
FATORES CONDICIONANTES DA MORTALIDADE DOS PEQUENOS NEGÓCIOS EM UM TÍPICO MUNICÍPIO INTERIORANO BRASILEIRO

Rodrigo Lacerda Sales

UNIPAC Leopoldina / DOCTUM Leopoldina / Faculdades Integradas de Cataguases,
Mestre pela Universidade Presidente Antonio Carlos – (UNIPAC)
E-mail: rodrigo_juf@policard.com.br - Brasil

Aluizio Antonio de Barros

Universidade Presidente Antonio Carlos – (UNIPAC)
Doutor pela Universidade Federal do Rio de Janeiro – (UFRJ)
E-mail: barros_adm@yahoo.com.br - Brasil

Cláudia Maria Miranda de Araújo Pereira

Universidade Presidente Antonio Carlos – (UNIPAC)
Doutora em Economia pela UFV
E-mail: cmmmap06@yahoo.com.br - Brasil

Resumo: O objetivo principal desse trabalho é comunicar os resultados de uma pesquisa descritiva que procurou investigar as características específicas de 32 empreendimentos produtivos que não sobreviveram entre os anos de 2000 e 2005 e os fatores condicionantes da mortalidade dessas empresas. Este grupo de empresas representa 2,32 % do total de empreendimentos iniciados no período e 33,68 % do total de empreendimentos que fracassaram. Os resultados obtidos apontam para uma taxa de mortalidade muito acima da média do Brasil e de Minas Gerais. Destacaram-se como fatores mais importantes para o fechamento das empresas os problemas particulares dos sócios, a falta de clientes, a crise econômica e o ambiente de negócios desfavorável. Porém, os resultados da pesquisa apontam que esses fatores não podem ser responsabilizados isoladamente por essa mortalidade, visto que a concorrência muito forte e a carga tributária elevada também apresentaram altos índices de respostas. Espera-se que os resultados dessa pesquisa possam contribuir e servir como fonte de dados e informações para a implementação de políticas públicas adequadas de apoio aos empreendedores e aos pequenos negócios, objetivando uma maior sobrevivência dessas empresas, e, conseqüentemente, proporcionando o desenvolvimento local.

Palavras -chave: Empreendedorismo; Pequenos Negócios.

1. INTRODUÇÃO

Com uma população superior a 50 mil habitantes, o município de Leopoldina situa-se na Zona da Mata Mineira, cuja base econômica expandiu-se com a cultura do café e de outros bens da agropecuária para o abastecimento dos centros urbanos no litoral do Rio de Janeiro. Hoje cerca de 90% de sua população encontra-se na área urbana e o município classifica-se como de médio desenvolvimento humano (PNUD, 2004; IBGE, 2000). Segundo este índice de Desenvolvimento Humano Municipal, Leopoldina ocupa a 122^a posição entre os 853 municípios mineiros.

A atividade econômica atual do município continua projetando o peso da agropecuária, mas vem se diversificando nos últimos anos. No ano de 2001, Leopoldina possuía 1.481 empresas registradas gerando 6.723 empregos formais. Os principais setores de atividade econômica nesse ano eram o de produção mista (lavoura e pecuária) com 388 empresas e 742 empregos formais, seguido pelo setor de confecções de artigos de vestuário e acessórios, com 18 empresas e 638 empregos formais. O setor de criação de bovinos foi o terceiro setor com maior número de empresas, apresentando 17 empresas formais. Já o setor de artefatos têxteis, incluindo tecelagem, foi o terceiro setor a gerar o maior número de empregos formais, 163 (BNDES, 2006; RAIS/MTE 2001).

De acordo com o Diagnóstico Municipal feito em 1997 pelo SEBRAE – MG, por meio do Programa de Emprego e Renda – PRODER, não existia, até essa data, uma legislação municipal especificamente voltada para o benefício dos pequenos negócios. Os incentivos e as ações do Governo municipal estavam mais dirigidos para atrair empresas de médio e grande porte na expectativa de que seriam capazes de gerar um número maior de empregos. O diagnóstico apontou que esta era a principal prioridade da gestão pública daquela época (SEBRAE MG, 1997).

No dia 27 de outubro de 2005, foi sancionada, pelo atual Prefeito Municipal, a Lei nº 3.671/2005, que instituiu o PRODEM – Programa de Apoio ao Desenvolvimento Econômico do Município de Leopoldina. Esse programa tem como objetivo atrair novos empreendimentos econômicos e, conseqüentemente, o aumento na geração de emprego e renda (LEOPOLDINA, 2005). Observa-se uma lacuna entre o diagnóstico de 1997 e a instituição do PRODEM em 2005. Essa lacuna pode ter significado a falta de apoio à criação e ao desenvolvimento de empresas, principalmente as de pequeno porte.

A classe empresarial de Leopoldina criou, em meados de 2006, o Movimento “Unir e Crescer – Leopoldina Precisa”, com o objetivo de mobilizar o poder público, a sociedade civil, os empreendedores, os empresários e as demais organizações do chamando Terceiro Setor. As pessoas envolvidas nesse movimento acreditam que um ambiente favorável aos pequenos negócios e a disseminação de uma cultura empreendedora no município possam gerar emprego e renda e, conseqüentemente, o desenvolvimento local.

Pode ser que, com a criação do PRODEM – Programa de Apoio ao Desenvolvimento Econômico do Município de Leopoldina em 2005, o apoio à criação e ao desenvolvimento de empresas (inclusive as de pequeno porte) passe a fazer parte das prioridades da gestão municipal. A presente pesquisa demonstra a importância dos pequenos negócios no município e seus resultados poderão orientar a política municipal.

O primeiro passo foi conhecer o papel dos pequenos negócios, seu dinamismo e seus problemas. Quais foram os fatores determinantes para o fechamento dos pequenos negócios? Qual o perfil sócio-econômico e as características do empreendedor/proprietário desse pequeno negócio?

No Brasil, 49,4% das empresas não sobreviveu mais de dois anos e, no Estado de Minas Gerais, 45,0% delas também não sobreviveu mais de dois anos (SEBRAE NACIONAL, 2004; SEBRAE MG, 2004).

Para SOUZA (2005), nesse contexto atual de incertezas e desafios, a sobrevivência e o desenvolvimento dos pequenos negócios dependem, em grande parte, da formação e da capacitação de seus atores. Essa capacitação e formação devem estar voltadas não só para conhecimentos e habilidades de natureza gerencial e técnica, mas, também, para a criatividade e para a auto-realização, o que, segundo ela, expressa aspectos fundamentais do empreendedorismo.

De acordo com DOLABELA (1999), tudo leva a crer que o desenvolvimento econômico está relacionado com o grau de empreendedorismo de uma comunidade. Sendo as condições do ambiente favoráveis ao desenvolvimento, os empreendedores aproveitam-se delas e disparam um processo de desenvolvimento. O empreendedor cria e aloca recursos para uma comunidade, e, o que é mais importante, é gerador de inovações que dão dinamismo econômico.

As taxas de mortalidade dos pequenos negócios são altas no Brasil e em Minas Gerais (SEBRAE NACIONAL, 2004; SEBRAE MG, 2004) e, no centro dos acontecimentos, está a figura do empreendedor.

Os pequenos negócios são importantes na vida econômica de Leopoldina (em 2001 representavam quase 87% dos empregos formais do município) e, por isso, precisamos conhecer o perfil e as características de seus empreendedores e possíveis causas do seu fracasso.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Empreendedorismo: a Importância dos Pequenos Negócios na Economia do Brasil

Empreendedorismo, o perfil do empreendedor e os pequenos negócios estão frequentemente em discussão, mas o conteúdo de cada um desses conceitos possui uma variação de país para país e de autor para autor.

Segundo WENNEKERS e THURIK (1999, p. 47), empreendedorismo não é sinônimo de pequeno negócio, mas as pequenas empresas são um veículo importante, através das quais as pessoas podem canalizar suas ambições empreendedoras.

FILION (1999, p. 5) é enfático ao afirmar que “qualquer discussão sobre pequenas empresas deve ser precedida, necessariamente, por uma discussão em torno do conceito de proprietários de pequenas empresas, e não se pode falar nisso sem também falar no conceito de empreendedor”.

De acordo com o relatório GEM – *Global Entrepreneurship Monitor* (2004a), em todos os anos em que o Brasil participou da pesquisa GEM, o país manteve-se entre os sete países com Taxas de Empreendedores Iniciais (TEA) mais altas – em 2004 posicionou-se em 7º lugar, com uma TEA de 13,5%. Estima-se que o Brasil comporte um contingente de 15 milhões de empreendedores. Desses empreendedores, em torno de 35% estão à frente de negócios em estágios nascentes, com menos de três meses de vida e aproximadamente 65% administram negócios com tempo de vida entre três e quarenta e dois meses.

No relatório do GEM (2005), o Brasil permaneceu na sétima posição entre os países com TEA mais altas, porém a TEA registrada foi de 11,3% contra 13,5% de 2004.

Segundo o IBGE (2006), no ano de 2004, surgiram 716.604 novas empresas no Brasil (94,0% dessas empresas ocupavam 0 a 4 pessoas e 5,4% ocupavam 5 a 19 pessoas), o que representou um aumento de 1.537.450 pessoas ocupadas (61,9% dessas pessoas estavam ocupadas em empresas de 0 a 4 pessoas e 20,9% em empresas 5 a 19 pessoas). Nesse mesmo período, foram extintas 529.587 empresas (96,7% dessas empresas ocupavam 0 a 4 pessoas e 3,3% ocupavam 5 a 19 pessoas), o que correspondeu a uma redução de 931.387 pessoas ocupadas (72,4% dessas pessoas estavam ocupadas em empresas de 0 a 4 pessoas e 12,6% em empresas 5 a 19 pessoas) resultando em um saldo líquido positivo de 187.017 empresas (sendo que dessas empresas, aproximadamente 98,46% eram micro empresas) e 546.063 pessoas ocupadas (sendo aproximadamente 76,46% em micro empresas) na comparação do ano anterior - 2003.

Considerando a classificação das Micro, Pequenas e Médias Empresas dada pelo SEBRAE Nacional (2004), pode-se dizer que 99,4% das empresas que surgiram em 2004 são de pequeno porte, ou seja, micro empresa, e 81,9% dos empregos gerados nesse mesmo período também foram gerados por essas empresas.

O estudo do IBGE (2006) revelou ainda que, de 2003 para 2004, as maiores taxas de natalidade (17,3%) e mortalidade (13,2%) foram encontradas nas empresas de menor porte (0 a 4 pessoas ocupadas), e que, para cada dez empresas criadas, cerca de sete foram fechadas.

Segundo os resultados da mais abrangente pesquisa do SEBRAE Nacional (2004, p.19) sobre a taxa de mortalidade empresarial no Brasil, que considerou as empresas constituídas e registradas nas juntas comerciais dos Estados (pesquisa amostral nas 26 Unidades da Federação e no Distrito Federal), nos anos de 2000 a 2002, 49,4% das empresas brasileiras encerraram suas atividades com até dois anos de existência, 56,4% com até três anos e 59,9% não sobrevivem além dos quatro anos.

O SEBRAE - MG (2004) mostrou em seu Relatório de Pesquisa que, nos anos de 2000 a 2002, a taxa de mortalidade das empresas em Minas Gerais foi de 45% para as empresas com até 02 (dois) anos de existência, 50% no caso das empresas com até 03 (três) anos e 47,4% no caso das empresas com mais de 04 (quatro) anos.

Outro dado apresentado no Relatório de Pesquisa do SEBRAE - MG (2004) apontou que, entre as principais razões para o fechamento da empresa (extinta) e principais dificuldades encontradas na condução das atividades da empresa (ativa), a falta de capital de giro foi o elemento mais crucial para o fechamento das empresas com 45,8% das respostas, seguida pela questão da carga tributária elevada com 41,7% das respostas (Tabela 1).

Outras reclamações mais acentuadas deram-se com relação à concorrência muito forte, 33,3%, problemas financeiros, 33,3%, e a existência de maus pagadores com 20,8 %.

Tabela 1: Principais razões para o fechamento das empresas

Principais razões	Extintas (%)
Falta de capital de giro	45.8
Carga tributária elevada	41.7
Concorrência muito forte	33.3
Problemas financeiros	33.3
Maus pagadores	20.8
Falta de clientes	12.5
Ponto/local inadequado	12.5
Desconhecimento do mercado	8.3
Recessão econômica no país	8.3
Descumprimento de contrato	4.2
Falta de crédito bancário	4.2
Problemas com a fiscalização	4.2
Motivos pessoais	4.1

Fonte: Pesquisa direta SEBRAE – MG (2004)

A mortalidade ou sobrevivência dos pequenos negócios está sempre associada a fatores como falhas gerenciais, perfil e comportamento do empreendedor, abusos de recursos e ações do ambiente de negócios (GONÇALVES, OLIVEIRA E GOSLING, 2006; FONTANELLE, HOELTGEBAUM E SILVEIRA, 2006; URIARTE *et al* 2000).

2.2. Empreendedorismo, os Pequenos Negócios e o Desenvolvimento Local

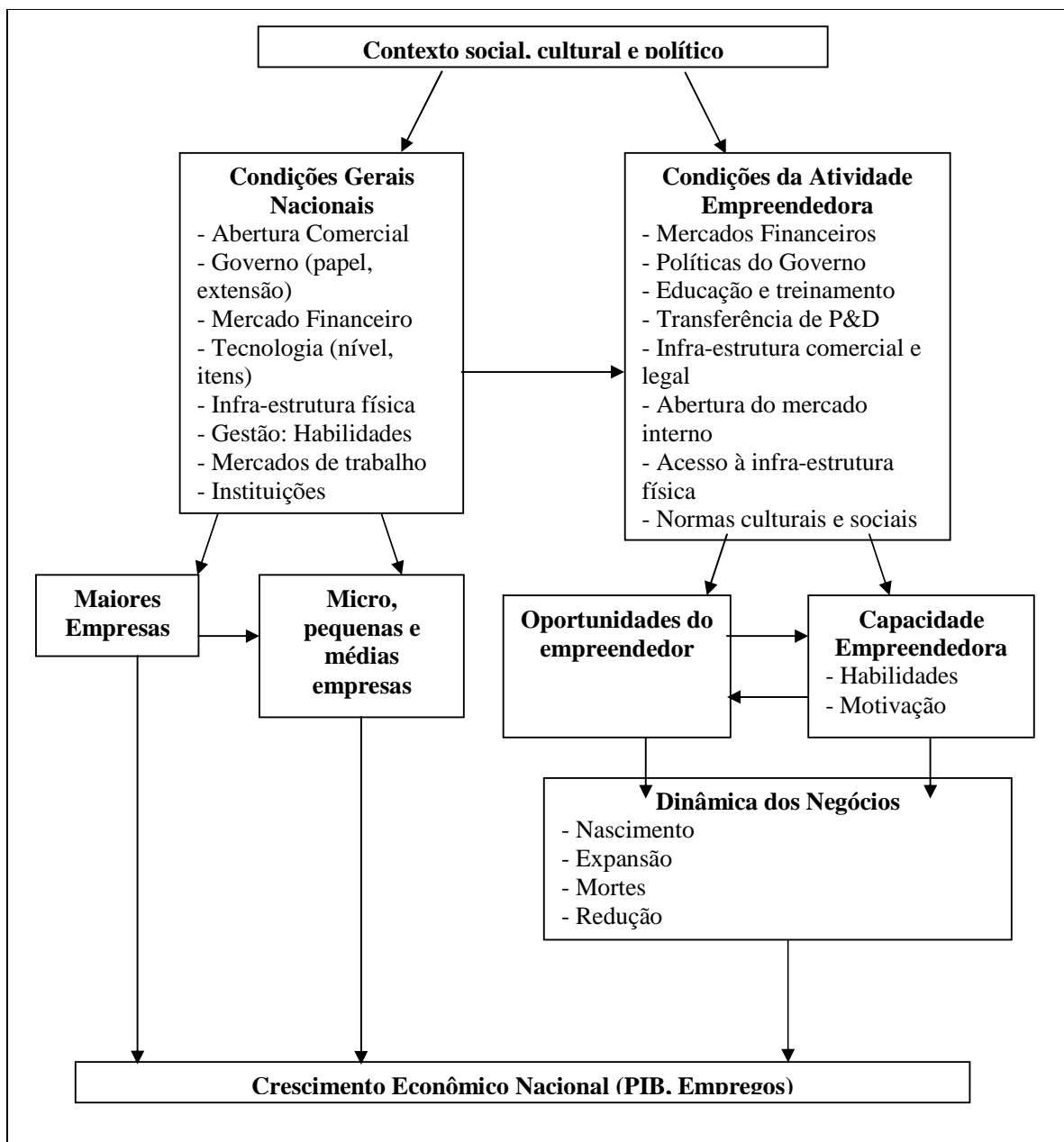
Até o momento, a mais bem sucedida tentativa de relacionar empreendedorismo, pequenos negócios e desenvolvimento local num referencial teórico único foi realizada no âmbito do programa de pesquisa GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*.

O programa de pesquisa do GEM (2004b) baseia-se num modelo conceitual dos principais mecanismos causais que afetam o crescimento econômico nacional. O Quadro 1 a seguir apresenta o Modelo Conceitual do GEM.

Este modelo possui três aspectos primários: (1) focaliza inteiramente em explicar porque algumas economias nacionais estão crescendo de forma mais rápida do que outras; (2)

supõe que todos os processos econômicos aconteçam num contexto histórico, social e político relativamente estável e (3) talvez o aspecto primário mais original do GEM, o modelo considera que dois mecanismos distintos, mas complementares, sejam as principais fontes do progresso econômico nacional.

Quadro 1: Modelo Conceitual do GEM



Fonte: Adaptado pelos autores com base no Relatório GEM (2004b)

O primeiro mecanismo reflete o papel das grandes empresas estabelecidas que proporcionam representação no comércio internacional. O que supõe, por trás desta parte do modelo, é que se as condições nacionais gerais (abertura comercial, governo, mercados financeiros, tecnologia, infraestrutura física e gestão) estão adequadamente desenvolvidas, a

postura competitiva internacional das grandes empresas será expandida. Quando estas grandes empresas amadurecem e expandem, criam significativa demanda por bens e serviços em suas economias nacionais e este aumento na demanda, por sua vez, produzirá oportunidades de mercado para muitas micro, pequenas e médias empresas.

O segundo mecanismo principal enfatiza o papel do empreendedorismo na criação e crescimento de novas empresas. De acordo com essa parte do modelo, um outro conjunto de fatores contextuais referidos como Condições da Atividade Empreendedora – mercados financeiros, políticas do governo, educação e treinamento, transferência de P & D, infraestrutura comercial e legal, abertura do mercado interno, acesso à infraestrutura física e normas culturais sociais – intervém entre o contexto social/cultural e o surgimento/expansão de novas empresas.

Este modelo conceitual do GEM permite entender fatos econômicos importantes, destacando as condições favoráveis do ambiente de negócios e a maior presença das micro e pequenas empresas no crescimento econômico nacional.

Outros autores como WENNEKERS e THURIK (1999) também destacam a importância dos pequenos negócios para o desenvolvimento local e mostram ampla evidência de que, entre os anos 1970 e 1980, a atividade econômica moveu-se das grandes empresas para as pequenas empresas. A evidência mais impressionante, e também a mais citada, é a parcela das 500 maiores empresas americanas divulgada na Fortune 500. A participação dessas empresas no emprego caiu de 20% em 1970 para 8,5% em 1996 (CARLSSON, 1992 e 1999 *apud* WENNEKERS e THURIK 1999).

De acordo com Carlsson (1992 *apud* WENNEKERS e THURIK, 1999), situação como essa também aconteceu na Europa, onde estudos mostram que o crescimento do emprego em pequenos negócios está acima daquele das maiores empresas no período de 1988-1998. Para ele, existem duas explicações para o deslocamento em direção à pequenez: (1) mudanças fundamentais na economia mundial dos anos setenta em diante, decorrente da intensificação da concorrência global, do aumento no grau de incertezas e do crescimento na fragmentação de mercado e (2) mudanças referentes ao progresso tecnológico, onde ele mostra que a automação flexível tem vários efeitos que resultam no deslocamento de grandes para pequenas empresas.

A esses fatores, DOLABELA (1999) acrescenta o crescente endividamento dos governos. O Estado e as grandes empresas eram considerados os únicos agentes econômicos relevantes para a sociedade. A partir dos anos 1980, outros fatores como o aumento da concorrência dos mercados e a sua globalização e o uso intensivo de tecnologia nos processos produtivos transformaram esse panorama delineando uma nova organização econômica. Com as grandes empresas produzindo mais com menos empregados, os governos buscando diminuir os déficits com cortes e redimensionamento de seu quadro de pessoal, as MPEs passaram a se destacar na geração de empregos e no processo de desenvolvimento local.

Para DOLABELA (1999), uma das características das pequenas e médias empresas é a sua dependência da comunidade local, que poderá ou não estar dotada de fatores importantes de aceleração do desenvolvimento como, por exemplo, um ambiente favorável ao empreendedorismo, a vontade de uma comunidade de implementar redes de negócios, instituições de apoio, obtenção de financiamentos com facilidades, etc. Com isso, o nível local

é entendido como o meio ambiente imediato das pequenas e médias empresas, onde elas nascem e se formam, encontram recursos humanos e materiais dos quais depende o seu funcionamento, seu dinamismo e o estabelecimento de sua rede básica de relações.

Portanto, de acordo com o modelo GEM (2004b), WENNEKERS e THURIK (1999) e DOLABELA (1999), pode-se dizer que existe uma relação entre empreendedorismo, desenvolvimento local e as micro, pequenas e médias empresas.

3. METODOLOGIA

Esta pesquisa define-se como uma pesquisa descritiva na classificação de GIL (2006), MALHOTRA (2001) e MARCONI e LAKATOS (2006), pois procurou estudar as características específicas do grupo de empresas que não sobreviveram entre 2000 e 2005, o perfil de seus proprietários/empreendedores e identificar ou descobrir a existência de associações entre as variáveis pesquisadas. O presente estudo coletou dados de empresas consideradas particularmente, para chegar a conclusões gerais e definir o perfil e as características do empreendedor do município de Leopoldina.

Foi solicitado à Prefeitura Municipal de Leopoldina – Secretaria de Fazenda (Setor de Alvarás) um relatório com os dados de todas as empresas que pediram Alvará de Licença para Funcionamento e Baixa no período de 2000 a 2005. Esse relatório apresentou um total de 109 empresas, sendo que, desse total, 14 empresas estavam sem a data de pedido de baixa (LEOPOLDINA, 2006). Com isso, o universo passou a ser de 95 empresas. O cadastro fornecido pelo Setor de Alvarás da Prefeitura Municipal de Leopoldina informa apenas o número de inscrição na Prefeitura, a razão social, o endereço (nº, bairro e CEP), datas de início de atividade e datas de baixa das empresas. Utilizou-se a lista telefônica para descobrir o telefone das empresas na época de seu funcionamento ou o telefone do proprietário (muitas empresas eram firmas individuais) para completar o banco de dados e fazer a abordagem ao empreendedor/proprietário da empresa.

Das 95 empresas que constam no cadastro da Prefeitura, 43 empresas (45%) tiveram o telefone e o endereço localizados e fizeram parte da amostra dessa pesquisa.

Todas essas 43 empresas foram abordadas. Responderam à pesquisa 32 empresas (74%), sendo que todas essas 32 empresas enquadraram-se como micro e pequenas empresas, conforme critérios do SEBRAE Nacional (2004), que foram os critérios básicos definidos na delimitação do universo dessa pesquisa.

Portanto, para a realização dessa pesquisa, optou-se pela amostragem por acessibilidade/por conveniência como técnica de amostragem.

GIL (2006) afirma que a amostragem por acessibilidade ou por conveniência constitui o menos rigoroso de todos os tipos de amostragem e, por isso, é destituída de qualquer rigor estatístico. Para esse autor, nesse tipo de amostragem, o pesquisador seleciona os elementos a que tem acesso, admitindo que esses possam representar o universo.

Os seguintes motivos foram fundamentais para a escolha dessa técnica amostral: (1) a impossibilidade de selecionar os pequenos negócios (MPEs) pelo critério de número de empregados diretamente na base de dados do setor de Alvarás da Prefeitura Municipal de Leopoldina e a conseqüente necessidade de selecioná-las no momento da coleta amostral, (2)

a dificuldade de entrar em contato com a empresa que encerrou suas atividades e conseqüentemente com seu proprietário e (3) as restrições de recursos humanos e financeiros.

O instrumento de coleta de dados escolhido para ser aplicado nessa pesquisa foi o questionário.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Das 32 empresas, 25 (78%) são do setor de serviços, seis (19%) são do setor comércio varejista e apenas uma (3%) é do setor da indústria.

Observa-se que as pequenas empresas pesquisadas localizam-se predominantemente nos setores de serviços e comércio.

O resultado apresenta que 50% das empresas encerraram suas atividades no primeiro ano, 28% das empresas encerraram suas atividades entre o primeiro e o segundo ano e apenas 22% das empresas encerraram suas atividades após o terceiro ano. Pode-se concluir que 78% das empresas pesquisadas não sobreviveram mais de dois anos.

Analisando por setor, observou-se que das seis empresas do ramo de comércio varejista, quatro (67%) sobreviveram mais de três anos. A única indústria pesquisada encerrou suas atividades no primeiro ano. Das 25 empresas de serviços pesquisadas, 14 (56%) encerraram suas atividades já no primeiro ano de existência e apenas três (12%) encerraram suas atividades após o terceiro ano. Pode-se dizer que a mortalidade das empresas de serviços ocorre mais cedo e que o setor de comércio varejista sobrevive por mais tempo. Evidências sobre a mortalidade precoce de empresas de serviço foram apresentadas também no trabalho de DUTRA (2002), onde o autor destacou como um dos principais motivos para essa mortalidade no setor o fato de que as empresas de serviço são fáceis de serem criadas, por não exigirem um alto volume de capital inicial.

Do total de 83 pessoas ocupadas nas 32 empresas pesquisadas, 48 (58%) eram familiares e/ou proprietários que trabalhavam no negócio em tempo integral, 11 (13%) eram sócios/proprietários (somente eles trabalhavam na empresa) e 24 (29%) eram outros empregados com ou sem carteira assinada. Observa-se uma relação de quase três trabalhadores por empresa, o que caracteriza o tamanho pequeno dos empreendimentos. Esse resultado aproxima-se muito do apresentado pelo SEBRAE Nacional (2004), onde a média dos empregos gerados pelas empresas extintas nos anos de 2000, 2001 e 2002 foi de 3,2 empregos por empresa. Já para as empresas ativas, a pesquisa do SEBRAE Nacional (2004) apresenta uma média de oito empregos por empresa.

O setor de serviços apresentou o maior número de pessoas ocupadas, totalizando 59 pessoas (71%), seguido pelo comércio varejista com 23 pessoas (28%) e pela indústria com apenas uma pessoa ocupada. O setor indústria apresentou apenas uma pessoa ocupada (o proprietário).

Em relação à questão sobre quanto tempo o empreendedor utilizou para o planejamento da empresa antes do início das atividades, obtiveram-se os seguintes resultados: das 32 empresas pesquisadas, sete (22%) utilizaram até um mês de planejamento, dez (31%) utilizaram de um a três meses, doze (38%) utilizaram de três a seis meses e apenas três (9%)

utilizaram mais de doze meses no planejamento do empreendimento. O planejamento está diretamente ligado ao processo administrativo e também é um dos principais elementos para o sucesso dos negócios (OLIVEIRA, 2005; BORTOLI NETO, 2005; DUTRA E GIMENEZ, 2001; DUTRA 2002, LIMA, 2000).

Pode-se dizer que 29 empresas (91%) fizeram planejamento até doze meses antes do início das atividades e que apenas três (9%) planejaram por mais de doze meses.

Das 25 empresas que sobreviveram menos de dois anos, cinco empresas fizeram planejamento de até um mês, oito empresas fizeram planejamento de um mês a três meses, nove empresas fizeram planejamento de três a seis meses e três empresas fizeram planejamento por mais de doze meses. Observa-se que, entre as sete empresas que sobreviveram mais de três anos, o tempo máximo utilizado para planejamento foi de três a seis meses. Pode-se concluir que o fato de dispor de pouco tempo no planejamento da empresa antes do início da atividade pode ter comprometido o desempenho do empreendimento. No trabalho de DUTRA (2002), também ficou evidente um número pequeno de empreendedores que fizeram planejamento, sendo que os empreendedores que fizeram o planejamento despenderam pouco tempo para fazê-lo, o que pode ter comprometido a eficácia do mesmo. FILARDI (2006) identificou, em seu estudo sobre a mortalidade de micro e pequenas empresas na cidade de São Paulo, que empresas que utilizaram mais planejamento duraram mais tempo e concluiu que a falta de planejamento estratégico foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce dessas empresas.

Como principais motivos que levaram os entrevistados à abertura do negócio, destacaram-se o conhecimento do ramo de atividade com dez entrevistados (31%), seguido de quatro entrevistados (13%) que revelaram ter identificado uma oportunidade de mercado, três entrevistados (9%) responderam que o principal motivo que os levaram a abrir a empresa foi a realização profissional e dois entrevistados (6%) responderam que o principal motivo que os levaram a abrir a empresa foi a vontade de ganhar dinheiro.

Observa-se que o motivo “ter conhecimento do ramo de atividade” foi apontado pela maioria dos entrevistados (31%) como o principal motivo para a abertura da empresa, e o fato de ter conhecimento do ramo de atividade não foi suficiente para evitar o fracasso do empreendimento. Ter conhecimento do ramo de atividade é considerado como uma das características do empreendedor (SOUZA, 2005; DEGEN, 1989; DRUCKER, 1986; ANGELO, 2003; LEITE, 2000). De acordo com pesquisa do SEBRAE MG (2004), dentre os principais fatores condicionantes da sobrevivência e do sucesso empresarial está (como 1º fator) o bom conhecimento do mercado onde atua (esse fator foi considerado como o mais importante tanto para as empresas ativas como para as empresas extintas).

Procurou-se observar na pesquisa algumas ações e iniciativas tomadas pelos entrevistados antes da abertura da empresa. As opções de respostas eram entre sim e não.

Dos 32 entrevistados, 24 (75%) responderam que tinham conhecimento a respeito da tecnologia a ser empregada na empresa, 16 entrevistados (50%) procuraram estabelecer uma rede de contatos com possíveis clientes e com pessoas que poderiam auxiliá-los, 15 entrevistados (47%) analisaram os pontos fortes e fracos dos concorrentes, 14 (44%) estabeleceram metas de longo prazo, 13 entrevistados (41%) estabeleceram uma rede de contato com fornecedores e 12 (38%) elaboraram um plano de negócios. Diante desses resultados, conclui-se que os entrevistados demonstravam estar preparados para o

empreendimento na questão da produção ou tecnologia, mas predominava o despreparo no conhecimento do mercado e na análise da viabilidade financeira. Apenas cinco entrevistados (16%) realizaram (ou encomendaram) pesquisa de mercado. Segundo OLIVEIRA (2005) e LODISH, MORGAN e KALLIANPUR (2002), a pesquisa de mercado representa um dos aspectos mais relevantes para o processo decisório estratégico, pois ela permite levantar os dados gerais do mercado, a opinião de clientes e dos canais de distribuição, as informações sobre a empresa e seus produtos e serviços – pessoal – políticas e concorrências, além de permitir análises de tendências de mercado, aspectos de sazonalidade e modismo do produto e potenciais da área do mercado. O baixo índice de utilização da pesquisa de mercado pode ser considerado como um dos fatores condicionantes para a mortalidade dos pequenos negócios no município de Leopoldina.

Outra ação que apresentou baixo índice de utilização foi a análise de viabilidade econômico-financeira que foi utilizada por apenas oito entrevistados (25%). Alguns autores como OLIVEIRA (2005), LOGENECKER, MOORE e PETTY (2004), VIAPIANA (2001) e ASSEF (1999) vêm nessa análise uma das principais atribuições da função administrativa e de finanças e a consideram como vital e imprescindível para a sobrevivência dos pequenos negócios. Pode-se considerar o baixo índice de utilização desse estudo de viabilidade econômico-financeira por parte dos pequenos negócios no município de Leopoldina como um dos fatores condicionantes da mortalidade desses empreendimentos.

Na questão relacionada ao capital social utilizado no início das atividades, o resultado apontou que 28 empresas (87%) iniciaram seu negócio com 100% de capital próprio, seguidas por três empresas (10%) com a maior parte do capital inicial próprio e apenas uma empresa (3%) iniciou suas atividades com 50% de capital próprio e 50% de capital de terceiros.

Quanto aos valores do capital social no início das atividades, 18 empresas (56%) não souberam responder (a maioria alegando não se lembrar do valor), em sete empresas (22%) os valores do capital inicial foram de até R\$ 10.000,00 (dez mil reais), em quatro empresas (13%) de até R\$ 30.000,00 (trinta mil reais), em duas empresas (6%) de até R\$ 50.000,00 e apenas uma empresa iniciou suas atividades com capital social de R\$ 70.000,00 (setenta mil reais).

A comparação dos resultados sobre a origem do capital no início das atividades com os resultados da questão que abordou sobre os valores do capital social dos empreendimentos mostra que 28 empresas (87%) iniciaram suas atividades com 100% de capital próprio, porém os valores desse capital não eram altos e isso pode ter resultado, por exemplo, na insuficiência de capital para enfrentar a concorrência. De acordo com dados do SEBRAE Nacional (2004), empresas extintas apresentaram menor capital médio investido (média de aproximadamente R\$ 27.000,00 sendo 74% de capital próprio) em todos os três anos pesquisados, o que pode significar que as empresas que possuem menor capital podem sobreviver por menos tempo no mercado. Por outro lado, considerando os valores do capital social como suficientes, pode-se dizer que não foi o custo do dinheiro um fator condicionante que levou o empreendimento ao fracasso.

Na pesquisa do SEBRAE Nacional (2004), a busca por assessoria/auxílio na condução do negócio foi identificada como importante para a sobrevivência da empresa.

O resultado sobre o fato de a empresa ter procurado apoio, assistência ou assessoria de algum profissional como consultores ou contadores, de entidade de classe como Associação Comercial do município, da Agência de Desenvolvimento e de instituições como SEBRAE mostrou que, de 32 empresas pesquisadas, 11 procuraram apoio em empresas de consultoria, consultor ou contador. Dessas 11 empresas, seis sobreviveram até um ano, duas empresas sobreviveram entre um e dois anos e três empresas sobreviveram mais de três anos. Das 18 empresas que não procuraram nenhum tipo de apoio, nove empresas sobreviveram até um ano, seis empresas sobreviveram entre um e dois anos, e apenas três empresas sobreviveram mais de três anos. Verifica-se, portanto, que, entre as empresas extintas, o número de empresas que não procuraram apoio (18 empresas) foi muito superior ao das que procuraram (11). A proporção de empresas que sobreviveram até um ano nesses dois grupos foi praticamente idêntica (respectivamente, 6/11 e 9/18), mas a sobrevivência por mais de três anos teve uma proporção maior entre as que procuraram apoio (3/11 comparado com 3/18). Duas empresas procuraram pessoas que conheciam o ramo, sendo que, dessas duas, uma empresa sobreviveu até um ano e outra mais de três anos. Apenas uma empresa respondeu que procurou o SEBRAE de Leopoldina, sendo que essa empresa sobreviveu entre um e dois anos.

Uma das principais questões dessa pesquisa foi a que abordou os principais motivos para o fechamento da empresa. Foram listados no questionário 13 motivos e os empreendedores fizeram a escolha apontando os três primeiros por ordem de importância. Problemas particulares dos sócios foi o fator apontado por sete entrevistados como o primeiro motivo principal, seguido pela concorrência muito forte e carga tributária elevada por três entrevistados cada. Como segundo motivo principal, a falta de clientes foi apontada por sete entrevistados, seguida por concorrência muito forte com três entrevistados e crise econômica com dois entrevistados. Como terceiro motivo, a crise econômica foi considerada por cinco entrevistados como o principal fator condicionante da mortalidade, seguido por carga tributária, concorrência muito forte e maus pagadores, fatores apontados por três entrevistados cada. O Gráfico 1 apresenta os resultados dos principais fatores considerados condicionantes para a mortalidade dos pequenos negócios.

Os problemas particulares dos sócios foram analisados também nos estudos de DUTRA (2002) e FILARDI (2006). Segundo DUTRA (2002), o fator “motivos particulares dos dirigentes” foi considerado o primeiro motivo para a mortalidade das empresas que ele estudou. Para ele, esses motivos podem ser fatores influenciadores na mortalidade das empresas. No estudo de FILARDI (2006), ficou evidenciado que a maioria das empresas que duraram mais tempo tinha sócios com vínculo familiar ou de amizade e apenas uma pequena parte tinham vínculo profissional. Esse resultado confirmou a hipótese de Filardi de que a falta de profissionalismo na relação com os sócios não pode ser considerada como um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

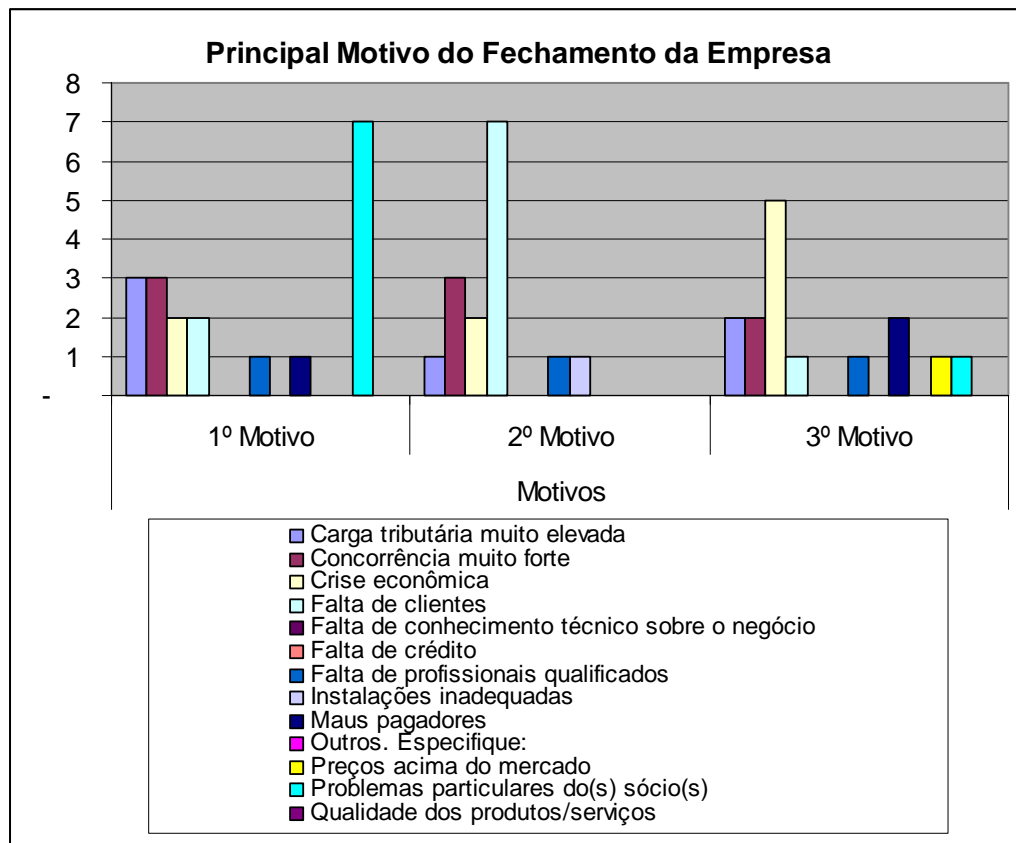
A concorrência muito forte e a carga tributária muito elevada foram apontadas nesta pesquisa como os outros motivos mais importantes para o fechamento da empresa, corroborando resultados da pesquisa realizada pelo SEBRAE MG (2004). No trabalho de FILARDI (2006), a hipótese de que a falta de competitividade no mercado não foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas foi rejeitada. Em outras palavras, a maior parte dos pequenos negócios que encerrou sua atividade de maneira precoce teve dificuldades com a concorrência. Já em relação à carga tributária, FILARDI (2006) comenta que, apesar dos dirigentes reclamarem do impacto dos impostos na margem de lucro,

eles afirmaram não terem tido dificuldades de pagar os impostos enquanto suas empresas estiveram ativas.

Como segundo principal motivo do fechamento dos pequenos negócios em Leopoldina, o fator “falta de clientes” foi apontado como o principal por sete entrevistados. Na pesquisa realizada pelo SEBRAE MG (2004), esse fator foi apontado como a sexta razão para o fechamento da empresa. Esse motivo pode acontecer por particularidades do mercado, mas também por alguma ineficiência na gestão do empreendedor. KOTLER e KELLER (2006), LODISH, MORGAN e KALLIANPUR (2002) e MANTOVANI e BORGES (2006) apresentam sugestões para aumentar o número de clientes e a satisfação dos mesmos. Dentre as principais sugestões citadas pelos autores temos: (1) agregar valor ao negócio, (2) ter o cliente como foco principal na gestão da empresa e (3) ter um direcionamento estratégico com orientação para o mercado.

O terceiro motivo apontado como principal para o fechamento da empresa foi o fator “crise econômica” que também aparece na nona posição na pesquisa realizada pelo SEBRAE (2004).

Gráfico 1: Principal Motivo do Fechamento da Empresa



Fonte: Sales (2007)

Os empreendedores foram questionados se, apesar do encerramento do negócio, eles reiniciariam outro empreendimento. Dezesesseis empreendedores responderam que sim, com certeza reiniciariam outro negócio. Desses 16 empreendedores (50% dos entrevistados), oito

sobreviveram com o negócio até um ano, cinco sobreviveram entre um e dois anos e três sobreviveram mais de um ano. Nove empreendedores responderam que não tinham opinião formada no momento da entrevista, sendo que, desses nove, cinco sobreviveram com o negócio até um ano, três sobreviveram entre um e dois anos, e apenas um sobreviveu mais de três anos. A resposta não, com certeza absoluta não reiniciaria um outro empreendimento foi apontada por quatro empreendedores, sendo que, desses quatro, três sobreviveram até um ano e um sobreviveu entre um e dois anos. Três empreendedores responderam que talvez reiniciariam um outro empreendimento daqui a alguns meses.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os pequenos negócios são importantes para a economia do país, dos estados e dos municípios. Em Leopoldina, eles representavam 87% dos empregos formais no ano de 2001.

A pesquisa demonstrou uma alta taxa de mortalidade empresarial no Brasil onde 49,4% das empresas constituídas e registradas nos anos de 2000 e 2002 encerraram suas atividades com até dois anos de existência, segundo o SEBRAE Nacional, (2004). Para o mesmo período, no estado de Minas Gerais, a taxa de mortalidade apresentada foi de 45% para as empresas com até dois anos de existência (SEBRAE MG, 2004). Já para o município de Leopoldina, essa taxa de mortalidade mostrou-se ainda maior, onde 78% das pequenas empresas pesquisadas (criadas entre os anos de 2000 a 2005) não sobrevieram mais de dois anos.

Na análise feita por setor, observou-se que a mortalidade nas empresas de serviços ocorre mais cedo e que o setor de comércio varejista sobrevive por mais tempo. Evidências sobre a mortalidade precoce de empresas de serviço foram apresentadas também no trabalho de DUTRA (2002), em que o autor destacou como um dos principais motivos para essa mortalidade o fato de que as empresas de serviço são fáceis de serem criadas por não exigirem um alto volume de capital inicial.

Em relação ao porte da empresa quanto ao número de pessoas ocupadas na época do funcionamento, observou-se uma relação de quase três trabalhadores por empresa, o que caracteriza o tamanho pequeno dos empreendimentos. Esse resultado aproximou-se muito do apresentado pelo SEBRAE Nacional (2004) em que a média dos empregos gerados pelas empresas extintas nos anos de 2000, 2001 e 2005 foi de 3,2 empregos por empresa. Já para as empresas ativas, a pesquisa do SEBRAE Nacional (2004) apresentou uma média de oito empregos por empresa.

Concluiu-se que o fato de dispor de pouco tempo no planejamento da empresa antes do início da atividade pode ter comprometido o desempenho do empreendimento. Este resultado também foi evidenciado nos trabalhos de DUTRA (2002) e FILARDI (2006). Portanto, a falta de planejamento estratégico foi um fator condicionante para a mortalidade precoce dos pequenos negócios no município de Leopoldina.

Como principais motivos que levaram os entrevistados à abertura do negócio destacou-se o conhecimento do ramo de atividade. Os empreendedores pesquisados demonstraram ter conhecimento do ramo de atividade mas, devido ao alto índice de mortalidade dos pequenos negócios no município, esse conhecimento pode não ter sido suficiente para evitar o fracasso do empreendimento.

Quanto às ações e iniciativas tomadas pelos entrevistados antes da abertura da empresa, concluiu-se que os entrevistados demonstraram estar preparados para o empreendimento, porém apenas cinco entrevistados (16%) realizaram (ou encomendaram) pesquisa de mercado e apenas oito entrevistados (25%) fizeram análise de viabilidade econômico-financeira. Portanto, o baixo índice de utilização da pesquisa de mercado e da análise econômico-financeira podem ser considerados como fatores condicionantes para a mortalidade dos pequenos negócios no município de Leopoldina.

Quanto à questão que abordou sobre o fato da empresa ter procurado apoio, assistência ou assessoria de algum profissional como consultores ou contadores, de entidades de classe como Associação Comercial do município, Agência de Desenvolvimento e de instituições como SEBRAE, observou-se um baixo índice de busca por apoio por parte dos entrevistados. Esse dado pode significar o baixo interesse dos empreendedores pela busca por apoio e, conseqüentemente, ser considerado como um dos fatores condicionantes para a mortalidade dos pequenos negócios no município de Leopoldina. Além disso, esses dados permitem concluir que o empreendedor não demonstrou uma atitude pró-ativa o que o distancia das características e do perfil empreendedor.

Quanto à questão que investigou quais foram os principais motivos do fechamento da empresa, os resultados apontaram para: (1) problemas particulares dos sócios, (2) falta de clientes e (3) crise econômica. Porém, os resultados da pesquisa apontam que esses fatores não podem ser responsabilizados isoladamente por essa mortalidade, visto que os demais resultados como concorrência muito forte e carga tributária elevada também apresentaram altos índices de respostas.

Observou-se, com a pesquisa, que, durante muito tempo (principalmente na década de 90), o município de Leopoldina não possuía nenhum tipo de incentivo ou benefícios voltados para os pequenos negócios. Talvez seja essa uma das prováveis causas para a alta taxa de mortalidade dos empreendimentos da cidade.

O Modelo Conceitual do GEM (2004b) apresentado no Quando 1 enfatiza o papel do empreendedorismo na criação e crescimento de novas empresas e propõe um mecanismo em que um conjunto de fatores contextuais referidos como condições da atividade empreendedora (mercados financeiros, políticas do governo, educação e treinamento, transferência de P & D, infra-estrutura comercial e legal, abertura do mercado interno, acesso à infra-estrutura física e normas culturais sociais) intervém entre o contexto social/cultural e o surgimento/expansão de novas empresas.

Esse conjunto de fatores contextuais do Modelo GEM pode não ter acontecido no município, e isso pode ter comprometido a sobrevivência, a criação e o desenvolvimento de novos negócios. Além disso, os empreendedores pesquisados não demonstraram ter a maioria das características dos empreendedores bem sucedidos, resgatadas no referencial teórico desta pesquisa.

Apesar da elevada taxa de mortalidade, a grande maioria dos entrevistados pensa em reiniciar um empreendimento (apenas quatro entrevistados, 12,5%, responderam que, com certeza absoluta, não reiniciariam um outro empreendimento).

Interessante seria se um novo conjunto de fatores contextuais e um novo ambiente de negócios (pelo menos no que diz respeito ao apoio por parte dos governos) pudessem acompanhar as novas iniciativas dos empreendedores quando reiniciassem e isso pudesse diminuir as taxas de mortalidade das empresas.

Por fim, considera-se importante a realização de pesquisas como essa em outras cidades e micro-regiões do país onde se possam fazer análises criteriosas e regionalizadas do perfil dos empreendedores e dos fatores condicionantes da mortalidade dos pequenos negócios. Uma futura pesquisa deveria abranger uma área geográfica maior, com um número maior de municípios para que se possa extrair uma amostra de tamanho mínimo necessário para a aplicação de métodos mais rigorosos de análise de dados – por exemplo, a constituição de uma base de dados para toda a Zona da Mata Mineira.

Espera-se que os resultados dessa pesquisa possam contribuir e servir como fonte de dados e informações para a implementação de políticas públicas adequadas de apoio aos empreendedores e aos pequenos negócios (como ensino de empreendedorismo desde infância e em todos os níveis educacionais, infra-estrutura comercial e legal, incentivos fiscais, redução na carga tributária, redução da taxa de juros, apoio à pesquisa e desenvolvimento, educação e treinamentos em gestão, apoio à criação, organização e desenvolvimento de pequenas empresas, apoio e incentivo à criação e formação de Redes de Pequenas e Médias Empresas e de Incubadoras de Empresas), objetivando uma maior sobrevivência dessas empresas e, conseqüentemente, proporcionando o desenvolvimento de uma cidade e causando um impacto social substantivo.

6. BIBLIOGRAFIA

ANGELO, E. B. **O.O empreendedorismo.** in: BRITTO, F. WEVER, L. **Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes.** Rio de Janeiro: Campus, 2003.

ASSEF, Roberto. **Guia prático de administração financeira: pequenas e médias empresas.** Rio de Janeiro: Campus, 1999.

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Social. **Município em Dados.** Disponível no site www.federativo.bndes.gov.br/destaques/bdg/bdg_mun.asp?idgeo=313840. Acesso em 14/06/2006.

BORTOLI NETO, Adelino de. **Elas não sabem como ganhar a guerra.** Entrevista Revista HSM Management – Update nº 20 – Maio 2005.

CARLSSON, B., 1992, ‘**The Rise of Small Business: Causes and Consequences**’, in W. J. Adams (ed.), **Singular Europe, Economy and Policy of the European Community after, 1992**, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, pp. 145–169.

DEGEN, R. J. **Empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial.** São Paulo: MacGraw-Hill, 1989.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor: A metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza.** São Paulo: Editora de Cultura, 1999.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios.** São Paulo: Pioneira, 1986.

DUTRA, Ivan de Souza. **O perfil do Empreendedor e a Mortalidade de Micro e Pequenas Empresas Londrinenses.** 2002. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade

Estadual de Maringá e Universidade Estadual de Londrina consorciadas, Maringá/Londrina. Disponível em <http://www.ppa.uem.br/defesas/pdf/dis014.pdf> Acesso em 09/07/2006.

DUTRA, I. S.; GIMENEZ, F. A. P. **A estratégia empreendedora: em busca da trilha para realizar sucesso.** In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 2., 2001, Londrina. Anais... Londrina, 2001. p.164-175.

FILARDI, Luis Fernando. **Estudo dos Fatores Contribuintes para a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo.** 2006. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo, 2006. Disponível em <<http://www.teses.usp.br/download.php/teses/disponiveis/12/12139/tde-20112006-093303/publico/TeseVersaoFinal.pdf>> Acesso em 15/12/2006.

FILION, Louis Jacques. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios.** Revista de Administração v. 34, n. 2, p. 05-28, Abril/Junho 1999.

FONTANELLE, Caio; HOELTGEBAUM, Marianne; SILBEIRA, Amélia. **A Influência do Perfil Empreendedor dos Franqueados no Desempenho Organizacional.** In: ENANPAD 2006, 30º Encontro da ANPAD, 2006, Salvador (BA). Anais... Salvador: ANPAD, CD-ROM.

GEM – **Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil. 2004a – Sumário Executivo.** Paraná: IBPQ, SEBRAE.

GEM – **Global Entrepreneurship Monitor. 2004b** - Executive Report. *Babson College, Babson Park, MA, USA – London Business School, London, UK.*

GEM – **Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil. 2005 – Sumário Executivo.** Paraná: IBPQ, SEBRAE.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** São Paulo: Atlas, 2006.

GONÇALVES, Carlos Alberto; OLIVEIRA, Daniela Ferro de, GOSLING, Marlusa. **Comportamento Empreendedor e Posicionamento Estratégico: Um Caso de Spin-off na Indústria Siderúrgica no Brasil.** In: ENANPAD 2006, 30º Encontro da ANPAD, 2006, Salvador (BA). Anais... Salvador: ANPAD, CD-ROM.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Estatísticas do Cadastro Central de Empresas 2004,** Rio de Janeiro, 2006 Disponível em <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/cadastroempresa/2004/cempre2004.pdf>> acesso em 19/07/2007.

KOTLER, Philip; KELLER, K. L. **Administração de Marketing.** 12ª ed. – São Paulo. Pearson Prentice Hall, 2006. ISBN 85-7605-001-3.

LEITE E. F. **O fenômeno do empreendedorismo e as empresas de base tecnológica.** in: SOUZA, Eda C. L. de (Org). **Empreendedorismo: competência essencial para pequena e médias empresas.** Brasília: Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (Anprotec), 2000.

LEOPOLDINA, Prefeitura Municipal. Secretaria da Fazenda – Setor de Expedição de Alvarás. **Relatório das empresas que pediram inscrição e baixa no município entre 2000 e 2005.** Leopoldina 2006.

LEOPOLDINA, Prefeitura Municipal. Secretaria de Desenvolvimento – Ind. Comércio. **PRODEM – Programa de apoio ao desenvolvimento econômico do município de Leopoldina - 2005.** Leopoldina – MG

- LIMA, Juvêncio Braga de. **Temas de Pesquisa e Desafios da Produção Científica Sobre PME**. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. I., 2000, Maringá PR. **Anais...** Maringá PR: p. 92-112, out./2000 (ISSN 1518-4382).
- LODISH, Leonard M.; MORGAN, Howard Lee; KALLIANPUR, Amy. **Empreendedorismo e Marketing: lições do curso de MBA da Wharton**. Tradução de Roberto Galman, - Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas: ênfase na gerência empresarial**. São Paulo: Makron Books, 2004.
- MALHOTRA, Naresh. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MANTOVANI, Danielle; BORGES, Claudia Moreira. **Comportamento Empreendedor e Práticas de Orientação para o Mercado no Contexto das Pequenas e Médias Empresas**. In: ENANPAD 2006, 30º Encontro da ANPAD, 2006, Salvador (BA). **Anais...** Salvador: ANPAD, CD-ROM.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. São Paulo: Atlas, 2006.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico: conceitos, metodologia e práticas**. 22ª ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- PNUD, 2004. **Atlas Do Desenvolvimento Humano. Atlas do Desenvolvimento Humano**. Disponível em < <http://www.pnud.org.br/atlas/> > . Acesso em 09/01/2006.
- RAIS, Relatório Anual de Informações Sociais; MTE, Ministério do Trabalho e Emprego. 2001.
- SALES, Rodrigo Lacerda. **O Perfil do Empreendedor e os Fatores Condicionantes da Mortalidade dos Pequenos Negócios no Município de Leopoldina**. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Presidente Antonio Carlos, Barbacena - MG.
- SEBRAE MG – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – MG. **Programa de Emprego e Renda – PRODER. Diagnóstico Municipal – Leopoldina – MG**. Belo Horizonte: 1997.
- SEBRAE MG – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Relatório de Pesquisa – Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil**. 2004
- SEBRAE Nacional – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Relatório de Pesquisa – Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil**. 2004
- SOUZA, Eda Castro Lucas de. **Empreendedorismo: da gênese à contemporaneidade** in: SOUZA, Eda Castro Lucas de; GUIMARÃES Tomás de Aquino (org.) **Empreendedorismo além do plano de negócios**. São Paulo: Atlas, 2005.
- URIARTE, Luiz Ricardo. *et al.* **Empresário ou Empreendedor?** In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. I., 2000, Maringá PR. **Anais...** Maringá PR: p. 71-80, out./2000 (ISSN 1518-4382).

VIAPIANA, Cláudio. **Fatores de Sucesso e Fracasso da Micro e Pequena Empresa.** in: EGEPE – Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas e Média Empresas. 2., 2001, Londrina. Anais do II EGEPE, p. 505-525.

WENNEKERS, S.; THURIK, R. **Linking Entrepreneurship and Economic Growth.** Small Business Economics 13: 27-55. 1999