico. Contudo, devido às altas taxas de mortalidade dessas empresas, entre 55% e 73% nos três primeiros anos de vida (SEBRAE, 2007), observa-se ser necessário que sua gestão torne-se, cada vez mais, empreendedora, no sentido de buscar alternativas para sua sobrevivência e sustentabilidade no mercado (LOPES E SOUZA, 2005, p. 9).

A partir do exposto, considera-se que realizar um estudo referente ao ciclo de vida das microempresas e empresas de pequeno porte torna-se relevante na medida em que se permite investigar e coletar dados com aplicação de pesquisa, bem como, mapear os motivos que levam a um determinado índice de mortalidade das MPEs em Guarapuava, o que acaba por afetar a economia interna do município.

A criação e o desenvolvimento das microempresas e empresas de pequeno porte e sua importância no âmbito econômico e social, tanto pela quantidade de empresas existentes quanto pela capacidade de empregabilidade nesse município, é notório. Porém, a realidade é desalentadora e não diferente quanto às dificuldades em relação ao seu ciclo de vida, conforme pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2007, quando se diagnosticou que, no Brasil, a maioria das microempresas encerram suas atividades com pouco mais de um ano de exercício social.

De acordo com a pesquisa (op.cit.), as quatro principais dificuldades criadas pelos empresários das MPEs no Brasil são: falhas e falta de conhecimentos gerenciais, inadimplência, causas econômicas conjunturais e alta carga tributária, ainda podendo acontecer a interrupção do ciclo de vida das MPEs pela grande competitividade no mercado.

Nesse sentido, o impacto social que o fechamento das MPEs causa para a economia interna do país é muito grande, considerando-se o poder de empregabilidade que exercem no mercado de trabalho, oferecendo emprego tanto para mão de obra especializada como para o menor aprendiz.

Em Guarapuava/PR, esta situação não difere do que foi mencionado. Ou seja, este município está inserido na região Centro-Oeste do Paraná, com uma população de 155.002 habitantes (IBGE, 2007), estimando-se a população economicamente ativa em torno de 80.000 habitantes.

Ao norte limita-se com os municípios de Campina do Simão e Turvo, ao oeste com Goioxim, Cantagalo e Cândói, ao leste com Prudentópolis e Inácio Martins e ao sul com Pinhão. Considerando-se ainda dados do IBGE, a região Centro-Oeste do Paraná, que é composta territorialmente de 21.619,7 km², possui uma população estimada em 535.742 habitantes e distribuída em 21 municípios. A economia de Guarapuava e região sempre esteve fundamentada na agroindústria, mas desde 2009 teve grande inserção na economia do terceiro setor – Comércio e Serviços, conforme exposto no gráfico a seguir:

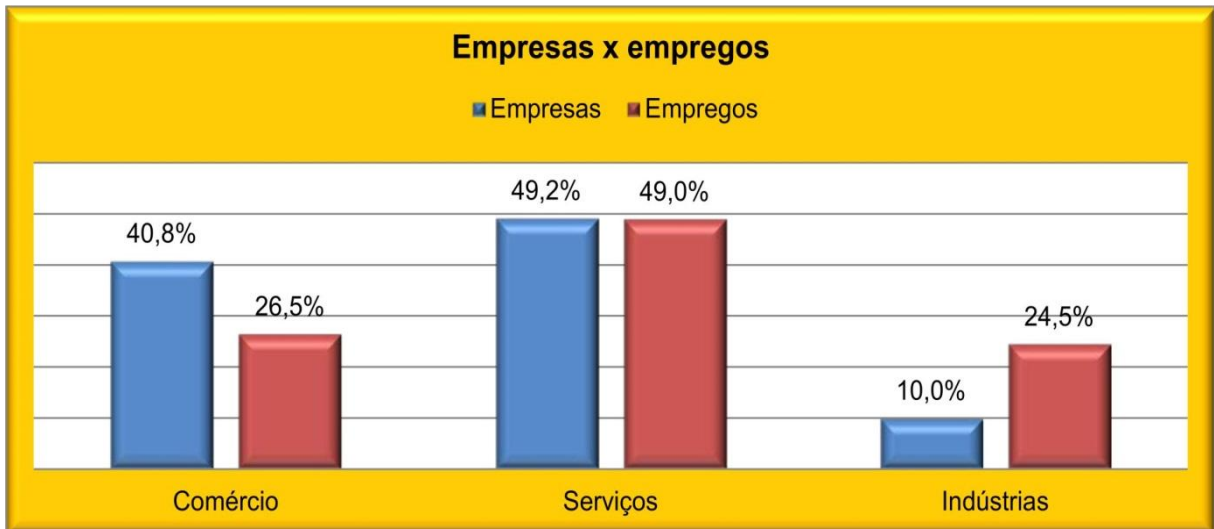


Gráfico 1 – Demonstrativo de empresas e empregos em Guarapuava - 2009

Fonte: Censo Econômico de Guarapuava (2009)

Em 2009, Guarapuava contava com 5.520 empresas, sendo que destas 40,8% compunham o setor de comércio, 49,2% o setor de serviços e 10% faziam parte das indústrias instaladas no município, como se pode observar no Gráfico 1. Nessas empresas, o censo apresentou um total de 33.444 funcionários, sendo que 26,5% dividiam-se em atividade no comércio, 49,0% nos serviços e 24,5% nas indústrias.

1.3 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

De acordo com o que foi explanado na justificativa, partindo-se do pressuposto de que as MPEs têm relevante papel no desenvolvimento regional, uma questão perturbadora reside nos motivos pelos quais tantas empresas nascem todos os anos e poucas conseguem sobreviver. Desta forma, pergunta-se quais os fatores de mortalidade dos micro e pequenos empreendimentos que não sobreviveram no município de Guarapuava no período de 2006 a 2010 e qual o perfil de seu empreendedor?

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo Geral

Identificar os fatores de mortalidade dos micro e pequenos empreendimentos que não sobreviveram no município de Guarapuava/PR no período de 2006 a 2010, visando estabelecer relações entre a mortalidade e o perfil de seu empreendedor.

1.4.2 Objetivos Específicos

a) Levantar, por meio de entrevistas aos órgãos de fomento, os prováveis fatores causadores da mortalidade de MPEs no período de 2006 a 2010 no município de Guarapuava/PR.

b) Estabelecer relações entre as características do perfil dos proprietários/dirigentes e a mortalidade das empresas.

c) Apresentar sugestões focadas no empreendedorismo sustentável que possam contribuir para a redução da mortalidade das MPEs no município estudado.

d) Demonstrar a relevância do empreendedor frente às MPEs.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico encontra-se dividido em seções, a fim de melhor discutir as temáticas referentes aos objetivos desse trabalho. A primeira seção trata do termo empreendedorismo; a segunda aborda mais especificamente o empreendedorismo no Brasil. A terceira seção apresenta o tema sustentabilidade, com vistas ao empreendedorismo sustentável e a quarta discorre sobre os seus três pilares basilares, correspondentes às variáveis que orientaram os estudos descritos na metodologia da pesquisa. Na sequência, discutem-se os fatores que contribuem para a mortalidade das empresas, seguindo com a questão sobre o perfil dos empreendedores na atualidade. Finaliza-se com a sétima seção, a qual expõe as políticas e programas para suporte às empresas.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Até o século XX não há registros de sociedades pautadas num sistema organizacional de geração de empresas, entretanto, o que se sabe historicamente é que desde que o homem se organiza em grupos sociais, há iniciativas empreendedoras em suas atividades (DUTRA, 2002). Podem-se destacar sociedades mercantilistas como a dos árabes, por exemplo, como precursoras do empreendedorismo.

A França, a Inglaterra, a Alemanha e os Estados Unidos são os primeiros países a investirem em políticas empreendedoras para as empresas. Os ingleses conceberam uma política específica para a criação de novos negócios. A partir da década de 1950, as pequenas empresas entram no eixo do empreendedorismo passando a necessitarem de planejamento estratégico tanto quanto os grandes empreendimentos (DUTRA, 2002).

Na atualidade, o empreendedorismo é a ferramenta chave para o sucesso das organizações. Os velhos modelos econômicos, onde apenas as grandes empresas tinham condições de se manterem ativas no mercado foi substituído pela flexibilidade e agilidade das pequenas empresas. A partir do novo paradigma imposto às organizações, ocorrido devido ao fenômeno da informação, o desafio

tornou-se ser uma empresa empreendedora (DORNELAS, 2008).

Para Dornelas (2008), há dois tipos de empreendedorismo: de oportunidade e de necessidade. O empreendedorismo de oportunidade deve ser prioridade para os empresários, esses que muitas vezes esquecem o fator inovação para os seus negócios, principais motivos causadores de falência e mortalidade das MPEs.

A fim de evitar esse desastre, é preciso promover ações internas, incentivando os funcionários a serem empreendedores.

O empreendedorismo não é uma nova teoria administrativa que veio para resolver todos os problemas empresariais. Trata-se de uma forma de comportamento, que envolve processos organizacionais que permitem à empresa toda trabalhar em busca de um objetivo comum, que é a identificação de novas oportunidades de negócios, através da sistematização de ações internas focadas na inovação (DORNELAS, 2008, p. 9).

O empreendedorismo não deve ser visto apenas como mecanismo para criação de novos negócios, mas também como a sistematização de processos organizacionais capaz de promover ações inovadoras dentro das organizações.

2.2 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

No Brasil é nos anos de 1990 que o empreendedorismo se intensifica nas práticas empresariais devido ao número crescente de micro e pequenas empresas, que adotaram uma postura pautada no empreendedorismo. Esse fato levou o Brasil ao patamar de país com alto índice de atividade empreendedora (SALES; NETO, 2006).

Dutra (2002) afirma que o desenvolvimento econômico de um país depende da figura empreendedora do empresariado; no Brasil, entretanto, os estudos empíricos nesse assunto são escassos, considerando o grande número de empresas que nascem e morrem no país anualmente.

Embora esses estudos sejam irrisórios, todavia, o empreendedorismo no Brasil tem experimentado, nas duas últimas décadas, um grande crescimento, quer seja pelo desemprego ocorrido como consequência da globalização, quer seja por aquele gerado pela automação e avanço tecnológico, e ainda, pelo próprio enxugamento na esfera pública como os sucessivos programas de demissão voluntária; fatores estes todos ocorridos ao longo da década de 1990.

Segundo Maximiano (2012, p. 8),

uma pesquisa realizada em 2011 pelo Global Entrepreneurship Monitor indicou que o Brasil exibe a mais alta taxa de empreendedorismo entre os países do G-20 (grupo das maiores 20 economias do mundo). Esse é seu melhor desempenho nos 11 anos em que o país participa da pesquisa.

Apesar do crescimento do empreendedorismo no país, a probabilidade dos novos negócios não sobreviverem ao segundo ano de existência ainda é muito grande, porque diversos empreendedores iniciaram seus negócios sem um planejamento prévio, se configurando como “empreendedorismo por necessidade”. Os motivos desse fenômeno estão em torno da excessiva carga tributária e da burocracia que acabam emperrando o desenvolvimento das MPEs ou as deslocando para a informalidade.

No Estado do Paraná, os programas de estímulo ao empreendedorismo surgiram também na década de 1990, considerando a predominância das micro e pequenas empresas com o caráter de empresas familiares, como é o caso de Guarapuava, cidade escolhida para essa pesquisa. Discutiremos com mais detalhes o cenário guarapuavano a partir das análises dos resultados, no capítulo 4.

2.3 SUSTENTABILIDADE

Segundo Pereira (2011, p. 66),

o conceito de sustentabilidade explora as relações entre o desenvolvimento econômico, qualidade ambiental e equidade social. Ele começou a ser delineado em 1972, quando a Organização das Nações Unidas – ONU promoveu a Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente Humano, em Estocolmo, na Suécia. Nas últimas décadas o termo tornou-se um princípio, segundo o qual o uso dos recursos naturais para a satisfação das necessidades presentes não deve comprometer a satisfação das necessidades das gerações futuras.

A sustentabilidade social focaliza como preocupação central a qualidade de vida e o bem-estar humano, onde iniciativas que visem melhorar o ambiente de trabalho revisem as próprias jornadas de atividade, incrementem a participação dos funcionários nos resultados das empresas e propiciem oportunidades de crescimento, tanto profissional como pessoal.

De acordo com Sachs (1997, *apud* PEREIRA 2011, p. 79),

a sustentabilidade social diz respeito a um processo de desenvolvimento que leve a um crescimento estável com distribuição igualitária de renda. Desse modo haverá diminuição das atuais diferenças entre os diversos níveis da sociedade e a melhoria das condições de vida das populações, inclusive na dimensão cultural.

Assim, a integração de iniciativa de empresas privadas com políticas públicas com objetivo de promover melhorias na qualidade de vida, bem estar e desenvolvimento nas áreas de maior carência, como saúde, educação, habitação, transporte, saneamento básico, emprego e renda se apresenta como elo fundamental desse desenvolvimento.

Quanto à sustentabilidade econômica, Sachs (2006, *apud* PEREIRA 2011, p. 79) defende que “a eficiência econômica não deve ser avaliada apenas com base na lucratividade da empresa, mas deve levar em conta aspectos macrossociais, como o impacto do fluxo monetário entre empresas, governo e população”.

Contudo, conforme Pereira (2011, p. 79), “a competitividade no âmbito empresarial também deve ser levada em conta no contexto do desenvolvimento sustentável. Afinal, de nada adianta a empresa ser ambientalmente correta e socialmente justa se não se mantiver competitiva no mercado”, ou seja, responsabilidades social e ambiental são tão importantes como o compromisso com a eficácia organizacional que busca aumentar a participação no mercado, maximizar resultados e lucros, objetivos que, para serem atingidos, dependem da racionalização dos processos, redução de custos, profissionalização dos participantes e utilização plena dos recursos disponíveis.

A sustentabilidade ambiental tem como principal preocupação os impactos das atividades humanas sobre o meio ambiente. Sachs (1993, *apud* PEREIRA 2011, p. 75) afirma que “a sustentabilidade ecológica pode ser ampliada por meio da utilização do potencial encontrado nos diversos ecossistemas, sem prejuízo aos sistemas de sustentação da vida, para propósitos socialmente válidos”.

Assim, a redução na emissão de substâncias poluentes, a utilização de recursos renováveis, a substituição do individual pelo coletivo, a adoção de políticas de redução no consumo de energia e de preservação dos recursos naturais se apresentam como medidas capazes de auxiliar na obtenção dessa sustentabilidade ambiental.

2.4 EMPREENDEDORISMO SUSTENTÁVEL

As discussões mundiais sobre desenvolvimento sustentável o tornaram um objetivo social e uma prioridade para as políticas públicas. Considerando a capacidade do empreendedorismo de contribuir para o alcance de tais políticas, como crescimento econômico, geração de emprego e renda e inovação tecnológica, surgiu o questionamento acerca do papel que o empreendedorismo pode assumir para contribuir com este mesmo desenvolvimento (PARRISH, 2009).

Em resposta, apresenta-se o empreendedorismo sustentável, um tema de pesquisa recente que relaciona estudos sobre negócios, meio ambiente e responsabilidade social (BOSZCZOWSKI; TEIXEIRA, 2009, p. 5).

O termo *Sustainable Entrepreneurship* (empreendedorismo sustentável) vem sendo aplicado a empreendedores que integram propósitos ambientais e sociais no mesmo empreendimento, orientados por diferentes motivos e valores (PARRISH, 2009, p. 5). Desse modo, um empreendimento sustentável é capaz de realizar suas atividades e contribuir com o desenvolvimento sustentável do macro sistema social e ambiental do qual faz parte (PARRISH, 2009).

Young e Tilley (2006 *apud* DALMORO, 2009, p. 5) complementam, definindo empreendedorismo sustentável como “a organização que tem a sustentabilidade no centro de sua estrutura, operações e gestão em essência, uma organização que vai além do exigido para demonstrar eficiência no seu caminho para ser sustentável”.

Parrish (2009) identifica duas abordagens a respeito das razões que motivam empreendedores a aderir à sustentabilidade. A primeira, e mais usual, considera que os empreendimentos são, por definição, motivados pelo lucro. Logo, eles estão interessados em contribuir com o desenvolvimento sustentável quando isto lhes proporciona ganhos financeiros. Nessa perspectiva, reduzir o impacto ambiental e engajar-se em iniciativas de responsabilidade social empresarial tem o objetivo de gerar vantagem competitiva.

A segunda abordagem foi desenvolvida a partir da observação dos diversos motivos e valores que impulsionam os empreendedores para a sustentabilidade. O mesmo autor (2009, p. 6) verificou a existência de empresas cujo propósito primordial é contribuir com a melhoria do bem-estar social e ambiental e que consideram a receita proveniente de suas atividades um meio para atingir tal

propósito.

Para tanto, utilizam-se como escopo central para a fundamentação deste estudo, os conceitos de sustentabilidade aliados ao de empreendedorismo. Sustentabilidade é um termo relativamente antigo, originário do saber técnico da agricultura no século XIX (SUNKEL, 2001 *apud* DALMORO, 2009 p. 89).

O Relatório Brundtland é o documento que elege definitivamente o conceito de Desenvolvimento Sustentável como “[...] aquele que atende às necessidades do presente sem comprometer a possibilidade de as gerações futuras atenderem as suas próprias necessidades” (OLIVEIRA, 1988, p. 9).

Em complemento, este autor salienta que o desenvolvimento sustentável passa a ser definido dentro de quatro parâmetros: preservação da natureza, eliminação da pobreza, crescimento econômico e garantia de existência das gerações futuras – que concebidos em conjunto, conferem a possibilidade de alcançar uma sustentabilidade que seja global (Op. Cit., p. 6). Entende-se, desta maneira, que o desenvolvimento sustentável permite que as empresas tenham melhores oportunidades no mercado atual.

Pode-se dizer que o empreendedorismo trata de uma dimensão significativa quando aborda o tema “sustentabilidade”, por primar a interação dos campos de “empreendedorismo” e “desenvolvimento sustentável”, visando interligar o nível micro das atividades empreendedoras, como as mudanças no nível macro do sistema social-ecológico (TILLEY, 2007, *apud* DALMORO, 2009, p. 2).

O empreendedor, segundo Schumpeter (1950, *apud* DALMORO, 2009, p. 10) é aquele que inova, contribuindo com o desenvolvimento econômico.

Para tanto, surge a ideia de empreendedorismo sustentável, que tem emergido recentemente no Brasil e no mundo, mas com parâmetros que ainda não estão completamente definidos pela literatura (DALMORO, 2009, p. 10).

Parte-se do princípio que uma organização, seja de pequeno ou grande porte, deve ter como propósito contribuir com algo de valor para a sociedade, já que esta é composta por pessoas e seus relacionamentos. Todas têm como objetivo o lucro fornecendo bens e serviços para a sociedade. Neste íterim, as pequenas e médias empresas apresentam enorme capacidade de adaptação às necessidades do mercado, podendo tomar decisões rápidas e pontuais, reagindo de imediato às suas mudanças.

2.4.1 Três pilares para o empreendedorismo sustentável

À medida que a sociedade se conscientiza sobre questões como a poluição e os impactos ambientais gerados pelo uso discrepante dos recursos naturais, o cenário em que se estabelecem as empresas é obrigado a se inserir nessa conjuntura.

Quer sejam por medidas de garantir a sobrevivência no mercado ou por compreenderem a consciência cidadã da sociedade, ações sustentáveis tornaram-se palavras de ordem no meio empresarial.

Nesse ínterim, é importante salientar o papel que as MPEs exercem para a sociedade, contribuindo para a absorção do desemprego; são alternativas de trabalho para os grupos minoritários, que embora sejam assim denominados, correspondem à maior parte da população; são mão de obra excedente, com pouca ou nenhuma qualificação que não encontram emprego nas grandes empresas (SALES; NETO, 2006).

Além da contribuição na retenção do desemprego, as MPEs passaram também a investir em políticas socialmente responsáveis. Embora esse assunto seja recente no Brasil, é possível perceber que os micros e pequenos empresários perceberam a importância em superar velhos conceitos sobre a administração e passaram também a voltar seus esforços aos valores da sociedade e ações que visam à preservação do meio ambiente (PRADO; OLIVEIRA; REIS, 2007).

Nesse sentido, a construção do conceito de desenvolvimento sustentável se baseia em três pilares: desenvolvimento econômico, desenvolvimento social e proteção ambiental. O subsecretário-geral de Meio Ambiente, Energia, Ciência e Tecnologia do Ministério das Relações Exteriores (MRE), Luiz Alberto Figueiredo Machado, na audiência da Comissão das Relações Exteriores (CRE), afirmou que essa premissa dos três pilares já estava definida na conferência da ONU-Rio 92; segundo ele, “não se pode considerar o desenvolvimento sustentável de forma desmembrada, sem agregar os componentes econômicos, ambientais e sociais, pois, sem isso, não há como garantir a sustentabilidade do desenvolvimento” (BRASIL, 2013, s/p, on-line).

Da mesma forma, o empreendedorismo sustentável está bailado nos três pilares acima citados. Young e Tilley (2006, *apud* DALMORO, 2009, p. 10) o

caracterizam formado pelo tripé: empreendedorismo ambiental, empreendedorismo social e empreendedorismo econômico. Sendo as microempresas mais preocupadas com o empreendedorismo econômico, o papel do empreendedor inovador seria de fundamental relevância para tornar o seu negócio competitivo e sobrevivente no mercado atual.

A ideia de sustentabilidade neste tipo de empreendimento está ligada à sobrevivência da empresa, no senso de criação de um negócio autossustentável (DALMORO, 2009).

A isto se refere Dutra (2002, p.84), afirmando que

a sustentabilidade econômica e financeira é elemento essencial para o sucesso da organização. O desenvolvimento sustentável de uma pequena e média empresa requer a definição de uma política realista, focada nas condições do mercado.

Segundo Tachizawa e Andrade (2007, p. 1), “os pequenos negócios, formais e informais, respondem por mais de dois terços das ocupações do setor privado, o que por si só traduzem a importância da gestão de recursos humanos no contexto das micro e pequenas empresas”. Ainda de acordo com os mesmos autores,

o quanto antes organizações começarem a enxergar a sustentabilidade como seu principal desafio e como oportunidade competitiva, maior será a chance de que sobrevivam. A expansão da consciência coletiva com relação ao meio ambiente e a complexidade das demandas sociais que a comunidade repassa às organizações induzem um novo posicionamento por parte de empresários e executivos das MPEs frente a tais questões (TACHIZAWA E ANDRADE, 2007, p. 1).

Não há como esperar apenas a boa vontade dos empresários e da sociedade em resolver os problemas circunscritos nos três pilares do desenvolvimento sustentável; assim sendo, o subsecretário-geral do Meio Ambiente, Energia, Ciência e Tecnologia do MRE afirma que

todos sabem que é impossível colocar uma cerca em volta da floresta e esperar que, por conta disso, não haja desmatamento. Se a decisão de proteger a floresta não for acompanhada de perspectivas de desenvolvimento econômico, de inclusão social e de geração de empregos não há como se garantir a proteção ambiental. (BRASIL, 2013, s/p, on-line).

Dessa forma, ressalta-se que as pautas sobre desenvolvimento sustentável devem estar sempre bailadas nessa tríade, a fim de se chegar a alguma eficácia nas

discussões sobre desenvolvimento sustentável, ainda assunto muito recente.

No que tange à responsabilidade das grandes corporações e das MPEs, Schaltegger e Wagner (2011, Introdução s/p.) ressaltam que

as empresas são consideradas por muitos como os principais intervenientes, criando problemas sociais e ambientais e, portanto, se constituindo na fonte de falta de sustentabilidade na sociedade. A partir dessa percepção, organizações governamentais e não-governamentais criam e controlam um apertado quadro regulamentar para os negócios. Como consequência, a gestão é desafiada a cumprir as normas e exigências e manter os impactos negativos indesejados sob controle.

Atualmente, independente do maior ou menor controle, é inegável o crescente número de empreendedores preocupados em manter seus negócios social e ambientalmente sustentáveis, isto é, produzindo bens e prestando serviços dentro de técnicas e processos que minimizem os impactos ambientais e, ao mesmo tempo, que proporcionem melhorias na qualidade de vida dentro e fora das empresas.

Ainda segundo Schaltegger e Wagner (2011, p.3), “empreendedorismo sustentável é, em essência, a realização de inovações visando a sustentabilidade no mercado de massa e proporcionando benefícios para a maior parte da sociedade”. Assim, o desafio que se apresenta ao empreendedor sustentável consiste em obter de forma equilibrada a integração dos objetivos sociais, ambientais e econômicos, a fim de evitar a falência das empresas, mantendo-as ativas no mercado, o qual se encontra cada vez mais competitivo.

2.5 MORTALIDADE DAS EMPRESAS

As MPEs têm o seu mérito na constituição da sociedade Brasileira. Elas são responsáveis por gerarem um alto volume de renda para o país, além de auxiliarem na capacidade produtiva incentivando à concorrência e gerando inúmeros empregos. No Brasil, 60% dos empregos são mantidos pelas micro e pequenas empresas, que geram 43% da renda nacional total (BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, 2002 apud DUTRA, 2002).

Devido à importância das MPEs, o governo tem a obrigação de protegê-las, pois sua fragilidade em manter-se nos negócios é, na maioria das vezes, a causa

eminente de mortalidade. Embora, segundo Dutra (2002), as políticas governamentais não são suficientes para evitar a mortalidade das MPEs, o insucesso dessas organizações está na precariedade ou na falta de conhecimentos sobre gestão.

Mais de 80% das MPEs no Brasil não ultrapassam o primeiro ano de existência, o que conota “desperdício de energia e recursos, reduzindo o poder de consumo e gerando desconforto social de milhares de empreendedores no país” (CIELO, 2006, p. 200).

Lightelm (2010) teve como objetivo primário do seu estudo calcular a taxa de sobrevivência das pequenas empresas em Soweto, África do Sul. Dentro de um ambiente de comércio que muda constantemente, colocou ênfase particular sobre o papel do empreendedorismo na sobrevivência das pequenas empresas. Sua análise constata e destaca o comportamento empresarial como indicador chave da sustentabilidade dos negócios de pequeno porte.

Dessa forma, os governos e agências de fomento poderiam desenvolver uma ação mais determinada e menos conformada com relação à existência natural de empreendedores por necessidade ou temporários (DORNELAS, 2008). À primeira oferta de trabalho formal os mesmos abandonariam o autoemprego e ingressariam nas fileiras do emprego assalariado, pois considerando o reduzido volume de recursos financeiros para injetar nos pequenos negócios, os financiamentos deveriam ser direcionados àqueles pequenos negócios que, implantados, respondam com maior probabilidade de alcançar a sustentabilidade.

Essa seleção deveria iniciar pela definição de setores/atividades que representem oportunidades latentes de atendimento a um mercado em franca expansão. Além desses incentivos, Dutra (2002), afirma ser de suma importância o investimento em líderes empreendedores para as empresas de pequeno e médio porte. Esses gestores precisam aprender a priorizar aspectos essenciais nas teorias de gestão.

As ferramentas para o sucesso do pequeno empreendedor na administração da sua empresa estão na importância do planejamento, na obtenção de informações sobre o mercado e o perfil de futuros clientes; na busca por informações sobre os concorrentes; nas informações sobre os fornecedores; condições de logística; variedades e valores dos produtos ou serviços; nas informações financeiras (de

fluxo de caixas, de capital de giro, de investimento de capital) e nas informações tecnológicas: nos processos produtivos e de distribuição, marcas, patentes, procedimentos e normas técnicas, informações ambientais, no ambiente ecológico e na responsabilidade social (DUTRA, 2002, p. 66-67).

O critério norteador, além dos pontos supracitados, deve contemplar a análise da oportunidade de mercado, passando pela elaboração de um plano de negócios baseado nas ferramentas trazidas por Dutra (2002), ou seja, pelo desenvolvimento de uma estratégia de marketing, definição de um nicho de mercado, análise da concorrência e oferecimento de diferenciais competitivos ao mercado alvo que possibilitassem ao pequeno negócio criar e manter uma demanda para seus produtos/serviços.

A demonstração desse interesse, e até a ambição de crescimento, credenciaria o futuro empresário ao acesso ao crédito, com possibilidades reais de se tornar um empreendedor de oportunidade, cujo negócio apresentaria maiores perspectivas de atingir a sustentabilidade, gerando trabalho e renda para mais pessoas e contribuindo decisivamente para o crescimento econômico do negócio, para o desenvolvimento social da região e para a melhoria da qualidade de vida de todas as pessoas envolvidas.

Dutra (2002) afirma que por mais que o pequeno empreendedor siga à risca todos os pontos supracitados, não há a garantia da sobrevivência da empresa sem que haja uma continuidade na aplicação dessas técnicas. Dessa forma, infere-se que o ponto norteador da não mortalidade das empresas é a capacidade do gestor em realizar a prática empresarial com competência. Fator esse que pode ser propulsor, levando a empresa ao êxito, ou inibidor, levando-a à morte.

Outros fatores que contribuem para a mortalidade das MPEs são questões geopolíticas e econômicas, como aponta Dutra (2002). No caso da sua pesquisa, o autor tem como foco de estudo a cidade de Londrina no Estado do Paraná, a qual se caracteriza com uma economia agropecuária com baixa participação no ramo da indústria. Entender o ramo de serviços da cidade ou região é a premissa para dar início aos negócios.

Outro fator apontado como crucial para a criação dos pequenos negócios no Brasil está no fato de haver restrição ao crédito, o que dificulta e até impossibilita o início das atividades operacionais de uma empresa de pequeno porte (DORNELAS,

2008). O fator financeiro é um problema enfrentado pela maioria dos empresários no país; entretanto, considerar esse como o fator mais importante é um mito que precisa ser quebrado.

Para Dornelas (2008), a maioria dos empresários brasileiros não estão preparados para fazer a empresa crescer no dia a dia, na construção de uma política empreendedora, além de não serem capazes de solucionar problemas específicos e criar planos táticos de gestão. Nas MPEs ainda há a problemática da centralidade nos modelos de gestão. Muitos líderes não aceitam a interferência de pessoas externas, nem dos próprios funcionários.

O empreendedor deve entender suas limitações e aprender com seus erros para não voltar a cometê-los em uma nova empreitada. Outra função importante do empreendedor durante a fase de crescimento e maturação da empresa é o gerenciamento dos conflitos internos e dos jogos de interesse, da luta por poder e posições de comando dentro da empresa (DORNELAS, 2008, p. 216).

A participação do líder empreendedor é fundamental dentro da organização. Entretanto, mesmo que esses desenvolvam um bom plano de negócios, mesmo que tenham conseguido o capital inicial para a criação da MPE, não conseguem atingir o sucesso esperado levando suas empresas à falência.

Dornelas (2008) afirma que é apenas no segundo ou no terceiro investimento, ou seja, não é no primeiro negócio que o gestor consegue ser bem sucedido. As histórias de fracasso e mortalidade das empresas são ensinamentos, degraus dos quais os gestores empreendedores devem tirar lições, seguindo com veemência atrás do sucesso; são verdadeiros vitoriosos, capazes de reconhecer o momento certo em que o negócio não é mais lucrativo e precisa ser fechado.

De acordo com Dutra (2002), há dois motivos incidentes que levam as pessoas a escolherem tornarem-se empreendedoras. Um deles está na escassa oferta de empregos. Pela falta de oportunidade muitas pessoas são motivadas a procurar outros meios de conseguir dinheiro e um deles é o empreendedorismo. Nesse ponto, o que os motiva é a questão de subsistência, a maioria é desempregado ou aposentado que não tem perspectiva de trabalho assalariado, característica do empreendedorismo de necessidade.

Em outra direção, estão aqueles motivados pela ganância de prosperar financeiramente; mais próximos às necessidades de autorrealização e não de suprir

as necessidades básicas como no primeiro grupo, esses empreendedores de oportunidade se aproximam do perfil proposto pelas teorias sobre empreendedorismo. Contudo, Dutra (2002), afirma que não há uma predominância no perfil, constituindo-se assim, um grupo heterogêneo.

Dessa forma, faz-se necessário estudar qual é o perfil empreendedor ideal para as MPEs, quais os desafios que os empresários enfrentam e qual são suas habilidades e atribuições mais importantes no mundo dos empresários empreendedores, considerando aspectos socioeconômicos, culturais e demográficos.

2.6 O EMPRESÁRIO EMPREENDEDOR

O nome empreendedor é de origem francesa – *entrepreneur* - e quer dizer: aquele que assume risco e começa algo novo. Na língua latina, o inglês se apropriou do termo por não haver outro correspondente, na língua portuguesa encontra-se apenas uma palavra: empreendedor (CIELO, 2006, p. 202-203).

A falta de perfil empreendedor atrelada à condições econômicas desfavoráveis e ao desconhecimento do ramo de atuação, são os aspectos primordiais para a mortalidade das empresas, como mostrado na seção anterior.

A relevância do papel que o empreendedor exerce na empresa é salientada na literatura pertinente à temática de empreendedorismo.

É certo, que a existência de indivíduos conhecidos como empreendedores é a condição básica para o surgimento de novos empreendimentos, sendo os agentes responsáveis pelo desencadeamento e condução do processo de criação de unidades produtivas. É certo também, que muitas pessoas criam empresas, mas só os empreendedores as fazem durar e crescer (CIELO, 2006, p. 201).

Apesar da ampla utilização dos termos “empresário” e “empreendedor” no vocabulário administrativo como se fossem sinônimos, Maximiano (2012, p. 4) esclarece que

muitas vezes os termos empreendedor e empresário são confundidos como tendo o mesmo significado, mas, na verdade, eles não tem o mesmo sentido. O empresário representa o lado formal, que estabelece um negócio e o conduz no dia a dia. Já o empreendedor encarna o lado criativo e inovador, essencial para a evolução e atualização competitiva da empresa. O empresário tem vocação administrativa; o empreendedor está na ponta de

lança estratégica. As duas figuras são inseparáveis: todo empresário precisa ser continuamente empreendedor.

Assim, o empreendedor apresenta uma série de características que o difere do empresário, iniciando pelo fato de que exerce total responsabilidade pelo empreendimento, não dividindo ou compartilhando com outras pessoas; realiza seu trabalho com total autonomia, tomando decisões de maneira solitária, contando apenas com sua própria capacidade para solucionar os problemas, independentemente da complexidade das dificuldades enfrentadas.

Da mesma forma, optamos por utilizar os termos empresário empreendedor juntos, frisando que não se pode ser apenas empresário e tampouco apenas empreendedor. Assim, a personalidade do empreendedor é rica em perseverança e otimismo, pois quanto maiores as dificuldades e obstáculos, tanto maiores se tornam sua dedicação e compromisso com a sobrevivência, manutenção e crescimento de seu negócio.

Outro traço marcante da personalidade do empreendedor é sua coragem para assumir riscos, investindo todo seu capital próprio disponível, e muitas vezes também, o capital de terceiros, contando apenas com uma estimativa ou probabilidade de recuperação desse capital acrescido de uma margem de lucro como prêmio pelo trabalho duro e árduo realizado. Como característica própria do empreendedor cita-se ainda seu alto grau de criatividade e imaginação, além de sua grande capacidade de inovação e implementação, sempre idealizando coisas novas e quase sempre as pondo em prática.

É importante ressaltar que as características supracitadas não são inatas nos indivíduos, mas sim, adquiridas com o aprendizado das práticas empreendedoras. Quando se pensa em um perfil empreendedor, o enfoque pode estar em diversas áreas distintas. A cada década as escolas que estudam as literaturas sobre a ciência da administração e o empreendedorismo discutem novas características e propõem desafios cada vez mais ousados para quem pretende tornar-se um empreendedor.

Assim, traz-se para essa reflexão o conceito de empreendedor que mais se adequa a proposta dessa pesquisa, seguindo os pressupostos teóricos de Lezana e Tonelli (1998, p. 39 citado por Cielo, 2006, p. 205):

Empreendedores são pessoas que perseguem o benefício, trabalham individual e coletivamente. Podem ser definidos como indivíduos que inovam,

identificam e criam oportunidades de negócios, montam e coordenam novas combinações de recursos (funções de produção), para extrair os melhores benefícios de suas inovações num meio incerto.

Cielo (2006) afirma ainda que as características de uma pessoa empreendedora estão aglutinadas em: necessidades, conhecimentos, habilidades, valores e atitudes, contexto social e histórico familiar.

Devido a tais características, é possível afirmar que a motivação dos empresários empreendedores de MPEs, está na vontade em liderar os negócios motivados por um sonho e não estão pautados apenas no lucro. Em função das inúmeras dificuldades enfrentadas pelos empreendedores de MPEs, o estímulo para persistir nos negócios, na maioria das vezes, vem da própria família.

Cielo (2002) aponta a trajetória empreendedora dos pais como um fator preponderante no sucesso de empreendedores sucessores, ou seja, indivíduos cujos pais já são ou eram empresários empreendedores possuem uma tendência maior a se tornarem empreendedores comparados com aqueles com nenhuma influência familiar.

De forma alguma as pesquisas demonstram que indivíduos que cresceram em ambientes onde não há influências empreendedoras não sejam capazes de tornarem-se empreendedores. Os aspectos trazidos como familiares, apenas mostraram facilitar o interesse na investida de um novo negócio.

As pesquisas apontam alguns padrões para os empreendedores, mas não é capaz de prever um modelo consagrado para esse fim. Estudos sobre esse tema ainda são recentes e não é função, nem intenção desse trabalho, propor conceitos fechados e pré-definidos. É preciso considerar todas as variantes aqui trazidas, considerando questões de subjetividade, cultura, valores, ética e moral, para pensar no perfil de um empreendedor. Portanto, o que é possível propor com essa discussão são modelos heterogêneos de empreendedores com características similares e pontos de convergências cruciais para o sucesso e sobrevivência dos negócios.

Dentre as várias razões que levam os indivíduos a empreender podemos citar, principalmente, a perda do emprego e o desejo de ter um negócio próprio. Nesse sentido, é comum encontrarmos empreendedores que planejaram o início da atividade própria e outros que, por necessidade, sem nenhuma preparação prévia, tiveram que empreender. Dutra (2002 p.58) apresenta os tipos de empreendedores:

TIPO	RAZÃO
Empreendedor artesão	O indivíduo que é essencialmente um técnico e escolhe (ou é obrigado) a instalar um negócio independente para praticar seu ofício.
Empreendedor tecnológico	O indivíduo associado ao desenvolvimento ou comercialização de um novo produto ou um processo inovador e que monta uma empresa para introduzir essas melhorias tecnológicas e obter lucro.
Empreendedor oportunista	O indivíduo que enfoca o crescimento e o ato de criar uma nova atividade econômica e que monta, compra e faz crescer empresas em resposta a uma oportunidade observada.
Empreendedor “estilo de vida”	O indivíduo autônomo ou que começa um negócio por causa da liberdade, independência ou outros benefícios de seu estilo de vida que esse tipo de empresa torna possíveis.

Quadro 1 - Tipos de empreendedores

Fonte: Adaptado de Robert Young (apud BARCIA et al.,2000).

O empreendedores titulares de MPEs de Guarapuava-PR., que tiveram suas empresas encerradas no período de 2006 a 2010, via de regra, não podem ser classificados nem como tecnológicos, nem como oportunistas. Primeiro porque suas características não podem ser associadas ao desenvolvimento ou comercialização de um novo produto ou a um processo inovador e, segundo, porque o perfil oportunista demanda planejamento, pesquisa de mercado e análise de tendências, requisitos fundamentais para se detectar uma oportunidade de mercado. Assim, de acordo com as afirmações dos entrevistados, os empreendedores objetos desta pesquisa podem ser considerados como de perfil artesão ou de perfil “estilo de vida”, visto apresentarem como características predominantes produzir, comercializar ou prestar serviços onde o desenvolvimento, a inovação e as melhorias tecnológicas raramente estão presentes. Da mesma forma, afirmaram os entrevistados que a

maioria das MPEs que fecharam suas portas não realizou pesquisa de mercado, não criou um plano de negócios e, conseqüentemente não reuniu condições para descobrir e aproveitar oportunidades latentes no mercado de atuação.

2.7 POLÍTICAS E PROGRAMAS PARA SUPORTE ÀS EMPRESAS

De uma forma geral, o Brasil não apresenta condições favoráveis à implantação de novos negócios. Como mencionado nas seções anteriores, os problemas relacionados às condições exteriores, como políticas, infraestrutura, capital e políticas de suporte às empresas, são fatores que também estão relacionados à mentalidade empreendedora característica do país.

Segundo Greco *et al.* (2010), a mentalidade empreendedora, o ambiente social e cultural e o mercado consumidor são os principais fatores que levam o indivíduo brasileiro a empreender.

É importante ressaltar que embora haja leis e programas para o favorecimento de melhores condições aos empreendedores, o que se tem ainda no país é escasso. O Brasil é um país com condições para se empreender, mas com escassos programas de políticas de apoio às MPEs. Embora os fatores macroeconômicos existam como a valorização da inovação e a participação da mulher como empreendedora no mercado brasileiro, o que precisa ser mais bem desenvolvido são as políticas de apoio aos empreendedores.

Nota-se que “Políticas Governamentais” e “Programas Governamentais” são desfavoráveis e na percepção dos especialistas tiveram uma baixa de 2002 a 2010. Apesar de citarem como avanços a Lei Geral da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte aprovada em 2006 e a introdução de Programas de apoio ao empreendedor nos últimos anos, ainda assim há um *gap* entre a necessidade e a oferta de programas de governo, bem como uma distância entre as políticas e programas implementados e o empreendedor, que muitas vezes não tem acesso aos mecanismos criados (GRECO *et al.*, 2010, p. 144).

Em outras palavras o que ocorre, é que os empreendedores de MPEs não têm acesso às informações dos programas de suporte às empresas, ou não compreendem a burocracia legal para conseguir apoio. Pode-se afirmar ainda que é preciso esperar um longo período de tempo para conseguir uma licença no Brasil pela dificuldade no trâmite dos processos.)

Políticas e programas de suporte às empresas são vistos como mecanismos de combate às injustiças e desigualdade social na América Latina, visto o enxugamento do desemprego praticado pelas MPEs (HASENCLEVER, 2003).

Fatores como pobreza devido à má distribuição de renda, precariedade no sistema educacional, falta de condições básicas de moradia, dentre outros, são fatores que influenciam para a falta de acesso aos programas governamentais de apoio às empresas.

Na conjuntura latino americana, México, Brasil e Argentina, são países com melhor infraestrutura e contam com maior número de indústrias, o que aparentemente demonstra um grau mais alto de amadurecimento com relação às políticas de apoio às MPEs. O Brasil proporciona tratamento preferencial às MPEs em relação às demais empresas (HASENCLEVER, 2003).

Embora haja essa preocupação por parte do governo brasileiro, Greco *et al.* (2010), inferem uma questão ainda pouco difundida: na escola brasileira ainda não foram inseridos os conceitos sobre empreendedorismo, dos níveis básicos aos mais avançados, o que corrobora a afirmação de que nossos empreendedores não estão capacitados para criar e gerir o seu próprio negócio.

Um ponto positivo com relação ao empreendedorismo no Brasil está na dinamização do mercado. Entretanto, as legislações vigentes não contribuem com esse dinamismo. Greco *et al.* (2010), afirmam que são necessárias mudanças na legislação de direitos de propriedade e de defesa da concorrência, fatores essenciais para a permanência dos pequenos empresários empreendedores nos negócios.

As críticas feitas às políticas e programas de apoio às empresas giram em torno da burocracia e da carga tributária, que são de responsabilidade das três esferas governamentais: federal, estadual e municipal. Os três aspectos mais importantes a serem considerados são: as políticas governamentais, nas esferas supracitadas, apoio financeiro e educação ou capacitação dos empreendedores (GRECO *et al.*, 2010, p. 148).

A partir de estudos de Greco *et al.*(2010), apresentam-se aqui nove tópicos acerca dos fatores que contribuem para a crítica em relação às políticas governamentais:

1. Falta de Falta de uma política nacional voltada para o Empreendedorismo, contemplando focos estratégicos nacionais e regionais, fontes de financiamento, linhas de crédito específicas para novos e já existentes empreendedores e formas de apoio.
2. Ausência de políticas que desenvolvam atitudes empreendedoras.
3. Carência de incentivos governamentais para os novos empreendimentos, dando condições mínimas para um empreendimento. É preciso que o Governo Federal dê condições para que os estados e municípios possam conceder incentivos.
4. A burocracia afeta a abertura e manutenção dos novos negócios.
5. O peso da carga tributária exercidas sobre as atividades empreendedoras, especialmente sobre a folha de pagamento.
6. Custo Brasil elevado (exemplo: infraestrutura de transporte).
7. Legislação trabalhista confusa e antiquada.
8. Sistema jurídico emperrado, que não resolve os processos, dá margens à inúmeras postergações e recursos, sobretudo de quem tenha mais recursos financeiros e melhores advogados.
9. O empreendedor não sabe em que porta bater para submeter um projeto inovador, para que tenha uma análise contínua do seu projeto, saber se ele está tramitando ou não.

O que se pode considerar é que o Brasil caminha para uma política mais humanista com vistas a dar suporte às MPEs, entretanto, há ainda avanços a serem alcançados nas reformas microeconômicas, na modernização do judiciário, na simplificação das regras e procedimentos jurídicos e nos editais e sites do governo; enfim, é preciso avançar nos mecanismos que viabilizam o empreendedorismo de MPEs e que os recursos e ferramentas para esse fim sejam mais eficazes.

Além disso, é possível considerar a revolução tecnológica como aliada dos pequenos empreendedores, cabendo ao governo brasileiro fomentar a criação de novas MPEs, com vistas a combater o desemprego gerado em função da maquinização da mão de obra, recrutar e qualificar indivíduos que não conseguem se enquadrar nas exigências do mercado e que poderiam receber uma educação empreendedora e se adequar ao cenário das MPES. (RIFKIN, 1995).

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Este estudo foi baseado em uma pesquisa desenvolvida junto a *experts* representantes de entidades de fomento às MPEs do município de Guarapuava/PR. Nesse sentido, foi trabalhado com o universo da base de dados oficiais existente no sistema eletrônico de gestão de informações da prefeitura de Guarapuava e do SEBRAE da cidade, que representam informações expressivas e representativas.

Segundo Richardson (2008, p. 192), “os questionários de perguntas abertas caracterizam-se por perguntas ou afirmações que levam o entrevistado a responder com frases ou orações. O pesquisador não está interessado em antecipar as respostas, deseja uma maior colaboração das opiniões do entrevistado.”

Nesse capítulo aborda-se como se realizou a pesquisa de campo, a qual foi constituída por uma série de entrevistas semiestruturadas, visando reunir um conjunto de informações fornecidas por profissionais com profunda experiência e conhecimento sobre criação e gestão de micro e pequenas empresas no município de Guarapuava/PR. Este rol de informações, depois de analisado e interpretado, serviu de parâmetro para a elaboração de uma estrutura referencial sobre as prováveis causas da extinção de micro e pequenas empresas no município estudado, bem como, para elencar algumas iniciativas potenciais capazes de reduzir a incidência dessas extinções.

3.1 VARIÁVEL DE ESTUDO

O estudo foi desenvolvido abordando três variáveis:

- a) Variável Econômica.
- b) Variável Social.
- c) Variável Ambiental.

Uma série de quesitos, conforme apresentados nos anexos, sobre cada variável, foi submetida a cada um dos entrevistados, no sentido de se levantar o impacto, se é que houve, sobre o fechamento das MPEs.

3.2 A IMPORTÂNCIA DAS ENTREVISTAS

Segundo Trivinos (2008, p. 149),

o começo da entrevista estará marcado por incertezas originadas tanto no espírito do informante como do pesquisador. Este se perguntará se alcançará os propósitos levantados em seu estudo com as respostas do entrevistado. Este não tem ainda clareza sobre os tópicos, em confiança sobre as intenções da pessoa com a qual conversa. Isto é algo natural. Ocorre geralmente entre todas as pessoas que se encontram pela primeira vez e iniciam um intercâmbio de opiniões, ainda que seja superficial.

Os relatórios orais são revestidos de importância fundamental nessa investigação, pela inexistência de fontes escritas sobre o objetivo da pesquisa e pelo fato de que os poucos dados existentes se apresentam parciais, inconclusivos e insuficientes para subsidiar uma pesquisa mais estruturada.

Dessa forma, a utilização como fontes dos relatos orais de alguns atores, previamente selecionados, se constitui em subsídio fundamental nesse estudo, visto que os depoentes participam cotidianamente dessa realidade, convivendo com os empreendedores, acompanhando os acontecimentos e, conseqüentemente, desenvolvendo um senso crítico da conjuntura enfrentada pelas MPEs na região. Como a entrevista foi direcionada para um tema específico, encaminhada, porém, para um final aberto, permitindo aos entrevistados total liberdade e espontaneidade em suas exposições, todo seu conhecimento e experiência sobre o objeto da pesquisa parecem ter sido plenamente explorados.

Foram entrevistados seis atores locais, representando entidades vinculadas e de fomento às MPEs, além de quatro deles se destacarem, também, pelos seus históricos de empresários atuantes no cenário estudado. As diferenças de percepção em relação aos mesmos quesitos abordados são consequência da diversidade de perfis dos entrevistados, influenciados pelas suas próprias origens, suas formações acadêmicas, exercício do magistério, experiência empresarial e/ou exercício de cargo político ou governamental.

Nesse sentido, a realização das entrevistas foi pautada pela total liberdade dada aos depoentes, no sentido de se aprofundar ou não em determinadas temáticas e, com isto, evitando o receio do entrevistado criar situação conflituosa ou embaraçosa para si próprio, proveniente de sua situação de empresário empreendedor ou de profissional representante de órgão público ou de fomento.

3.3 PROCEDIMENTOS DE ENTREVISTA

Inicialmente, as seis pessoas, criteriosamente escolhidas, quer pelas suas atuações como titulares de MPEs, quer pelas suas vinculações em instituições de fomento a essas empresas, foram contatadas e indagadas se poderiam e gostariam de participar das entrevistas, bem como, esclarecidas de que as mesmas somente se realizariam com sua anuência. Todas as pessoas escolhidas e contatadas concordaram voluntariamente em participar do processo. Concluída essa primeira etapa, foi agendado dia, horário e local, a critério e conforme a disponibilidade do ator a ser entrevistado.

As entrevistas foram realizadas durante o mês de novembro de 2012, nos locais de trabalho dos atores, com utilização de gravação e duração de noventa minutos em média. Na sequência, durante o período de dezembro de 2012 a fevereiro de 2013 as gravações de todas as entrevistas foram transcritas cuidadosamente no sentido de manter fidelidade às respostas dos atores. Todo o processo: realização das entrevistas com utilização de gravador, interpretação e transcrição das respostas obtidas foi efetuado pelo pesquisador e demandou, aproximadamente, um período de cento e vinte dias, sendo que as dúvidas que surgiam ao longo do desenvolvimento do trabalho eram dirimidas via telefone ou e-mail, ocasiões em que os atores respondentes sempre se mostraram extremamente solícitos e colaborativos.

Estes procedimentos de entrevista foram desenvolvidos baseando-se em estudos prévios, mais especificamente na tese de doutorado dos pesquisador e professor Álvaro de Oliveira Borges Filho (2005).

3.4 A CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Utilizou-se, nesse estudo, o método de pesquisa qualitativa, com o objetivo de explorar as opiniões e experiências dos atores sobre o processo de surgimento e extinção de MPEs no município de Guarapuava/PR. Segundo Richardson (2008, p.79), “o método qualitativo difere, em princípio, do quantitativo à medida que não emprega um instrumento estatístico como base do processo de análise de um problema. Não pretende numerar ou medir unidades ou categorias homogêneas.”

Assim, optou-se por dar um tratamento qualitativo ao problema, entendendo ser a maneira mais indicada para abordar um fenômeno social.

3.5 CLASSIFICAÇÃO E SELEÇÃO DOS ENTREVISTADOS

As entrevistas foram realizadas entre os meses de outubro e dezembro de 2012, na cidade de Guarapuava/PR, sendo que após a seleção, os atores foram consultados sobre sua concordância e disponibilidade em conceder a referida entrevista. Após esta etapa, foi agendado local, normalmente o ambiente de trabalho, dia e horário para realização, sempre de acordo com as possibilidades dos atores. Os entrevistados foram classificados de acordo com o quadro abaixo:

ATOR	VÍNCULO
Entrevistado 1	Gestora e Consultora do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE.
Entrevistado 2	Secretário Municipal da Indústria e Comércio, professor e empreendedor.
Entrevistado 3	Presidente da Associação Comercial e Industrial de Guarapuava – ACIG, contabilista, gestor de micro e pequenas empresas e empresário.
Entrevistado 4	Coordenador da Incubadora Tecnológica de Guarapuava – INTEG, publicitário e professor.
Entrevistado 5	Vice-presidente do Conselho Regional de Administração – CRA, professor e empresário.
Entrevistado 6	Coordenador da Empresa de Consultoria Junior – Empresa Junior, professor e empresário.

Quadro 2 - Classificação dos entrevistados e vínculo com órgãos de fomento às MPEs
Fonte: Elaborado pelo Autor (2012)

Os entrevistados tiveram seus perfis apresentados individualmente, permitindo um melhor conhecimento sobre suas formações acadêmicas, idades, ocupações e experiências, conjunto de fatores que os credenciaram a participar como atores principais da investigação.

Entrevistado 1

Tem 45 anos de idade, formada em Administração, com especialização em Gestão de Recursos Humanos, atuando há 19 anos no SEBRAE, sendo os últimos 9 anos como consultora. Atualmente é gestora do Projeto Empreendedorismo e Sustentabilidade das MPEs de Guarapuava e Região.

Entrevistado 2

Tem 61 anos de idade, formado em Administração, com Especialização em Gestão de Negócios, Secretário Municipal de Indústria e Comércio, professor das disciplinas de Administração de Projetos e Gestão de Micro e Pequenas Empresas, além de ser empresário no ramo moveleiro há 30 anos.

Entrevistado 3

Tem 36 anos de idade, com formação em Ciências Contábeis e Gestão de Micro e Pequenas Empresas, atual Presidente da ACIG e há 16 anos é empresário do setor de informações.

Entrevistado 4

Tem 35 anos de idade, formado em Comunicação Social – Publicidade e Propaganda, coordenador da INTEG e há 4 anos é Professor de Publicidade e Propaganda.

Entrevistado 5

Tem 51 anos de idade, atual vice-presidente do CRA – Conselho Regional de Administração, com formação em Administração e especialização em Gestão de Negócios, professor das disciplinas de Teorias da Administração e Gestão de Pessoas e empresário do setor da construção civil há 10 anos.

Entrevistado 6

Tem 59 anos de idade, formado em Administração, com especialização em Gestão empresarial, coordenador da Empresa de Consultoria Junior, Professor das disciplinas de Gestão de Negócios e Empreendedorismo e empresário do ramo de confecções há 8 anos.

3.5.1 Tratamento dos dados

De acordo com Trivinos (2008, p. 170),

não é possível analisar as informações tal como elas se apresentam. É necessário organizá-las, classificá-las e, o que é mais importante, interpretá-las dentro de um contexto amplo, para distinguir o fundamental do desnecessário, buscar as explicações e significados dos pontos de vista. O isolamento dos materiais reunidos só pode ser compreendido, num primeiro momento, para melhor atingir suas conexões dentro de um quadro teórico de um contexto maior.

Nesse sentido, as entrevistas foram transcritas e, a partir daí, cada quesito de cada variável abordada recebeu tratamento no sentido de permitir a detecção de convergências, divergências, conflitos e aspectos coincidentes nas afirmações dos entrevistados.

4 ANÁLISE DOS DADOS

Inicialmente apresenta-se a pesquisa realizada nos registros documentais da Prefeitura Municipal de Guarapuava-PR, Secretaria de Indústria e Comércio referente às aberturas e encerramentos de MPEs no período de 2006 a 2010, considerando as atividades do Comércio, da Indústria e dos Serviços de forma global e conjunta, ano a ano, conforme exposto nas tabelas 1, 2, 3, 4 e 5.

Analisando a estatística de aberturas e encerramentos de MPEs em Guarapuava no período de 2006 a 2010, perceberam-se as seguintes questões referentes à extinção das empresas:

Tabela 1 – Aberturas e encerramentos de MPEs (2006)

2006			
	Comércio	Indústria	Serviços
Iniciaram atividades	164	8	300
Encerraram atividades	82	8	70
Percentual de extinção	50,00%	100,00%	23,33%

Fonte: Elaborado pelo autor com base no Sumário de Atividades Desenvolvidas em 2006 – Prefeitura Municipal de Guarapuava.

Em 2006, o percentual de mortalidade foi de 33,89% em relação às empresas criadas naquele ano, com maior incidência no setor industrial onde para cada empresa criada, uma encerrou suas atividades. Em segundo lugar no índice de fechamentos aparece o setor comercial, onde para cada duas empresas criadas, uma encerrou suas atividades.

Tabela 2 – Aberturas e encerramentos de MPEs (2007)

2007			
	Comércio	Indústria	Serviços
Iniciaram atividades	264	11	299
Encerraram atividades	80	8	60
Percentual de extinção	30,30%	72,72%	20,06%

Fonte: Elaborado pelo autor com base no Sumário de Atividades Desenvolvidas em 2007 – Prefeitura Municipal de Guarapuava.

Em 2007, novamente o setor industrial liderou o índice de extinção de empresas apresentando 72,72%, seguido pelo setor comercial com 30,30% de extinções.

Tabela 3 – Aberturas e encerramentos de MPEs (2008)

2008			
	Comércio	Indústria	Serviços
Iniciaram atividades	286	24	389
Encerraram atividades	83	8	76
Percentual de extinção	29,02%	33,33%	19,53%

Fonte: Elaborado pelo autor com base no Sumário de Atividades Desenvolvidas em 2008 – Prefeitura Municipal de Guarapuava.

Já em 2008, todos os setores apresentaram redução de empresas extintas, com o setor industrial dando a maior contribuição com 33,33% de empresas com atividades encerradas em relação às novas aberturas do setor.

Tabela 4 – Aberturas e encerramentos de MPEs (2009)

2009			
	Comércio	Indústria	Serviços
Iniciaram atividades	265	25	401
Encerraram atividades	94	10	77
Percentual de extinção	35,47%	40,00%	19,20%

Fonte: Elaborado pelo autor com base no Sumário de Atividades Desenvolvidas em 2009 – Prefeitura Municipal de Guarapuava.

Em 2009, outra vez o setor industrial apresentou a maior incidência de fechamentos de empresas em relação às aberturas, tendo 40,00% de extinções, sendo que o setor de serviços teve o menor percentual.

Tabela 5 – Aberturas e encerramentos de MPEs (2010)

2010	Comércio	Indústria	Serviços
Iniciaram atividades	333	33	507
Encerraram atividades	224	14	225
Percentual de extinção	67,26%	42,42%	44,37%

Fonte: Elaborado pelo autor com base no Sumário de Atividades Desenvolvidas em 2010 – Prefeitura Municipal de Guarapuava.

No ano de 2010 ocorreu o maior índice de fechamento de empresas em todo o período analisado; observou-se maior incidência de fechamento de MPEs no setor comercial com 67,26%, índice elevado segundo o entrevistado número um, muito provavelmente em decorrência da crise econômica mundial de 2008 e 2009, que provocou uma queda significativa no consumo de bens considerados não de primeira necessidade, e que teve seus reflexos no Brasil em 2010.

Diante do exposto, podemos concluir que no período de 2006 a 2010, em Guarapuava-PR, nos setores industrial, comercial e de serviços, houve abertura de 3.309 micro e pequenas empresas e encerramento de atividades de 1.119 delas, correspondendo a 33,82% (trinta e três vírgula oitenta e dois por cento), ou seja, de cada três empresa abertas em Guarapuava no período analisado, uma fechou suas portas, como demonstrado no Gráfico 2, a seguir.

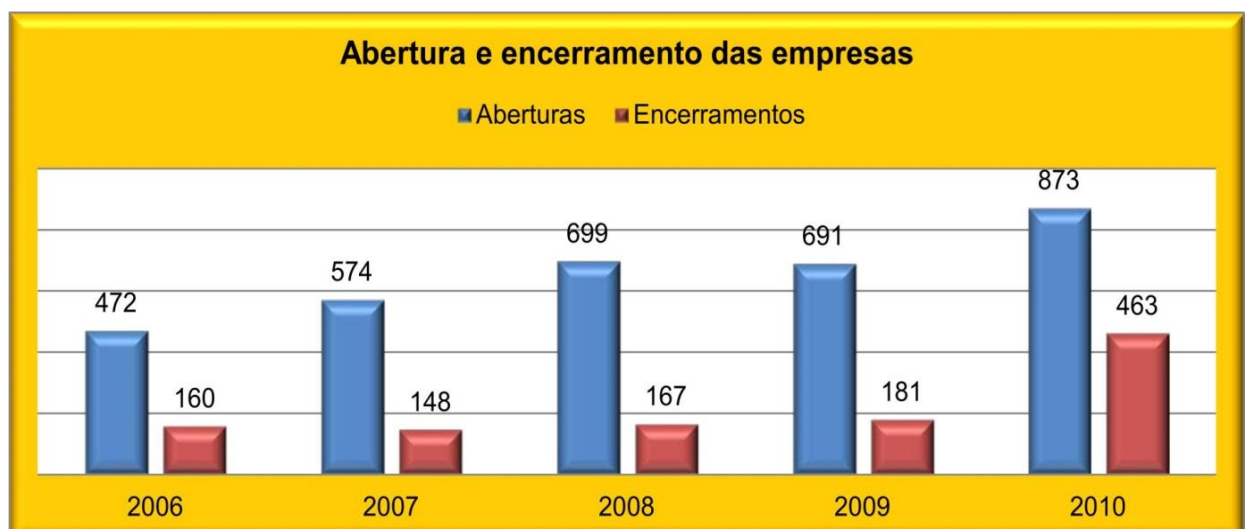


Gráfico 2 – Abertura e encerramento das empresas (2006 a 2010)

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no Sumário de Atividades desenvolvidas (2006 a 2010).

Por sua vez, ao analisar-se a estatística de abertura e encerramentos de MPEs do setor comercial em Guarapuava-PR no período de 2006 a 2010, constatou-se, que:

- em 2006 ocorreram 164 aberturas e 82 encerramentos, ou seja, 50,00% de empresas foram fechadas em relação ao número daquelas que iniciaram suas atividades;
- em 2007, para 264 novas MPEs comerciais tivemos o encerramento de 80 empresas, correspondendo a 30,30% do número de iniciantes;
- em 2008 o setor comercial apresentou o menor percentual do período analisado, 29,02% de empresas encerradas, ou seja, 83 MPEs em relação às 286 criadas naquele ano.

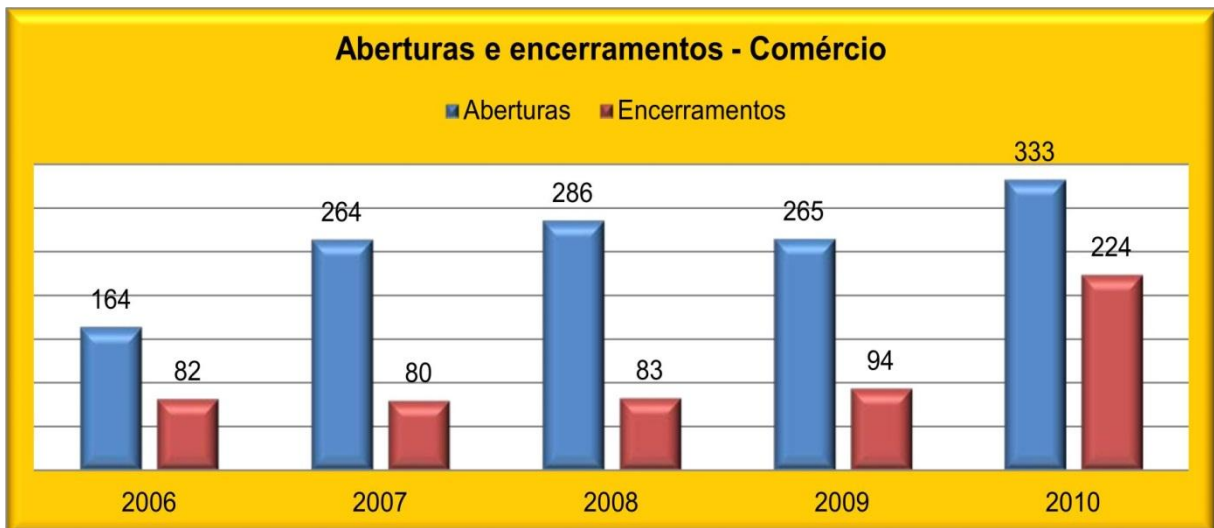


Gráfico 3 – Aberturas e encerramentos – Comércio (2006 a 2010)

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no Sumário de Atividades desenvolvidas (2006 a 2010).

Em 2009 evidenciou-se a elevação do índice para 35,47%, correspondendo à 94 MPEs com atividades encerradas, em relação às 265 que iniciaram suas atividades. Finalmente, em 2010, o índice de encerramentos de MPEs comerciais subiu para 67,26%, tendo sido criadas 333 novas empresas e o setor apresentou 224 encerramentos, fato que, de certa forma, neutralizou qualquer possibilidade de crescimento do setor. Essa maior incidência de encerramentos de MPEs comerciais em 2010, muito provavelmente, ocorreu por consequência da crise econômica mundial de 2008 e 2009, segundo o entrevistado número um.

Em contrapartida, ao analisar-se a estatística de aberturas e encerramentos de MPEs do setor industrial no período de 2006 a 2010 em Guarapuava-PR, verificou-se que:

- em 2006 ocorreu a abertura e o encerramento de 8 empresas, ou seja, o setor permaneceu estagnado em relação ao crescimento, não havendo criação de novos postos de trabalho e, conseqüentemente, geração de emprego e renda à população;
- em 2007, novamente o índice de encerramentos de MPEs industriais permaneceu elevado, pois para 11 empresas criadas, 8 encerraram suas atividades, correspondendo a 72,72%;
- em 2008 ocorreu uma redução no percentual de encerramentos de atividades de empresas industriais, ou seja, 33,33%, tendo sido criadas 24 novas empresas e 8 fecharam suas portas;
- em 2009 constatou-se novo crescimento na incidência de fechamentos de empresas com 25 novas empresas e 10 com atividades encerradas, correspondendo a 40,00% do total das recém criadas.
- em 2010, o setor industrial de MPEs em Guarapuava apresentou nova elevação na relação de empresas fechadas para empresas criadas, atingindo um percentual de 42,42%, com 33 novas empresas e 14 com atividades encerradas.



Gráfico 4 – Aberturas e encerramentos – Indústria (2006 a 2010)

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no Sumário de Atividades desenvolvidas (2006 a 2010).

Já a estatística sobre criação e extinção de MPEs em Guarapuava no período de 2006 a 2010 no setor de serviços apresentou índices em patamares inferiores aos setores comercial e industrial. Verificou-se então que,

- em 2006 o setor apresentou 300 novas empresas e 70 encerramentos, ou seja, 23,33% de empresas encerradas em relação ao número de novas aberturas.
- em 2007, contou com 299 novas MPEs de serviços e 60 com atividades encerradas, correspondendo a 20,06% sobre as recém-criadas.
- em 2008 a área de serviços teve 389 empresas novas e 76 encerraram atividades, ou seja, 19,53 sobre as primeiras.
- em 2009 o setor apresentou 401 novas empresas e teve 77 encerramentos, correspondendo a 19,20% sobre as iniciantes
- em 2010 o setor de serviços de MPEs em Guarapuava teve 507 novas empresas e 225 encerraram as atividades, perfazendo 44,37%.

Este último é o maior índice do período analisado e, de acordo com o entrevistado número 5, tal incidência é uma provável consequência da queda da atividade comercial ocorrida no mesmo período.



Gráfico 5 – Aberturas e encerramentos – Serviços (2006 a 2010)

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados obtidos no Sumário de Atividades desenvolvidas (2006 a 2010).

4.1 O QUE DIZEM OS ENTREVISTADOS?

4.1.1 Variáveis da dimensão econômica

4.1.1.1 Retorno financeiro suficiente para a manutenção do negócio

Ao serem questionados se o retorno financeiro das empresas que encerraram as atividades no período considerado foi suficiente para a manutenção do negócio, os entrevistados 2, 3 e 6 afirmaram que não era suficiente, enquanto os entrevistados 4 e 5 responderam que o retorno obtido se apresentava condizente com o volume esperado. O entrevistado 5 ressaltou ainda que no setor da construção civil a margem de retorno e o curto prazo na sua obtenção têm sido os principais fatores de estímulo ao surgimento de novos empreendedores. Os fragmentos abaixo comprovam estes aspectos:

Geralmente as dificuldades são muitas para essas micro e pequenas empresas que não conseguem sobreviver, e “fecham suas portas”, pois em sua maioria não é feito Plano de Negócio, abre-se a empresa sem avaliar os aspectos econômicos e financeiros e não realizam nenhum controle. Desse contingente de empresas que fecham, geralmente o empresário tem bom conhecimento técnico e pouco ou nenhum conhecimento nos aspectos de gestão de negócio, o que torna mais problemático os dois primeiros anos que são os mais críticos. Outra informação importante é que a grande maioria das empresas que não sobrevivem nunca procuraram qualquer tipo de orientação, quer seja com seu contador, consultoria, associações, sindicatos ou entidades do sistema S. (Entrevistado 1)

Não. Pois sua estrutura de gestão não está compatível com as exigências de mercado, sendo necessário uma reavaliação em relação aos seus custos fixos, elevados. (Entrevistado 2)

Não. Na maioria dos casos o retorno era insuficiente pois os custos iniciais eram muito elevados e os empreendedores desconheciam o ponto de equilíbrio do empreendimento. (Entrevistado 3)

Sim, o retorno financeiro era o esperado, considerando que não houve aplicação de um plano de negócio. (Entrevistado 4)

Sim – Um dos fatores que motivou muitos empreendedores a iniciarem suas atividades no ramo da construção civil foi e tem sido a margem de retorno do capital investido em função, principalmente, do prazo. (Entrevistado 5)

Na maioria das vezes não, sobretudo em épocas sem inflação quando as margens de retorno são mínimas. (Entrevistado 6)

Complementando as considerações sobre a questão proposta, o entrevistado 1 comentou que muitos empreendedores abrem suas empresas sem avaliar os

aspectos econômicos e financeiros e não realizam nenhum controle, nem sequer um plano de negócios é elaborado. Geralmente esses empresários têm bom conhecimento técnico e pouco ou nenhum conhecimento dos aspectos da gestão do negócio, além disso, a grande maioria das empresas que não sobrevivem nunca procurou qualquer tipo de orientação, quer seja com seus contadores, associações, sindicatos, entidades do sistema “s”, e, muito menos, consultoria especializada no seu ramo de negócio.

4.1.1.2 Crescimento no volume de venda

Quando perguntados se o volume de vendas cresceu nos últimos três anos, todos os entrevistados afirmaram que houve crescimento, porém, acompanhado de um custo excessivo. Segundo o entrevistado 2, a capacidade de investimento foi diminuindo, corroborado pela afirmação do entrevistado 3 de que esse patamar elevado dos gastos foi minando o negócio. Os fragmentos abaixo vêm confirmar esta afirmação:

Pode até ser que a empresa tenha as vendas crescentes, mas devido à má gestão, não é garantia de sobrevivência, pois por exemplo, se não fizer a apuração adequadamente de seus custos e não tiver preços adequados à sua estrutura, quanto mais vender será nocivo à empresa, ou ainda, mesmo que tenha as vendas crescentes, mas sem controles que permitam a tomada de decisões adequadamente, somente o crescimento do faturamento não garante perenidade. (Entrevistado 1)

Houve crescimento, mas acompanhado de um excessivo custo fixo, diminuindo sua capacidade de investimento. (Entrevistado 2)

Na maioria dos casos houve crescimento de vendas, porém os gastos permaneceram num patamar muito alto, fato que foi minando o negócio. (Entrevistado 3)

Sim, houve um crescimento proporcional de vendas no período. (Entrevistado 4)

Sim, a construção civil experimentou nos últimos anos um crescimento considerável, especialmente em programas populares (Programa Governamental – Minha Casa Minha Vida). Recentemente começou a desacelerar em função da recessão econômica mundial que inevitavelmente tem afetado o Brasil. (Entrevistado 5)

Cresceu de maneira incipiente e em alguns setores retrocedeu. (Entrevistado 6)

O setor da construção civil, segundo palavras do entrevistado 5 experimentou um crescimento considerável nas vendas, ancorado, principalmente, no programa governamental popular “Minha casa, minha vida”, tendo ocorrido uma desaceleração a partir do ano de 2011, em função, provavelmente, da recessão econômica mundial, que inevitavelmente tem afetado o Brasil.

Concluindo sobre o quesito, o entrevistado 1 afirmou que o crescimento das vendas por si só não é garantia de sobrevivência, ou seja, sem a apuração adequada de seus custos e se os preços não estiverem adequados à sua estrutura, o aumento de vendas poderá ser nocivo à empresa, ou ainda, mesmo que tenha as vendas crescentes, mas sem mecanismos de controles que permitam a tomada de decisão adequadamente, somente o crescimento do faturamento não garante perenidade.

4.1.1.3 Aumento no número de clientes

Indagados se o número de clientes aumentou nos últimos três anos de existência das empresas que tiveram suas atividades encerradas no período de 2006 a 2010 em Guarapuava-PR, com exceção do entrevistado 1, que apontou o fator concorrência como gerador das maiores dificuldades na prospecção de clientes no início do negócio, aliada à falta de mão de obra qualificada, fator crítico à manutenção ou fidelização desses clientes, os demais entrevistados afirmaram que houve aumento da clientela. Segundo o entrevistado 2, porém, esse acréscimo se apresentou em volume insuficiente para alcançar resultados expressivos; para o entrevistado 3 tal fato ocorreu muito lentamente. Para o entrevistado 6 o crescimento da clientela se deve, em alguns setores, ao aumento da renda dos trabalhadores, comentário que foi complementado pelo entrevistado 5 ao afirmar que a ascensão da classe “C” tem sustentado a demanda, ocorrendo em 2012 uma certa retração do mercado, não obstante o *deficit* do país em infraestrutura e habitação ser ainda muito grande.

Um dos principais aspectos apontados pelos empresários como fator de dificuldade é a questão da concorrência, diante disso leva-nos a crer uma certa dificuldade na prospecção de clientes no início do negócio. O segundo

fator crítico é a falta de mão-de-obra qualificada, o que teoricamente acarretaria na dificuldade na manutenção ou fidelização desse cliente. (Entrevistado 1)

O crescimento ocorreu, mas em volume insuficiente para alcançar de modo expressivo seus resultados. (Entrevistado 2)

Houve aumento do número de clientes, porém, tal fato ocorreu muito lentamente. (Entrevistado 3)

Sim. (Entrevistado 4)

Sim, a ascensão da classe “C” tem sustentado a demanda, entretanto, no último trimestre do ano as vendas não acompanharam o ritmo anterior. Percebe-se uma certa retração do mercado, não obstante o déficit do país em infraestrutura e habitação ser ainda muito grande. (Entrevistado 5)

Em alguns casos sim, vários setores foram agraciados pelo aumento de renda dos trabalhadores. (Entrevistado 6)

4.1.1.4 Investimento suficiente para o crescimento dos negócios

Ao serem questionados sobre os investimentos – se em montante suficiente para crescimento ou não de seus negócios, todos os entrevistados afirmaram que os recursos investidos foram aquém do necessário para o crescimento do empreendimento e, de acordo com o entrevistado 1, em geral o empresário de microempresa não faz apuração de resultado e mistura suas contas de pessoa física com as contas da pessoa jurídica. Reflexo disso, a grande reclamação de empresários que buscam consultorias financeiras, é de que eles têm um bom volume de vendas, conseguem pagar suas contas, mas não têm sobras de dinheiro no final do mês; isso se deve à falta de controle dos gastos pessoais, recursos esses retirados do caixa da empresa.

Por sua vez, o entrevistado 2 afirmou que o quadro de resultados não favoráveis impossibilitou quaisquer capacidade de reinvestimento no negócio, não havendo, também, ênfase em inovação que poderia ter sido um fator positivo para essa alavancagem. Nas palavras do entrevistado 3 a maior parte das micro e pequenas empresas que fecharam as portas nos últimos anos não reinvestiu no negócio nem um montante que pudesse auxiliar no capital de giro, ficando totalmente à mercê dos bancos e financeiras e, conseqüentemente, aumentando seu próprio endividamento.

Para o entrevistado 4, em função da inexistência de um planejamento financeiro e de desenvolvimento, não foi investido no negócio o montante de

recursos suficiente para seu crescimento, complementado pela afirmação do entrevistado 6 de que, de forma geral, o novo empreendedor espera retorno de capital de maneira rápida. Segundo o entrevistado 5, as pequenas empresas deveriam investir mais, especialmente em treinamento de pessoal e equipamentos. Percebe-se que o setor da construção civil apresenta e convive com certo grau de informalidade, improvisação e amadorismo nos procedimentos e em sua gestão

Em geral o empresário de microempresa não faz apuração de resultado, e mistura suas contas da Pessoa Física com a Pessoa Jurídica. Reflexo disso é uma grande “reclamação” de empresários que buscam consultorias financeiras, é de que tem um bom volume de vendas, consegue pagar as contas, mas não tem sobras de dinheiro no final do mês, isso deve-se à falta de controle dos gastos pessoais, recurso esse retirado do caixa da empresa. (Entrevistado 1)

Dentro do quadro atual, nota-se que os resultados, não muito favoráveis, não permitiram que pudesse ter capacidade razoável para tal aporte. Nota-se, também, que não houve ênfase em inovação que poderia ter sido um fator positivo para essa alavancagem. (Entrevistado 2)

A maior parte das micro e pequenas empresas que fecharam as portas nos últimos anos não reinvestiu no negócio nem um montante que pudesse auxiliar no capital de giro, ficando totalmente à mercê dos bancos e financeiras e, conseqüentemente, aumentando seu próprio endividamento. (Entrevistado 3)

Não, a percepção se dá em função da não existência de um planejamento financeiro e de desenvolvimento. (Entrevistado 4)

Na realidade não, as pequenas empresas deveriam investir mais, especialmente em treinamento de pessoal e equipamentos. Percebe-se que o setor apresenta e convive com certo grau de informalidade, improvisação e amadorismo nos procedimentos e em sua gestão. (Entrevistado 5)

De forma geral não, pois o novo empreendedor espera retorno de capital de maneira rápida. (Entrevistado 6)

4.1.1.5 Investimento em pesquisa e desenvolvimento para novos produtos/serviços

Questionados se houve investimento em pesquisa e desenvolvimento para novos produtos ou serviços, a resposta unânime dos entrevistados foi negativa, sendo que o entrevistado 2 respondeu que esse investimento muito abaixo do necessário acarreta uma grande fragilidade desses empreendimentos. Por sua vez o entrevistado 3 afirmou que de maneira geral não houve investimento em pesquisa e desenvolvimento nem para novos produtos ou serviços, nem para novos clientes ou

mercados, comentário complementado pelo entrevistado 4, o qual afirma que as empresas não possuem cultura de inovação.

Para o entrevistado 5, à exceção do setor da construção civil onde ocorre investimentos em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e serviços, especificamente, nas micro e pequenas empresas de maneira geral, o processo é ainda muito tímido. Para o entrevistado 1, citando estudos do GEM 2011, raramente as MPEs pesquisam para desenvolver novos produtos e serviços. Somente 6,88% dos novos negócios estão baseados em inovação. As MPEs são responsáveis por apenas 2% dos registros de patentes. A pesquisa do GEM procurou identificar junto aos empreendedores a idade da tecnologia incorporada em seus negócios. Isto é levantado por meio de questionamentos que verificam se a tecnologia adotada está disponível há menos de um ano (mais alta), de um a cinco anos (média), ou mais de cinco anos (mais baixa).

Na análise do GEM 2011, os empreendimentos brasileiros em estágio inicial parecem adotar pouca inovação tecnológica em seus negócios, ficando na 46^a. posição entre os 54 países que participaram da pesquisa e na 21^a. entre os 24 países do grupo eficiência. Apesar de existirem linhas específicas de financiamento no Brasil para se adquirir ativos a taxas de juros razoáveis, a maioria das empresas acaba deixando a compra de novas tecnologias para um momento posterior aos seus primeiros anos de existência. Tais resultados sugerem uma tendência que, caso não seja revertida, pode comprometer a competitividade das empresas brasileiras, já que implica em sua defasagem tecnológica.

Conforme demonstrado em estudos, através da pesquisa GEM 2011 e observações, raramente as MPEs fazem pesquisas para desenvolver novos produtos ou serviços. Somente 6,88% dos novos negócios estão baseados em inovação. São responsáveis por 2% dos registros de patentes. A pesquisa do GEM procurou identificar junto aos empreendedores a idade da tecnologia incorporada em seus negócios. Isto é levantado por meio de questionamento se a tecnologia adotada está disponível há menos de um ano (mais alta), de um a cinco anos (média) ou mais de cinco anos (mais baixa). Na análise do GEM 2011, os empreendimentos brasileiros em estágio inicial, parecem adotar pouca inovação tecnológica em seus negócios, ficando na 46^a posição entre os 54 países que participaram da pesquisa e na 21^a posição entre os 24 países do grupo eficiência. Já, em relação aos empreendimentos estabelecidos, a posição relativa brasileira melhora significativamente. Para esse grupo, cujos negócios possuem mais tempo de existência, o Brasil salta para a 36^a posição em relação aos 54 países participantes do estudo e para a 13^a posição, considerando os 24 países do grupo-eficiência. Tais resultados podem sugerir que, no Brasil, em comparação com outros países, a adoção de novas tecnologias em ocorre

em um nível maior de maturidade do empreendimento. Isto de certa forma é um reflexo da realidade brasileira, dado que a compra de ativos de nível tecnológico alto ou médio exige investimentos de capital. Apesar de haver linhas específicas no Brasil para se adquirir ativos a taxas de juros razoáveis, a maioria das empresas acaba deixando a compra de novas tecnologias para um momento posterior aos seus primeiros anos de existência. Interessante notar que mesmo com essa posição relativa superior dos empreendimentos estabelecidos, os dois grupos apresentaram, em 2011, uma queda em adoção de novas tecnologias em relação ao ano anterior. Os empreendimentos iniciais que adotam tecnologias com menos de cinco anos, a proporção caiu de 17,7% para 11,9%. Entre os empreendimentos estabelecidos, essa queda foi de 12,1% para apenas 5,2%. Tais resultados sugerem uma tendência que, caso não seja revertida, pode comprometer a competitividade das empresas brasileiras, já que implica em sua defasagem tecnológica. Fonte: GEM Brasil 2011. (Entrevistado 1)

Muito abaixo do necessário. Acarretando uma grande fragilidade desses empreendimentos. (Entrevistado 2)

De maneira geral não houve investimento em pesquisa e desenvolvimento nem para novos produtos ou serviços nem para novos clientes/mercados. (Entrevistado 3)

Não houve, as empresas não possuem cultura da inovação. (Entrevistado 4)

No segmento da construção civil como um todo, sim, mas especificamente nas micro e pequenas empresas o processo é ainda muito tímido. (Entrevistado 5)

Em raros setores isso acontece. (Entrevistado 6)

4.1.1.6 Redução de custos com adequações no processo de produção

Questionados se ocorreu redução de custos com adequações no processo de produção, o entrevistado 1 respondeu que, quando feita com métodos adequados, tais ajustes sempre acarretam diferenças significativas nos custos de produção, tornando a MPE mais eficiente e competitiva, sendo que a demanda para tal tipo de consultoria tem aumentado. Por sua vez, o entrevistado 2 afirmou que pelo despreparo na estratégia de ação, somente um pequeno grupo de empreendedores puderam usufruir de algum tipo de benefício com relação à redução de custos. Para o entrevistado 3, pelo próprio desconhecimento do ponto de equilíbrio, não se verificou junto às MPEs que fecharam as portas nenhuma racionalização de custos, seja no processo produtivo, no processo de vendas e nas demais atividades de suporte. Para o entrevistado 4 houve aumento dos custos, tendo o entrevistado 6 afirmado que se esperava que os clientes absorvessem esses custos.

Apenas o entrevistado 5 afirmou que as adequações no processo produtivo geraram redução de custos e que já se percebe esta preocupação por parte dos empresários, assim como a aposta na eficiência. Citou, ainda, que a terceirização e os incentivos governamentais são os fatores que têm contribuído para tal.

A adequação dos processos, quando feita com métodos adequados, sempre acarretam diferenças significativas nos custos de produção, tornando a MPE mais eficiente e competitiva. Temos sentido leve demanda deste tipo de consultoria, tendendo a aumentar. (Entrevistado 1)

Pelo despreparo na estratégia de ação, somente um pequeno número de empresários, que puderam usufruir de algum tipo de benefício com relação à redução de custos. (Entrevistado 2)

Pelo próprio desconhecimento do ponto de equilíbrio, não se verificou junto às micro e pequenas empresas que fecharam as portas nenhuma racionalização de custos, seja no processo produtivo, no processo de vendas e nas demais atividades de suporte. (Entrevistado 3)

Não, pelo contrário houve aumento dos custos. (Entrevistado 4)

Sim, já se percebe a preocupação dos empresários em reduzir custo e apostar na eficiência. Fatores que tem contribuído é a terceirização e incentivos governamentais. (Entrevistado 5)

Não, espera-se que os clientes absorvam esses custos. (Entrevistado 6)

4.1.1.7 Os riscos do setor de atividade

Indagados se os riscos do setor de atividades foram devidamente identificados e neutralizados ou minimizados, os entrevistados 2, 4 e 6 afirmaram que não houve tal identificação muito menos minimização, provavelmente, pela falta de um plano de negócios e um controle de ações. Para o entrevistado 1, a ausência de um estudo de mercado na grande maioria das aberturas de MPEs, inibe as empresas de ações efetivas para minimizar os riscos, mesmo que algumas vezes eles sejam conhecidos. Para o entrevistado 5 vários fatores representam riscos na atividade: a falta de mão de obra qualificada, a restrição e o custo do crédito, a carga tributária elevada e a legislação trabalhista, tornando o caminho longo para minimizar o risco.

Corroborando com as demais afirmações, o entrevistado 3 coloca que em razão do desconhecimento generalizado e estratégias de planejamento e controle e o desconhecimento do próprio setor de atividade por parte de aproximadamente a metade dos empreendedores, estes iniciaram o negócio mais por necessidade ou

modismo do que exatamente após realização de pesquisa sobre o potencial de mercado e a viabilização do negócio.

Tendo em vista que a grande maioria que abre uma MPE não faz estudo de mercado, algumas vezes os riscos até podem ser conhecidos, mas sem ações efetivas para minimizá-los. (Entrevistado 1)

Pela falta de um plano de negócios, e um controle de ações, não foi possível evidenciar com sucesso tais procedimentos. (Entrevistado 2)

O desconhecimento generalizado de estratégias de planejamento e controle e o desconhecimento do setor de atividade por parte de aproximadamente a metade dos empreendedores, que iniciaram o negócio mais por necessidade ou por modismo do que exatamente após realização de pesquisa sobre potencial de mercado/viabilização do negócio. (Entrevistado 3)

Não, não houve essa identificação e nem a neutralização. (Entrevistado 4)

Em partes, vários fatores representam riscos na atividade: a falta de mão-de-obra qualificada, a restrição e o custo do crédito, a carga tributária elevada, a legislação trabalhista. O setor passa por reestruturações mas o caminho é longo para minimizar os riscos. (Entrevistado 5)

Nem sempre se consegue identificar esses riscos. (Entrevistado 6)

4.1.1.8 Criação de empregos diretos

Perguntados se houve criação de empregos diretos pelas MPEs extintas em Guarapuava no período de 2006 a 2010, todos os entrevistados afirmaram que foram criados, em média, de dois a quatro empregos, sendo que o entrevistado 5 afirmou que a construção civil se converteu no grande empregador nacional, compensando, de certa forma, a perda continuada de postos de trabalho em outros ramos da indústria e garantindo a manutenção dos ganhos salariais. Nesse sentido, a construção civil, que já é responsável pela geração de 16% do PIB brasileiro, passou a empregar 3,5 milhões de pessoas, ou seja, cerca de 6% de todos os postos de trabalho oferecidos no país. O entrevistado 1 afirmou que as MPEs respondem atualmente por 60% dos empregados com carteira assinada no país.

Sim, pequenos negócios geram 2 em cada 3 postos de trabalho do setor privado. Respondem atualmente em média por 60% dos empregos com carteira assinada. (Entrevistado 1)

Em média, ocorreram; mas na média pois alguns setores puderam aproveitar o momento favorável (construção civil) mas os demais ficaram abaixo das expectativas. (Entrevistado 2)

Houve criação em média de três a quatro empregos diretos durante o tempo que as empresas permaneceram em operação. Em alguns casos criou-se apenas um emprego direto, mas em outros, como o setor da construção civil foram criados de seis a dez empregos diretos. (Entrevistado 3)

Sim, houveram empregos criados em função da demanda. (Entrevistado 4)

Sim, nos últimos anos, a construção civil se converteu no grande empregador nacional, compensando, de certa forma, a perda continuada de postos de trabalho em outros ramos da indústria e garantindo a manutenção dos ganhos salariais. Fenômeno semelhante ocorre no Japão, com o aumento significativo do mercado de emprego na construção. Mas é interessante observar que, enquanto os japoneses foram forçados a reconstruir prédios e infraestrutura destruídos por catástrofes naturais (terremoto e tsunami), nós estamos construindo coisas novas e implementando um importante programa habitacional. Nesse contexto, a construção civil, que já é responsável pela geração de 16% do PIB brasileiro, passou a empregar 3,5 milhões de pessoas, ou seja, cerca de 6% de todos os postos de trabalho oferecidos no país. (Entrevistado 5)

Sim, a geração de empregos é crescente, sobretudo nas MPes. (Entrevistado 6)

4.1.2 Variáveis da dimensão social

4.1.2.1 As leis trabalhistas

Perguntados se as leis trabalhistas eram plenamente cumpridas, com exceção do entrevistado 6, que afirmou existir ainda nas MPes muita informalidade, ou seja, falta de registro, os demais entrevistados afirmaram que as leis trabalhistas são cumpridas, e, segundo o entrevistado 4, até em função do enquadramento no Simples. Os entrevistados 3 e 5 teceram comentários ainda com relação à morosidade no processo de registros trabalhistas, contratação de terceiros e subcontratação de forma irregular, com elevado índice de pequenos acidentes de trabalho e grande volume de ações junto à justiça trabalhista por parte, principalmente, dos funcionários que ficaram pouco tempo na empresa, prejudicando o ambiente e a qualidade do trabalho, além de exigir tempo da administração para comparecer em audiências e, muitas vezes, obrigando a empresa a desembolsar valores referentes a indenizações de pequena monta.

As leis trabalhistas em geral são cumpridas, mas não temos como afirmar de forma plena. (Entrevistado 1)

Sim. Dentro dos limites da lei. Sendo um dos valores que mais geram conflitos entre os pequenos empreendimentos, pois não mais condizem com as necessidades de ambos os lados, empregados e empregadores. (Entrevistado 2)

As leis trabalhistas eram parcialmente cumpridas, existia, a nível de economia, uma certa informalidade, notadamente nos registros trabalhistas, gerando reclamações trabalhistas por parte dos funcionários que ficavam pouco tempo na empresa, prejudicando o ambiente e a qualidade do trabalho. (Entrevistado 3)

Sim, em função do enquadramento no Simples. (Entrevistado 4)

Não totalmente. Prevalece ainda no setor um alto grau de informalidade: funcionários temporários sem registro em CTPS, contratação de terceiros e subcontratação de forma irregular, elevados índices de pequenos acidentes de trabalho, o que ocasiona grande volume de ações junto à justiça trabalhista, etc. (Entrevistado 5)

Não, nas MPEs ainda existe muita informalidade, ou seja, falta de registro. (Entrevistado 6)

4.1.2.2 Benefício adicional aos funcionários

Indagados se os funcionários recebiam algum benefício adicional, de forma unânime, os entrevistados responderam que eles recebiam somente o mínimo exigido por lei; apenas em especialidades com escassez de mão de obra, conforme citado pelo entrevistado 5, muitas empresas procuram implementar diferenciais para reter esses colaboradores. Para o entrevistado 6, na visão dos titulares de MPEs, benefícios adicionais são coisas de grandes empresas.

Tendo a acreditar que na sua maioria apenas benefícios exigidos por lei. (Entrevistado 1)

Raramente. (Entrevistado 2)

De maneira geral recebiam apenas o mínimo exigido por lei. (Entrevistado 3)

Não, somente eventos pontuais, cito festas comemorativas. (Entrevistado 4)

Em função da escassez de mão de obra, muitas empresas procuram implementar diferenciais para reter seus colaboradores. (Entrevistado 5)

Não, os benefícios são coisa de grandes empresas. (Entrevistado 6)

4.1.2.3 Sistema de remuneração

Questionados se o sistema de remuneração adotado acompanhava a média do mercado, todos os entrevistados responderam que as empresas repassavam o piso da categoria, de acordo com a convenção coletiva de trabalho, tendo o entrevistado 1 afirmado, quando da escassez de mão de obra especializada em algum segmento específico, os salários são determinados pela oferta e demanda.

Em geral seguem o piso salarial da categoria. Podendo em alguns seguimentos específicos de mercado ter escassez de mão-de-obra qualificada, neste cenário os salários são determinados pela oferta e demanda. (Entrevistado 1)

Sim. Pois todos cumprem a convenção coletiva de trabalho. (Entrevistado 2)

Acompanhava pois, em tese, a empresa precisava repassar o piso da categoria, fixado em Convenção Coletiva do Trabalho. (Entrevistado 3)

Sim, por força de lei sindical. (Entrevistado 4)

Sim. Os valores são fixados em Acordos e/ou Convenção Coletiva de Trabalho. (Entrevistado 5)

Quase sempre. (Entrevistado 6)

4.1.2.4 Condições de trabalho

Perguntados se os trabalhos eram realizados sob condições adequadas, os entrevistados 2, 3 e 4 responderam positivamente; o entrevistado 1 afirmou não ter referências sobre o tema, o entrevistado 6 fez ressalvas nos casos em que a fiscalização é precária e o entrevistado 5 teceu comentários sobre as dificuldades encontradas pelas empresas do setor da construção civil, iniciando por uma certa cultura dos funcionários em não utilizarem os equipamentos de proteção, o que pode ocasionar acidentes de trabalho e penalizações à empresa. Da mesma forma, é possível perceber muita improvisação nos canteiros de obras, falta de estruturas, refeitórios inadequados, banheiros precários etc. No geral, porém, percebe-se uma gradativa mudança de postura.

Não tenho referenciais para esta resposta, que poderá ser conseguida junto ao Senai/Sesi o qual faz os estudos de APPCC. (Entrevistado 1)

Sim. Na sua grande maioria. (Entrevistado 2)

De maneira geral sim, salvo alguns setores em que os equipamentos de segurança não eram disponibilizados ou porque os funcionários se recusavam a utilizar. (Entrevistado 3)

Sim, todas as empresas considerando a sua característica, trabalham de forma adequada. (Entrevistado 4)

Parcialmente, ainda existe uma certa cultura dos funcionários do setor em não se utilizarem dos Equipamentos de proteção, o que pode ocasionar acidentes de trabalho, da mesma forma, é possível perceber muita improvisação nos canteiros de obras, falta de estrutura (refeitórios inadequados, banheiros precários) etc. Mas no geral, percebe-se a gradativa mudança de postura. (Entrevistado 5)

Sim, salvo alguns casos onde a fiscalização é precária. (Entrevistado 6)

4.1.2.5 Isonomia no tratamento aos funcionários

Interrogados se havia isonomia no tratamento aos funcionários, com exceção do entrevistado 6, cujo resposta foi de que raramente isso acontecia, todos os demais entrevistados responderam que sim, isso ocorria.

Penso que sim, pelo que percebemos no cotidiano das empresas. (Entrevistado 1)

Sim. (Entrevistado 2)

Sim, havia isonomia. (Entrevistado 3)

De forma variada. (Entrevistado 4)

Sim. (Entrevistado 5)

Raramente. (Entrevistado 6)

4.1.2.6 Adicional na remuneração

Indagados se ocorria adicional na remuneração decorrente de desempenhos individuais, os entrevistados 2, 3 e 6 afirmaram que isso não ocorria, enquanto os entrevistados 4 e 5 responderam que havia pagamento de adicional na remuneração

por produção e cumprimento de metas. O entrevistado 5 coloca ainda que a possibilidade de ascensão funcional também foi verificada. Para o entrevistado 1, o adicional na remuneração decorrente de desempenhos individuais acontecia em casos isolados, pois, em sua maioria as MPEs não têm programa de remuneração por desempenho ou plano de cargos e salários.

Em casos isolados, em sua maioria as MPEs não tem programa de remuneração por desempenho, ou plano de cargos e salários. (Entrevistado 1)

Não. Somente as decorrentes da lei. (Entrevistado 2)

Não. As empresas se limitavam ao cumprimento da lei, pagando horas extras quando estas ocorriam. (Entrevistado 3)

Sim, por produção e metas. (Entrevistado 4)

Sim, o setor apresenta diferenciais remuneratórios por tarefas. E a possibilidade de ascensão também foi verificada. (Entrevistado 5)

Não, raramente ocorre em função da impossibilidade de substituição imediata de pessoal especializado. (Entrevistado 6)

4.1.2.7 Melhorias na comunidade (vizinhança)

Quando perguntados se existia o cuidado em se promover melhorias na comunidade (vizinhança), os entrevistados 1, 2, 3 e 6 afirmaram que não havia essa preocupação, sendo que o entrevistado 1 afirmou ainda que tal assunto está começando a ser falado e pensado nas empresas. Para o entrevistado 3, de modo geral, as micro e pequenas empresas que fecharam as portas não se mostraram abertas ao ambiente externo, talvez, por isso, tiveram dificuldades em conquistar e manter clientes. O entrevistado 4 comentou que raramente ocorria preocupação com a comunidade, somente em atuação específica de responsabilidade social e para o entrevistado 6 a preocupação de promover melhorias na comunidade acontecia somente em casos esporádicos em função de campanhas em que havia possibilidade de visualização da empresa. Finalmente, o entrevistado 5 afirmou que no setor específico da construção civil, muitas obras, para serem autorizadas, necessitam apresentar toda a infraestrutura, ruas asfaltadas, esgoto, iluminação

pública, água, transporte coletivo, acessibilidade etc., o que provoca a valorização do entorno da obra.

Essa preocupação é algo que está começando a ser falado e pensado nas MPEs. (Entrevistado 1)

Não. Pois sua maior preocupação está em sobreviver nesse ambiente adverso. (Entrevistado 2)

Não. De modo geral, as micro e pequenas empresas que fecharam as portas não se mostravam abertas ao ambiente externo, talvez, por isso tiveram dificuldades em conquistar e manter clientes. (Entrevistado 3)

Raramente, sem considerar a atuação específica de responsabilidade social. (Entrevistado 4)

Sim, muitas obras para serem autorizadas necessitam apresentar toda a infraestrutura (ruas asfaltadas, esgoto, iluminação pública, água, luz, transporte coletivo, acessibilidade, etc). Além da valorização do entorno da obra. (Entrevistado 5)

Não, somente em casos esporádicos em função de campanhas em que há possibilidade de visualização da empresa. (Entrevistado 6)

4.1.2.8 Periculosidade do produto comercializado

Quando indagados se o produto comercializado poderia ser nocivo aos consumidores, à sociedade ou ao meio ambiente, os entrevistados 1, 2, 3 e 5, responderam que não; segundo o entrevistado 1 atualmente as leis socioambientais estão bastante rigorosas e, para o entrevistado 2 toda possibilidade de impacto no meio ambiente é devidamente monitorada por órgãos competentes. Apenas os entrevistados 4 e 6 afirmaram existir esse risco, afirmando também que as MPEs não demonstravam preocupação com essa possibilidade.

Pensamos que não, pois atualmente as leis socioambientais estão bastante rigorosas. (Entrevistado 1)

Não. Pois as que poderiam impactar no meio ambiente são monitoradas por órgãos competentes. (Entrevistado 2)

Não. Os pequenos empreendimentos de Guarapuava, de maneira geral, não produzem nem comercializam este tipo de produto. (Entrevistado 3)

Sim. (Entrevistado 4)

Em princípio não. Alguns produtos utilizados na construção civil podem ser nocivos à saúde, especialmente do trabalhador e/ou de quem se utiliza,

como por exemplo, cimento (partículas), telhas e caixas d'água de fibrocimento (que devem ser substituídas). (Entrevistado 5)

Sim, mas não havia preocupação com esta possibilidade. (Entrevistado 6)

4.1.3 Variáveis da dimensão ambiental

4.1.3.1 Preocupação com a redução no consumo de energia

Questionados se havia, por parte dos empreendedores que tiveram suas MPEs extintas no período de 2006 a 2010, preocupação com a redução no consumo de energia, à exceção do entrevistado 3, o qual afirmou que, como o impacto na totalidade dos custos é pequena, não havia essa preocupação, todos os demais responderam existir esse cuidado, porém, conforme afirmou o entrevistado 1, com poucas ou nenhuma ação direta e de forma sistematizada. Para o entrevistado 2, a preocupação maior é com o preço abusivo da energia elétrica, pois encarece sobremaneira os custos de produção, enquanto o entrevistado 4 afirmou existir uma política visual de economia no consumo dessa energia. O entrevistado 5 confirmou existir essa preocupação a partir das edificações, bem como, uma tendência por locais bem ventilados e iluminados com luz natural. Em seus comentários, o entrevistado 6 afirmou que tal preocupação existe enquanto vier acompanhada com redução do valor da conta de energia elétrica.

Sim, há a preocupação, mas com poucas ou nenhuma ação direta, de forma sistematizada. (Entrevistado 1)

Sim. Mas a preocupação maior é com o preço abusivo da mesma, pois encarece sobremaneira os custos de produção. (Entrevistado 2)

Não, como o impacto na totalidade dos custos é pequeno, não havia essa preocupação. (Entrevistado 3)

Sim, existe uma política visual de economia. (Entrevistado 4)

Sim, não feita das edificações e após, pela sua utilização, essa é uma tendência: locais bem ventilados e iluminados com luz natural. (Entrevistado 5)

Somente se vier acompanhada com a redução do valor da conta. (Entrevistado 6)

4.1.3.2 Mudanças no processo produtivo para diminuir o consumo de energia

Quando interrogados se foram buscadas mudanças no processo produtivo que possibilitasse consumir menos energia, o entrevistado 1 respondeu que tal preocupação ainda é bem incipiente no âmbito das MPEs, enquanto o entrevistado 2 afirmou que isso ocorreu, mas de forma empírica, com poucos resultados, necessitando investimentos principalmente em inovação no sentido amplo. Para o entrevistado 3 não se buscaram mudanças no processo produtivo que possibilitasse consumir menos energia devido ao pequeno volume de produção. O entrevistado 4 informou que houve tentativa de tais mudanças, condicionada à capacidade de investimento da empresa na melhoria de equipamentos. Da mesma forma, o entrevistado 5 afirmou que percebeu melhorias, principalmente no setor da construção civil, com a utilização de novos equipamentos, materiais pré-moldados e pré-fabricados, planejamento em logística etc. Para o entrevistado 6, tais mudanças foram buscadas esporadicamente, sobretudo quando a conta fica alta.

Ainda é bem incipiente no âmbito da MPE. (Entrevistado 1)

Sim, buscou-se mas de forma empírica, com poucos resultados. Necessitando investimentos principalmente em inovação no sentido amplo. (Entrevistado 2)

Não, devido ao pequeno volume de produção, as empresas não chegaram a pensar em tais mudanças. (Entrevistado 3)

Sim, condicionado à capacidade de investimento da empresa na melhoria de equipamentos. (Entrevistado 4)

Sim, o setor tem tido essa preocupação, e o faz com novos equipamentos, materiais pré-moldados e pré-fabricados, planejamento em logística, etc. (Entrevistado 5)

Em casos esporádicos sim, sobretudo quando a conta fica alta. (Entrevistado 6)

4.1.3.3 Utilização de fontes renováveis e menos poluentes de energia

Indagados se havia utilização de fontes renováveis e menos poluentes de energia, todos os entrevistados responderam que, de maneira geral, não existia tal

utilização. O entrevistado 1 explicou que os aspectos da dimensão ambiental ainda estão em fase embrionária em se tratando de MPE, principalmente no período pesquisado, ressaltando o entrevistado 3 de que em alguns setores específicos, como a construção civil, ocorre tal utilização; de maneira geral no entanto, as empresas são imediatistas, considerando essas fontes renováveis como mais caras, não pensando a médio e a longo prazos, segundo o mesmo respondente.

Finalizando, o entrevistado 5 afirmou que algumas edificações já utilizam energia solar, especialmente aquecimento de água e aproveitando a água da chuva; no entanto, o processo ainda é incipiente.

Os aspectos da dimensão ambiental ainda estão em fase embrionária em se tratando de MPE, principalmente no período pesquisado. (Entrevistado 1)

Não. (Entrevistado 2)

Há alguma utilização em setores específicos como a construção civil, mas de maneira geral as empresas são imediatistas, considerando essas fontes renováveis como mais caras, não pensando a médio e longo prazos. (Entrevistado 3)

Não. (Entrevistado 4)

Algumas edificações já utilizam energia solar (especialmente aquecimento de água), aproveitamento de água da chuva, mas o processo é incipiente. (Entrevistado 5)

Em alguns casos sim. (Entrevistado 6)

4.1.3.4 Preocupação em minimizar a utilização de recursos não renováveis

Perguntados se existia preocupação em minimizar a utilização de recursos não renováveis, o entrevistado 1 afirmou não ter parâmetros para responder essa questão, enquanto o entrevistado 2 respondeu positivamente, porém, sem ação efetiva. Por sua vez, o entrevistado 3 afirmou que basicamente todas as micro e pequenas empresas não têm essa preocupação, ao passo que o entrevistado 4 informou que o cuidado era evidente, mas limitado à capacidade de investimento das empresas. Já o entrevistado 5 ao confirmar que existia tal preocupação, citou que muitas empresas têm se utilizado de estruturas pré-moldadas, com isso, diminuem a utilização de madeiras (caixarias, escoramentos); no entanto, o setor é

visto como um dos responsáveis pela utilização de matéria-prima na indústria da construção civil – construção, manutenção, reforma e demolição – originando uma significativa massa de resíduos urbanos igualmente responsáveis por impactos ambientais e sanitários. Para o entrevistado 6, às vezes ocorre tal preocupação, quase sempre acompanhada por pressão popular.

Não tenho parâmetros para responder esta questão. (Entrevistado 1)

Sim. Mas sem ação efetiva. (Entrevistado 2)

Basicamente todas as micro e pequenas empresas não têm essa preocupação. (Entrevistado 3)

A preocupação era evidente, mas, limitada a capacidade de investimento da empresa. (Entrevistado 4)

Sim, muitas empresas tem se utilizado de estruturas pré-moldadas, com isso, diminuem a utilização de madeiras (caixarias, escoramentos), mas o setor é visto como um dos responsáveis pela utilização de matéria prima na indústria da construção civil – construção, manutenção, reforma e demolição – originando uma significativa massa de resíduos urbanos igualmente responsáveis por impactos ambientais e sanitários. (Entrevistado 5)

Às vezes ocorre, quase sempre acompanhada de pressão popular. (Entrevistado 6)

4.1.3.5 Volume de utilização de recursos renováveis

Questionados se o volume de utilização de recursos renováveis era ascendente, o entrevistado 1 afirmou que não possuía parâmetros para responder esta questão; o entrevistado 5 também não respondeu. Os entrevistados 3 e 4 afirmaram que o volume de utilização de recursos renováveis não se apresentava em crescimento. Por outro lado, o entrevistado 6 respondeu que em alguns casos tal volume era ascendente, complementado pela colocação do entrevistado 2, o qual afirma que de certo modo isso ocorria, mas como a expansão nesses empreendimentos estão lentos, não devem impactar significativamente.

Não tenho parâmetros para responder esta questão. (Entrevistado 1)

De certo modo sim; mas como a expansão nesses empreendimentos estão lentos não deverão impactar, significativamente. (Entrevistado 2)

Não foi detectado esse fato nas empresas em análise. (Entrevistado 3)

Não, era premente. (Entrevistado 4)

Sim, alguns casos. (Entrevistado 6)

4.1.3.6 Resíduos e sobras de materiais

Interrogados se resíduos e sobras de materiais eram encaminhados para a reciclagem, o entrevistado 1 afirmou que este é o procedimento mais habitual no âmbito da MPE, ainda que às vezes por exigência legal. Já o entrevistado 2 respondeu afirmativamente, uma vez que acabou sendo uma pequena fonte de recursos adicionais. Por sua vez, o entrevistado 3 respondeu que isso ocorria em partes, ou por reciprocidade negocial ou por criação de facilitadores (catadores assumem a responsabilidade de coletar regularmente). A conscientização ainda é muito baixa nesse sentido. O entrevistado 4 respondeu afirmativamente quanto à destinação ou não dos resíduos e sobras de materiais à reciclagem acrescentando que isso se dá em função de políticas de passivo ambiental. Quanto a essa questão, o entrevistado 5 colocou que isso acontece parcialmente, pois a conscientização dos envolvidos ainda é pequena. Finalmente, o entrevistado 6 respondeu que a reciclagem ocorre mais por força da legislação e pressão da sociedade.

Este é o procedimento mais habitual no ambiente na MPE, ainda que as vezes por exigência legal. (Entrevistado 1)

Sim. Pois acabou sendo uma pequena fonte de recursos adicionais. (Entrevistado 2)

Em partes, ou por reciprocidade negocial ou por criação de facilitadores (coletadores assumem a responsabilidade de coletar regularmente). A conscientização ainda é muito baixa nesse sentido. (Entrevistado 3)

Sim, em função de política de passivo ambiental. (Entrevistado 4)

Parcialmente. A conscientização dos envolvidos ainda é pequena. (Entrevistado 5)

Sim, mas mais por força da legislação e pressão da sociedade. (Entrevistado 6)

4.1.3.7 Utilização de material reciclado nas embalagens

Indagados se havia utilização de material reciclado nas embalagens, o entrevistado 1 respondeu que existem empresas que adotam este procedimento,

mas ainda em fase inicial. O entrevistado 2 respondeu positivamente, embora de pequena monta. O entrevistado 3 respondeu que isso não acontecia porque a utilização de pequena quantidade não favorece a relação custo/benefício. Por sua vez, o entrevistado 4 afirmou que o fato ocorria, considerando a imagem da empresa. O entrevistado 5 foi sucinto ao responder que isso se dava parcialmente, enquanto que o entrevistado 6 respondeu que a utilização acontecia com frequência.

Temos empresas que adotam este procedimento, mas ainda em fase inicial. (Entrevistado 1)

Sim. Mas de pequena monta. (Entrevistado 2)

Não porque a utilização de pequena quantidade não favorece a relação custo/benefício. (Entrevistado 3)

Sim, considerando a imagem da empresa. (Entrevistado 4)

Parcialmente. (Entrevistado 5)

Sim, ocorre com frequência. (Entrevistado 6)

4.1.3.8 Preocupação com a racionalização da embalagem

Finalmente, como último quesito da entrevista, perguntou-se aos entrevistados se existia a preocupação com a racionalização da embalagem (menor volume de material). O entrevistado 1 respondeu que não tinha parâmetros para responder esta questão, mas que os temas sustentabilidade e meio ambiente vêm suscitando, nos últimos anos, interesse de empresas de todos os portes, tendo em vista a maior conscientização da sociedade no que se refere à necessidade do uso sustentável dos recursos naturais, não só em relação aos aspectos ambientais, mas também no que diz respeito aos aspectos sociais e econômicos. O SEBRAE está em fase de pesquisas e análises do cenário para o desenvolvimento de soluções adequadas às MPEs em relação desta dimensão. Sobre a questão, o entrevistado 2 colocou que estão observando que há um processo em andamento, e, que a preocupação existe, mas ainda é incipiente. Ele cita ainda a necessidade de uma política adequada a esse segmento para que se possa alcançar efetivamente esse setor com soluções e evitarmos um índice alarmante de mortes prematuras. Sobre a

mesma questão o entrevistado 3 comentou que não foi detectada essa preocupação. Já o entrevistado 4 respondeu que não havia essa preocupação em função da limitação da empresa em recursos e pesquisa. Sobre o assunto, o entrevistado 5 foi sucinto, respondendo que existe esse cuidado, mas apenas em partes. Finalmente, o entrevistado 6 comentou que acontece em muitos casos e sempre que puder reduzir custos.

Não tenho parâmetros para responder esta questão.

Os temas sustentabilidade e meio ambiente vem suscitando, nos últimos anos, interesse de empresas de todos os portes, tendo em vista a maior conscientização da sociedade no que se refere à necessidade do uso sustentável dos recursos naturais, não só em relação aos aspectos ambientais, mas também no que diz respeito aos aspectos sociais e econômicos. O Sebrae está em fase de pesquisas e análise do cenário para desenvolvimento de soluções adequadas às MPEs em relação desta dimensão. (Entrevistado 1)

Estamos observando que há um processo em andamento, e que a preocupação existe, mas ainda é incipiente. Constatamos, também, a necessidade de uma política adequada a esse segmento para que se possa alcançar efetivamente esse setor com soluções e evitarmos um índice alarmante de mortes prematuras. (Entrevistado 2)

Não foi detectada essa preocupação. (Entrevistado 3)

Não, em função da limitação da empresa em recursos e pesquisa. (Entrevistado 4)

Sim, em partes. (Entrevistado 5)

Sim, em muitos casos e sempre que puder reduzir custos. (Entrevistado 6)

5 CAUSAS DAS FALÊNCIAS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

5.1 AUSÊNCIA DE PESQUISA DE MERCADO

A realização de uma pesquisa de mercado permite ao empreendedor conhecer o ramo de atividade onde pretende ingressar, dando-lhe subsídios importantes não somente com relação à atividade, bem como, quanto aos produtos/serviços que pretende produzir, vender ou prestar, nichos de mercado, características dos consumidores, atuação da concorrência, número de concorrentes, localização mais recomendada para instalação, diversidade de fornecedores existentes, dentre outras informações consideradas relevantes ao início do empreendimento.

No entanto, na prática isso não ocorre pois, nas palavras do entrevistado 1, “tendo em vista que a grande maioria que abre uma MPE não faz estudo de mercado, algumas vezes os riscos até podem ser conhecidos, mas sem ações efetivas para minimizá-los”; tal afirmação é corroborada pelo entrevistado 3, quando diz que “o desconhecimento generalizado de estratégias de planejamento e controle e o desconhecimento do setor de atividade por parte de aproximadamente a metade dos empreendedores, que iniciaram o negócio mais por necessidade ou por modismo do que exatamente após a realização de pesquisa sobre potencial de mercado/viabilização do negócio”.

Para Mattar (2008. p. 4), “ a pesquisa de mercado restringe o seu foco ao mercado da empresa ou de um produto seu, abrangendo elementos como: levantamento de mercado, previsão de demanda e de vendas, pesquisas da imagem da empresa e de seus produtos, etc.” Dessa forma, a realização, interpretação e conclusão de uma pesquisa de mercado, transfere ao empreendedor uma série de informações, permitindo-lhe uma abordagem técnica, na medida em que passa a conhecer as oportunidades e ameaças do setor de atividades, representadas pelas posturas e atuações de clientes, concorrentes e fornecedores que interagem nesse mercado. Essa medida proativa outorga ao empreendedor uma abordagem de oportunidade, que aumenta sobremaneira a probabilidade de sucesso com o empreendimento em relação a um ingresso no setor de atividade,

sem realizar nenhum estudo prévio, ou seja, totalmente calcado no empirismo, improvisação ou modismo.

5.2 INEXISTÊNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

A possibilidade de êxito em qualquer atividade exige do empreendedor dedicação integral de seu tempo e suas energias, bem como, possuir o equilíbrio para correr riscos calculados e, ao mesmo tempo em que enfrenta os desafios inerentes ao negócio, precisa inovar de forma contínua e desenvolver as práticas administrativas mais racionais para que o empreendimento tenha sucesso. Nesse sentido, Chiavenato (2007. p. 132) afirma que “o plano de negócios – *business plan* – descreve a ideia de um novo empreendimento e projeta os aspectos mercadológicos operacionais e financeiros dos negócios propostos, geralmente, para os próximos três ou cinco anos”. Assim, a elaboração de um plano de negócios auxilia e prepara a empresa para enfrentar dificuldades presentes e futuras, dando-lhe uma orientação sobre a sequência lógica de decisões e atividades a serem desencadeadas.

Percebe-se que não houve tal preocupação, de acordo com as afirmações do entrevistado 1 quando ele diz que “geralmente as dificuldades são muitas para essas micro e pequenas empresas que não conseguem sobreviver, e ‘fecham suas portas’, pois em sua maioria não é feito plano de negócios, abre-se a empresa sem avaliar os aspectos econômicos e financeiros e não realizam nenhum controle”. Tal observação foi reforçada pelo entrevistado 2 ao responder sobre a obtenção de redução de custos com adequações no processo de produção: “pela falta de um plano de negócios, e um controle de ações, não foi possível evidenciar com sucesso tais procedimentos”.

Da mesma forma, Sertek (2011. p. 215) complementa dizendo que “o plano de negócios é um documento que visa estruturar as principais ideias e opções que o empreendedor deve avaliar para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada”. Assim, não somente a elaboração de um plano de negócios, que sem dúvida se constitui numa ferramenta de grande utilidade na gestão da empresa, mas também se reveste de importância fundamental o fiel cumprimento ao disposto no plano, podendo, em última instância, significar o crescimento e desenvolvimento ou

pela inexistência ou descumprimento, simplesmente abreviar o tempo de vida da empresa.

5.3 BAIXO INVESTIMENTO EM NOVAS TECNOLOGIAS

Considerando as afirmações dos entrevistados de que todo e qualquer aumento do volume de vendas, e conseqüentemente, do faturamento sempre é acompanhado de um acréscimo proporcionalmente superior de seus custos, as MPEs conseguiam apenas se manter vivas, não auferindo recursos para investir em modernização tecnológica, pois, de acordo com Sachs (2004. p. 100),

faz-se necessário um conjunto de políticas públicas complementares baseadas no princípio do tratamento desigual aos desiguais, neste caso, de ações afirmativas que favoreçam os pequenos produtores e os empreendimentos de pequeno porte, para compensar a sua desvantagem inicial em relação a empresas maiores, modernas e mais fortes. Na falta de uma discriminação positiva, a maioria trabalhadora de pequenos produtores tem pouca chance de sobreviver ao darwinismo social dos mercados, e menos ainda de se libertar do jugo da competitividade espúria.

Sobre o tema, o entrevistado 3 respondeu que “de maneira geral não houve investimento em pesquisa e desenvolvimento nem para novos produtos ou serviços nem para novos clientes/mercados”. Por sua vez, o entrevistado 2 afirmou que tal investimento ocorre “muito abaixo do necessário. Acarretando uma grande fragilidade desses empreendimentos”. Ainda, em complemento, o entrevistado 4 mencionou que “não houve, as empresas não possuem cultura de inovação”.

Assim, a dificuldade ou impossibilidade de acesso à modernização tecnológica acaba sucateando as estruturas das MPEs, eliminando toda e qualquer possibilidade de continuar atuando nos mercados cada vez mais competitivos.

5.4 DIFICULDADE DE ACESSO AO CRÉDITO

Ao responder o questionamento sobre investimento em pesquisa e desenvolvimento para novos produtos/serviços, o entrevistado 5 comentou que “vários fatores representam riscos na atividade: a falta de mão de obra qualificada, a restrição e o custo do crédito, a carga tributária elevada, a legislação trabalhista. O

setor passa por reestruturações mas o caminho é longo para minimizar os riscos”. Por sua vez, o entrevistado 3 disse que “ a maior parte das micro e pequenas empresas que fecharam as portas nos últimos anos não reinvestiu no negócio nem um montante que pudesse auxiliar no capital de giro, ficando totalmente à mercê dos bancos e financeiras e, conseqüentemente, aumentando seu próprio endividamento”.

Assim, o acesso ao crédito é vital para as MPEs, pois, segundo Dornelas (2001. p. 40),

o talento empreendedor resulta da percepção, direção, dedicação e muito trabalho dessas pessoas especiais, que fazem acontecer. Onde existe este talento, há a oportunidade de crescer, diversificar e desenvolver novos negócios. Mas talento sem ideias é como uma semente sem água. Quando o talento é somado à tecnologia e as pessoas têm boas ideias viáveis, o processo empreendedor está na iminência de ocorrer. Porém, existe ainda a necessidade de um combustível essencial para que finalmente o negócio saia do papel: o capital.

De maneira geral, o grande número de exigências impostas às MPEs pelos bancos e instituições financeiras, principalmente àquelas recém-criadas, restringe o acesso a máquinas e equipamentos de alto nível tecnológico, bem como, reduz sensivelmente o poder de barganha junto aos fornecedores e, conseqüentemente, impede que se ofereça à clientela diferenciais competitivos ligados a preços e prazos, vitais para criação de demanda e fidelização de clientes. Assim, esse conjunto de fatores adversos, longe de auxiliar a empresa a neutralizar riscos inerentes ao negócio, acaba expondo-a mais intensamente aos mesmos.

5.5 INEXPERIÊNCIA DE GESTÃO NAS ÁREAS FUNCIONAIS

Ao ponderar sobre a formação do empreendedor que teve sua micro ou pequena empresa com atividades encerradas, o entrevistado 1 afirmou que “desse contingente de empresas que fecham, geralmente o empresário tem bom conhecimento técnico e pouco ou nenhum conhecimento nos aspectos de gestão de negócio, o que torna mais problemático os dois primeiros anos que são os mais críticos”. Na mesma linha, comentou o entrevistado 5: “percebe-se que o setor apresenta e convive com certo grau de informalidade, improvisação e amadorismo nos procedimentos e em sua gestão.

No setor de produção as falhas ocorrem devido à ausência de um planejamento e controle da produção – PCP, levando as empresas a conviver sistematicamente como excessos ou faltas de matéria-prima, além da inexistência de um arranjo físico (leiaute) lógico e racional que associado à inexperiência e pouco treinamento dos operadores, acaba criando uma distância muito grande entre a eficiência potencial – capacidade das máquinas e equipamentos – e a eficiência real – produtividade obtida pelos operadores – gerando um elevado custo de produção, nem sempre recuperado na venda do produto final.

No setor financeiro, via de regra, não existe planejamento, acompanhamento e controle dos custos, bem como, um cronograma de despesas e receitas para subsidiar uma elaboração orçamentária que possibilitasse às MPEs realizarem um fluxo de caixa capaz de permitir o cumprimento das obrigações nos devidos vencimentos, sem, necessariamente, recorrer com frequência ao mercado financeiro, pagando um preço elevado pelo acesso a esses recursos. Da mesma forma, o desconhecimento generalizado do ponto de equilíbrio, pela ausência de uma planilha de custos, não fornece nenhuma base para se conhecer o ponto de equilíbrio e, conseqüentemente, estabelecer com segurança a sua política e administração de preços.

O setor comercial das MPEs extintas apresentava carências na formação da equipe de vendas, quer pela falta de treinamento, quer pela má condução do processo de recrutamento e seleção. Esta área recebe os impactos decorrentes das falhas no setor de produção, notadamente, quando da falta de matéria-prima e pelo próprio custo elevado de produção, fatores impeditivos a uma atuação competitiva no mercado, por exemplo, praticar uma política de preços dentro da média do mercado e conquistar diferenciais na logística, entregando mais rapidamente as mercadorias aos clientes.

Finalmente, a gestão de pessoas apresentava o processo de recrutamento e seleção de funcionários totalmente dependente de critérios pessoais do empreendedor, nem sempre, privilegiando o mérito e a competência, procedimento este capaz de inibir as empresas, desde o início de suas atividades, de obterem por meio de seus quadros funcionais, diferenciais competitivos para se manterem no mercado com possibilidades de crescimento e desenvolvimento, além de não

subsidiar as demais áreas de ferramentas de motivação e incentivo à maximização da produtividade, atrelada à implantação de uma inteligente política de remuneração variável e proporcional aos desempenhos individuais.

A inexperiência de gestão nas áreas funcionais parece ficar plenamente confirmada de acordo com as afirmações do entrevistado 3, ao mencionar que “pelo próprio desconhecimento do ponto de equilíbrio, não se verificou junto às micro e pequenas empresas que fecharam as portas nenhuma racionalização dos custos, seja no processo produtivo, no processo de vendas e nas demais atividades de suporte”.

5.7 FALTA DE ASSESSORIA TÉCNICA

Apesar de conviverem num ambiente atribulado e recheado de dificuldades, a grande maioria das MPEs que não sobreviveram no período em estudo, jamais buscou qualquer tipo de orientação ou assessoria. De acordo com as palavras do entrevistado 1, “outra informação importante é que a grande maioria das empresas que não sobrevivem nunca procuraram qualquer tipo de orientação, quer seja com seu contador, consultoria, associações, sindicatos ou entidades do Sistema S”. Esse comportamento parece fazer parte da cultura do empreendedor, talvez em função da sua própria timidez, orgulho ou postura egoística, de não ferir o amor-próprio, ou simplesmente, por ignorar a existência desses organismos de apoio e orientação. Assim, os empreendedores, veem o grau de dificuldades de seus negócios aumentar e nada fazem, apostando que no dia de amanhã, na próxima semana, ou próximo mês, as coisas irão melhorar; postergar o problema em nada contribui, muito pelo contrário, tende a transformar uma situação em estado crítico, em estado irreversível.

6 SUGESTÕES PARA A REDUÇÃO DA MORTALIDADE DAS MPES EM GUARAPUAVA

6.1 ASSESSORIA E ORIENTAÇÃO DESDE A ABERTURA DA EMPRESA

O recebimento de forma continuada de orientação de órgãos vinculados aos pequenos negócios permite que o empreendedor, em primeiro lugar, inicie sua atividade com otimismo em relação ao êxito na empreitada. Segundo Dolabela (1999. p. 40), “o apoio ao empreendedorismo e o aumento da dinâmica empreendedora de um país deveriam ser prioridades de qualquer política ou ação governamental que tenha por objetivo promover o desenvolvimento econômico”. Tal assessoria pode ocorrer desde o momento de escolher o ramo de negócio, de acordo com a existência de espaços latentes no mercado, detectados após análise ambiental sobre oportunidades e ameaças existentes no setor de atividade, bem como, considerações sobre o ciclo de vida do produto ou serviço a ser colocado no mercado, passando por orientação sobre a localização da empresa, atividades de logística, público-alvo ou segmento de mercado para os quais os produtos ou serviços serão direcionados, ainda, com relação a mercados, considerações sobre lote econômico de compra, sistema de crédito e precificação. Dessa forma, conforme Dornelas (2001. p. 202), “tão importante quanto conseguir o financiamento inicial para o começo do negócio, são as assessorias que ajudarão o empreendedor a ultrapassar a primeira e, em geral, a mais difícil fase do empreendedorismo: a da sobrevivência”. Essa assessoria ocorreria, também, nas áreas de produção, financeira e de recursos humanos, transferindo ao empreendedor, paulatinamente, o conhecimento necessário para manter sua empresa em atividade.

6.2 ACESSO AO CRÉDITO EM CONDIÇÕES DIFERENCIADAS

Apesar da existência de linhas formais de crédito às MPES, via de regra, a operacionalização ocorre com morosidade, demandando um período de tempo até a liberação do crédito que, em alguns casos, resulta na perda da oportunidade de aplicação, realização do negócio ou investimento, ou, até, numa negativa de crédito

pelo não cumprimento dos pré-requisitos exigidos. Conforme Marcondes (2012. p. 49-50),

os pequenos empresários podem conseguir o crédito formal em instituições financeiras públicas ou privadas. Para que isso ocorra, é necessário que o comerciante tenha um cadastro no banco, não tenha restrições no Serviço de Proteção ao Crédito – SPC e SERASA, tenha uma conta corrente bancária, seja cliente da agência ou instituição e tenha uma movimentação financeira razoável; além disso, é necessário que o cliente adquira os produtos ou serviços oferecidos pelo banco, como seguro de vida, cartão de crédito, aplicações, etc. E sejam oferecidas garantias (imóveis).

Em virtude das dificuldades e limitações impostas naturalmente pelas condições de mercado às MPEs que concorrem, via de regra, em situação de inferioridade, quer pela sua estrutura precária, baixo volume de produção e de vendas, bem como, atuação em mercado geográfico restrito, quer pela limitação de recursos logísticos, quer pela própria marca ainda não ser conhecida, as MPEs concorrem em desigualdade de condições com as grande empresas, principalmente as líderes de mercado.

Tudo isso acarreta na inexistência de ganho de escala, ínfimo poder de barganha e, assim, total impossibilidade de oferecer diferenciais competitivos ao mercado consumidor. Diante desse quadro e conforme Sem (2007. p. 56),

a disponibilidade de financiamento e o acesso a ele podem ser uma influência crucial sobre os intulamentos que os agentes econômicos são efetivamente capazes de assegurar. Isso se aplica em todos os níveis, de grandes empresas (onde se podem trabalhar centenas de milhares de pessoas) a estabelecimentos minúsculos que operam com base em microcréditos. Um arrocho no crédito, por exemplo, pode afetar grandemente os intulamentos econômicos que dependem desse crédito.

Por isso, a existência de crédito fácil e barato pode significar a mola propulsora para as MPEs atuantes em setores da economia que, de forma concreta, representem oportunidade para sua sustentabilidade no mercado.

6.3 FACILIDADE NA AQUISIÇÃO DE RECURSOS TECNOLÓGICOS

A possibilidade de o empreendedor obter sustentabilidade para seu negócio não depende única e tão somente da sua capacidade de conciliar seus interesses econômicos com a observância das exigências das variáveis de responsabilidades sociais e ambientais, mas, também, de sua capacidade científica e tecnológica de oferecer ao mercado produtos e serviços inovadores e capazes de dotar a empresa de maior competitividade em seu campo de atuação. No entanto, não basta o empreendedor possuir informações atualizadas e conhecimentos da base tecnológica aplicada ao seu negócio, é fundamental que ele disponha de facilitadores para adquirir esses recursos, principalmente, em termos de prazos ampliados, períodos de carência para devolução do capital e, obviamente, taxas de juros acessíveis, especialmente para funcionar como incentivo à inovação e desenvolvimento tecnológico no país.

Segundo Leite (2012. p. 166) “o empreendedor de empresas de base tecnológica é um inovador que desenvolve tecnologia inédita. É o indivíduo que cria um negócio inovador, um empreendimento novo, mesmo enfrentando todos os riscos e incertezas inerentes a esse ato”. Assim, todo recurso financeiro oriundo dos cofres públicos que forem direcionados à financiamentos visando dotar as MPEs de melhor base tecnológica, além de no curto prazo possibilitar a criação de empregos e renda para mais pessoas, será ressarcido ao governo para fomentar outros empreendimentos, iniciando, assim, um círculo virtuoso, diferentemente da chamada transferência pura que, segundo Sem (2007. p. 155),

qualquer transferência pura – a redistribuição de renda ou a provisão gratuita de um serviço público – pode potencialmente ter um efeito sobre o sistema de incentivos da economia. Argumentou-se com particular veemência, por exemplo, que um generoso seguro-desemprego pode enfraquecer nos desempregados a determinação de conseguir um emprego e que isso realmente ocorreu na Europa.

Nesse processo, o empreendedor necessita estar devidamente consciente de que a disponibilidade de recursos para levar avante seu projeto tecnológico constitui apenas um requisito básico ao êxito. O outro requisito diz respeito à sua própria determinação e concentração de todas as energias no desenvolvimento das ações exigidas para bom termo do empreendimento.

6.4 DISPONIBILIDADE DE TREINAMENTO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Considerando que muitas MPEs nasceram como decorrência de crises econômicas que provocaram desemprego em larga escala, dos processos de reestruturação (reengenharia) que em nome da competitividade para sobreviver na era da globalização, acabou ceifando centenas de milhares de empregos e, ainda, dos processos de enxugamento dos quadros de pessoal do setor público, promovidos principalmente na década de 1990, parte considerável das MPEs surgiu não somente do desejo de seus titulares possuir um negócio próprio, mas, também, de um contingente enorme que num dado momento viu-se sem trabalho. Nesse sentido, afirmou Rifkin (1995. p. 315):

Estamos entrando numa nova era de mercados globais e de produção automatizada. A estrada para uma economia quase sem trabalhadores está à vista. Se esta estrada leva a um porto seguro ou a um terrível abismo, dependerá de como a civilização irá preparar-se para a era do pós-mercado que virá logo após a Terceira Revolução Industrial. O fim do trabalho poderia significar a sentença de morte para a civilização, como a conhecemos. O fim do trabalho poderia também sinalizar uma grande transformação social, um renascimento do espírito humano. O futuro está em nossas mãos

Diante desse quadro, parece se revestir de fundamental importância incentivar toda essa mão de obra ora desempregada a obter uma recolocação no mercado, quer iniciando um empreendimento próprio, quer se credenciando a um posto de trabalho numa empresa em operação. Ambas as alternativas exigem um processo de readaptação, treinamento e, nos casos de constituição de MPEs, a oportunidade de assistência técnica para capacitar o novo empreendedor a manter-se no mercado com sustentabilidade.

6.5 INGRESSO EM ASSOCIAÇÃO OU COOPERATIVA

O ingresso dos empreendedores, titulares de MPEs, em associações ou cooperativas poderá contribuir de forma contínua para o seu desenvolvimento profissional, com acesso a cursos de formação, reciclagem e treinamento, permitindo-lhe manter-se atualizado sobre o que ocorre principalmente no seu setor de atividades. Segundo Marcondes (2012. p. 56), “buscar parceiros estratégicos

para superar as dificuldades financeiras tem sido o diferencial de algumas empresas. Fazer parte de associações ou redes de compras e unir-se a concorrentes ou a funcionários também têm sido proveitosos nos pequenos negócios”. Dessa forma, sob a tutela de uma associação ou cooperativa as empresas poderão constituir uma central de compras, receber assessoria técnica nas mais variadas áreas administrativas, além de uma gama de serviços e facilitadores que, sem esse patrocínio, se tornaria inviável financeiramente para o empreendedor individualmente dispor de todo esse valioso instrumental de apoio. Cooperativa, para Chiavenato (2008. p. 108), “trata-se de uma associação voltada exclusivamente para suprir as necessidades e os interesses dos associados. O objetivo da sociedade cooperativa ou cooperativista é amparar, por meio da cooperação, os negócios dos associados”. Assim, de forma conjunta e integrada, via associativismo ou cooperativismo, as MPEs podem atingir maior grau de profissionalismo, aumentar seus volumes de produção e comercialização, ampliar mercados, se tornarem mais competitivas e, conseqüentemente, experimentar um processo de desenvolvimento e prosperidade que as credenciariam alcançar um patamar de sustentabilidade.

6.6 TRATAMENTO DIFERENCIADO NAS DEMANDAS DO SETOR PÚBLICO

Similar às vantagens obtidas pelos produtores da agricultura familiar que recebem tratamento preferencial ao abastecimento de órgãos públicos, como no fornecimento de itens componentes da merenda escolar, também as MPEs deveriam ser distinguidas nas demandas públicas para o fornecimento de bens e serviços, principalmente com referência à participação em concorrências e licitações. Tal iniciativa pública, sem dúvida se constituiria numa demonstração de apoio e incentivo ao fortalecimento da economia regional, além de manifestar claramente a preocupação da esfera pública com o desemprego, bem como, se traduzindo num esforço importante para a geração de novos postos de trabalho, pois, segundo Rifkin (1995. p. 312),

os governos já estão sentindo o peso da revolução tecnológica que está deixando milhões de pessoas desempregadas e carentes. A globalização da economia de mercado e a automação dos setores agrícola, industrial e de serviços está mudando rapidamente a paisagem política de cada país. Líderes mundiais e governos não sabem como amenizar o impacto de uma

Terceira Revolução Industrial que está se abatendo sobre setores inteiros, achatando hierarquias corporativas e substituindo trabalhadores por máquinas em centenas de categorias de cargos.

Assim, diante do crescimento assustador do chamado desemprego estrutural, provocado por novas tecnologias - automação, robótica etc. - o setor público deve ser inovador e criativo no esforço de desenvolver, continuamente, novas oportunidades de trabalho e renda para a população, especialmente, incentivando a criação e o desenvolvimento de novas MPEs.

6.7 TERCEIRIZAÇÃO DE ATIVIDADES MEIO IMPACTANTES DOS CUSTOS

Considerando que toda empresa, em qualquer ocasião, e, principalmente em início de atividade deve observar um rígido e disciplinado controle dos desembolsos, essa premissa se torna mais verdadeira ainda para as MPEs. O processo de terceirização é uma técnica moderna da administração que consiste em repassar para terceiros, ou seja, pessoas jurídicas ou pessoas físicas não vinculadas diretamente à empresa, a realização de um rol de atividades meio. Giosa (2003. p. 32) afirma que

hoje, a terceirização tem outro enfoque: se enquadra no conceito maior da administração, como uma técnica inovadora e moderna. Ainda como um processo de gestão, ela se alicerça basicamente na abordagem estratégica, provocando mudanças de vulto na organização, que se volta para o desenvolvimento de sua atividade principal, com competitividade e resultados tangíveis a serem perseguidos.

A transferência para terceiros de atividades que não façam parte da vocação da empresa é recomendável desde que alguns cuidados básicos sejam devidamente observados:

- a) garantia de manutenção dos níveis de qualidade dos produtos fabricados e dos serviços prestados;
- b) inexistência de qualquer possibilidade de relação ou vínculo trabalhista de parte ou de toda a equipe terceirizada.

Para Chiavenato (2008. p. 117),

a terceirização é, portanto uma subcontratação, uma transferência para terceiros de atividades anteriormente realizadas pela própria empresa. Dessa

forma, a empresa pode concentrar-se melhor no seu próprio negócio, fazendo com que as atividades não essenciais sejam realizadas por empresas nelas especializadas e que sabem fazer o trabalho da melhor maneira, com substancial redução de custos e melhoria de qualidade.

Dessa forma, para que as MPEs promovam uma redução de seus custos operacionais, recomenda-se terceirizar atividades auxiliares ou secundárias, principalmente aquelas que apresentam descontinuidades geradoras de ociosidades parciais, porém frequentes, de parcela dos seus recursos humanos e físicos da empresa, possibilitando, assim, a redução de desembolsos representados pelos salários e encargos sociais, evitaria que máquinas, equipamentos e veículos permanecessem ociosos ou subutilizados, enfim, permitiria à empresa transformar parcela significativa de seus custos fixos em custos variáveis, os quais sempre serão proporcionais à realização de atividades produtivas da empresa.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De forma geral, o estudo sobre os principais fatores causadores da mortalidade das MPEs em Guarapuava-PR., no período de 2006 a 2010, concluiu que os fatores econômicos se constituíram bastante suficientes para explicar o insucesso empresarial. A inexistência de planejamento instrumentalizado por uma pesquisa de mercado e pela elaboração de um plano de negócios, associada ao quase completo desconhecimento no trato com as áreas funcionais da empresa e, ainda, a incapacidade para realizar uma análise de conjuntura - sondagem ambiental, consideração das oportunidades e ameaças existentes e correlacionadas com os pontos fortes e fracos da empresa colaboraram para o surgimento de um empreendedorismo de necessidade, com perspectivas de vidas curtas a essas empresas pelo fato de estarem desprovidas dos requisitos básicos de planejamento e controle, vitais à conquista da sustentabilidade das MPEs.

O desenvolvimento do potencial empresarial exige, em primeiro lugar, uma mudança cultural, qual seja, o ingresso em programas de formação de empreendedores, para permitir um domínio básico das técnicas de gestão e, por consequência, uma formação que permita conduzir com profissionalismo o negócio próprio. Da mesma forma, sugere-se que os órgãos de fomento, bancos e instituições financeiras, as entidades de apoio, SEBRAE, associação comercial e industrial, prefeitura municipal e universidades, ofereçam assessoria e orientação, em determinadas situações, até como contrapartida de acesso a créditos. Essas iniciativas se revestem de suma importância pois, conforme Sachs (2004. p. 145), “é necessário consolidar as MPEs existentes e diminuir os altos índices de mortalidade observados atualmente. A concentração de esforços na promoção de novos empreendimentos fadados a desaparecer em meses ou poucos anos assemelha-se a um trabalho de Sísifo”. Dessa forma, se verifica a necessidade de implantação de programas facilitadores que visem auxiliar e permitir aos empreendedores das MPEs atingir o sucesso empresarial, ver suas empresas crescerem e se consolidarem dentro de um empreendedorismo sustentável e, assim, contribuir efetivamente para o aumento na geração de trabalho, emprego e renda para um número crescente de pessoas, permitindo-lhes melhor qualidade de vida.

REFERÊNCIAS

- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (Brasil). **Boletim MPME - Micro, Pequenas e Médias Empresas**. Brasília, 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>> Acesso em 03. mai. 2002.
- BORGES FILHO, Alvaro de O. **Estrutura de Referência Aplicada à Gestão Estratégica Capaz de Promover o Desenvolvimento Regional Sustentável na Região de Guarapuava-PR**. Tese (Doutorado em Administração) Programa de Pós Graduação em Engenharia de Produção. Florianópolis: UFSC, 2005 p. 149-150.
- BOSZCZOWSKI, A. K.; TEIXEIRA, R. **O empreendedorismo sustentável e o processo empreendedor**: em busca de oportunidades de novos negócios como solução para problemas sociais e ambientais. *In*: Encontro da ANPAD, 33, São Paulo. Anais. São Paulo: Anpad, 2009.
- BRASIL. **ONU estabelece três pilares para o desenvolvimento sustentável dos países**: econômico, social e ambiental. Jornal do Senado. Em discussão. Matéria on-line, 2013. Disponível em <<http://www.senado.gov.br/noticias/Jornal/emdiscussao/rio20/temas-em-discussao-na-rio20/onu-estabelece-tres-pilares-para-o-desenvolvimento-sustentavel-dos-paises-economico-social-e-ambiental.aspx>> Acesso em 17 set. 2013.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**. Dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2007.
- CIELO, I. D. Perfil empreendedor: uma investigação das características empreendedoras nas empresas de pequena dimensão. *In*: PREVIDELLI, J. J.; SELA, V. M. **Empreendedorismo e educação empreendedora**. Maringá: UNICORPORE, 2006.
- DALMORO, M. **Visão da sustentabilidade na atividade empreendedora**: uma análise a partir de empresas incubadas. Revista Gestão Organizacional, 2009. Disponível em: <<http://bell.unochapeco.edu.br/revistas/index.php/rgo/article/viewFile/139/153>> Acesso em 04.fev.2013.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo corporativo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DUTRA, Ivan de S. **O Perfil do Empreendedor e a Mortalidade de Micro e Pequenas Empresas Londrinenses**. Dissertação (Mestrado) Programa de Pós Graduação em Administração – Área de concentração: Gestão de negócios. UEM/UEL. Londrina: 2002.

GIOSA, Livio A. **Terceirização**. Uma abordagem estratégica. São Paulo: Pioneira. 2003.

GRECO, S. M. S. S.; et al. **Empreendedorismo no Brasil**: 2010. Curitiba: IBQP, 2010.

HASENCLEVER, L. **Políticas de apoio às pequenas e médias empresas na américa latina**: proposta metodológica. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe – CEPAL. LC/BRS/R.139. Maio de 2003

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Cidades**, 2007. Disponível em: www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?. Acesso em 21. set. 2010.

LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. SEBRAE/SP - versão impressa.

LEITE, Emanuel. **O fenômeno do empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva. 2012

LIGHTELM, A. A. **Entrepreneurship and small business sustainability**. Southern African Business Review, Vol. 14. Number 3. 2010. Johannesburg, South Africa.

LOPES, G. S.; SOUZA, E. C. L. de. **Atitude Empreendedora em Proprietários-Gerentes de Pequenas Empresas**. Construção de um instrumento de medida. READ – Revista Eletrônica de Administração, 2005. Disponível em: www.read.adm.ufrgs.br. Acesso em 25/08/2010.

MAXIMIANO, A. C. A. **Empreendedorismo**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

MATTAR, Fauze N. **Pesquisa de marketing**. São Paulo: Atlas, 2008.

MESQUITA, M. A. B.; MELO, F. D. M. **Atitudes de empreendedores de sucesso: um estudo com participantes da 72ª feira do empreendedor do SEBRAE 2007.** Disponível em: www.face.br/face.br/facepesquisa/2007/nr1/vol10.nr01.artigo.pdf. Acesso em 07. set. 2010.

OLIVEIRA, L. D. **A ideologia do desenvolvimento sustentável, notas para reflexão.** 1988. Disponível em www.unicamp.br/cemarx/.../comunica%E%F5es/.../gt3m1c3.pdf

PARRISH, B. D. **Sustainability-driven entrepreneurship: principles of organization design.** Journal of Business Venturing, 2009. Disponível em: <doi:10.1016/j.jbusvent.2009.05.005>. Acesso em 23. set. 2009.

PEREIRA, A. C. *et al.* **Sustentabilidade, responsabilidade social e meio ambiente.** São Paulo: Saraiva, 2011.

PIMENTEL, T.hemisa; REINALDO, Hugo.; OLIVEIRA, Leonel. **Empreendedorismo Sustentável: Uma análise da implementação da sustentabilidade empresarial em micro, pequenas e médias empresas Industriais atendidas pelo PEIEX- no NUTEC.** Anais do SIMPOI 2010 – PEIEX – NUTEC – Secretaria de Ciências, Tecnologia e Educação Superior do Estado do Ceará.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas.** 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

RIFKIN, Jeremy. **O fim dos empregos.** São Paulo: Makron Books, 1995.

SACHS, I. **Desenvolvimento sustentável, bioindustrialização descentralizada e novas configurações rural-urbanas: os casos da Índia e do Brasil.** *In:* PEREIRA *et al.* Sustentabilidade, responsabilidade social e meio ambiente. São Paulo: Saraiva, 2011.

_____, I. **Estratégias de transição para o século XXI – desenvolvimento e meio ambiente.** São Paulo: Studio Nobel, 1993. *In:* PEREIRA *et al.* Sustentabilidade, responsabilidade social e meio ambiente. São Paulo: Saraiva, 2011.

_____, I. **Desenvolvimento incluyente, sustentável e sustentado.** Rio de Janeiro: Garamond, 2006. *In:* PEREIRA *et al.* Sustentabilidade, responsabilidade social e meio ambiente. São Paulo: Saraiva, 2011.

_____, **I. Desenvolvimento incluyente, sustentável, sustentado**. Rio de Janeiro: Garamond, 2004.

SALES, A. H. L.; NETO, S. P. S. Empreendedorismo nas micro e pequenas empresas brasileiras. In: PREVIDELLI, J. J.; SELA, V. M. **Empreendedorismo e educação empreendedora**. Maringá: UNICORPORE, 2006.

SCHALTEGGER, S.; WAGNER, M. **Sustainable entrepreneurship innovation – categories and interactions**. Business Strategy and the Environment. Mai. 2011. Lueneburg, Germany

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil: 2003-2005**. Brasília: SEBRAE, 2007.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras. 2000.

SERTEK, Paulo. **Empreendedorismo**. Curitiba: Ibpex Dialógica, 2011.

SUNKEL, O. **A sustentabilidade do desenvolvimento atual na América Latina**. In: ARBIX, C.; ZILBOVICIUS, M.; ABRAMOVAY, R. **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: Editora UNESP/EDUSP, 2001.

TACHIZAWA, T.; ANDRADE, R. O. B. **Responsabilidade socioambiental no contexto das micro e pequenas empresas**. SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. 2007. Disponível em:
<http://www.aedb.br/seget/artigos07/759_759_artigo_SEGET.pdf> Acesso em 12.fev.2013

TRIVIÑOS, Augusto N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais. A pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 2008.