

UFRRJ

INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

**MESTRADO PROFISSIONAL EM GESTÃO E
ESTRATÉGIA - MPGE**

DISSERTAÇÃO

**Empreendedorismo nas Micro e Pequenas
Empresas no Brasil**

Alessandro Heleno Lima Sales

2004



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE MESTRADO PROFISSIONAL EM GESTÃO E
ESTRATÉGIA - MPGE

EMPREENDEDORISMO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
NO BRASIL

ALESSANDRO HELENO LIMA SALES

Sob a Orientação do Professor

Prof. Dr. Silvestre Prado de Souza Neto

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre**, no Curso de Mestrado Profissional em Gestão e Estratégia, da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.

Seropédica, RJ
Março de 2004

Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Biblioteca Central / Seção de Processamento Técnico

Ficha catalográfica elaborada
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

SS163e SALES, ALESSANDRO HELENO LIMA, 18/04/1972-
e EMPREENDEDORISMO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO
BRASIL / ALESSANDRO HELENO LIMA SALES. - RIO DE
JANEIRO, 2004.
95 f.

Orientador: SILVESTRE PRADO DE SOUZA NETO.
Dissertação(Mestrado). -- Universidade Federal Rural
do Rio de Janeiro, Mestrado Profissional em Gestão e
Estratégia, 2004.

1. Empreendedorismo. 2. Micro e Pequenas Empresas.
3. Plano de Negócios. 4. Emprego de Mão de Obra. I.
NETO, SILVESTRE PRADO DE SOUZA, 1952-, orient. II
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.
Mestrado Profissional em Gestão e Estratégia III.
Titulo.

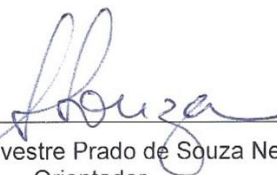
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – ICSA
MESTRADO PROFISSIONAL EM GESTÃO E ESTRATÉGIA - MPGE

ALESSANDRO HELENO LIMA SALES

Empreendedorismo nas Micro e Pequenas Empresas no Brasil

Dissertação submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de **Mestre**, no Programa de Pós-Graduação em Gestão e Estratégia, na área de concentração em Gestão e Estratégia.

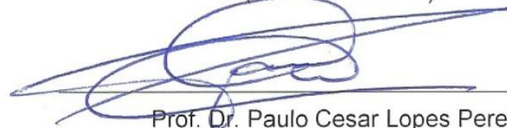
DISSERTAÇÃO APROVADA EM: **30 DE MARÇO DE 2004**



Prof. Dr. Silvestre Prado de Souza Neto
Orientador
Membro interno
(MPGE – UFRRJ)



Prof. Dr. Francisco Paulo de Melo Neto
Membro interno
(MPGE – UFRRJ)



Prof. Dr. Paulo Cesar Lopes Pereira
Membro externo
(UFRJ)

À minha família,
em especial a meu avô Filinho, que tendo
sido o maior empreendedor que conheci,
deixou um legado de realizações.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus.

A meus pais, minha irmã e minha família pelo carinho e compreensão, não apenas durante a realização deste trabalho, mas durante toda vida.

Aos meus amigos que de alguma forma compartilharam a realização do mesmo.

À UFRRJ – Centro de Ciências Humanas e Sociais e, seus professores.

À UFRJ – Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas e, seus professores.

Aos empresários, empreendedores que contribuíram com informações pessoais e de suas empresas.

A todos que de alguma forma puderam contribuir para que este trabalho se tornasse realidade.

Ao Professor Francisco Paulo de Melo Neto, por ter sido um grande facilitador e inspirador.

E especialmente ao Professor Silvestre Prado de Souza Neto, por abrilhantar significativamente este trabalho.

SUMÁRIO

1. Introdução	01
1.1 Objetivos	01
1.2 Justificativa	02
1.3 A Atuação das Micro e Pequenas empresas no Brasil	02
1.4. Conceituação de Empreendedorismo	14
1.4.1 Intra-empendedorismo	18
1.4.2 Empreendedorismo Social	19
1.5 O Processo de Empreendedorismo	21
1.5.1 O Empreendedorismo no Brasil	21
2. Revisão da Literatura	29
3. Material e Métodos	32
4. Resultados e Discussão	35
4.1 Caso da Microempresa J & J Millenium	36
4.2 Caso da Empresa Jequiá Portas Madeireira	40
4.3 Caso da Empresa Grão da Ilha Material de Construção	45
4.4 Análise dos Fatos	49
5. Conclusões	56
5.1 Considerações Finais e Recomendações de Pesquisa	62
Referências Bibliográficas	65
Anexos	69

LISTA DE TABELAS

1. Parâmetros de classificação das MPE`s	03
2. Formas de Atuação das Micro e Pequenas Empresas no Brasil	06
3. Taxas de Natalidade e Mortalidade das Empresas Comerciais e de Serviços, entre 1998 e 2000	07
4. Características dos Empreendedores	17
5. Comparação entre Empreendedores de Negócio e Empreendedores Sociais	20
6. Evolução do Brasil em Relação ao Índice TAE	24
7. Participação de Mulheres no Empreendedorismo	25
8. Produtos ofertados (2001 – abr/2003)	26
9. Número de Operações (2001 – abr/2003)	26
10. Ranking dos Agentes Financeiros mais ativos no segmento MPE (jan/abr-2003)	28
11. Ocorrências Verificadas nas Empresas	51

LISTA DE GRÁFICOS

1. Taxas de Natalidade e Mortalidade das Empresas Comerciais e de Serviços de 0 a 05 empregados, entre 1998 e 2000	08
2. Taxas de Natalidade e Mortalidade das Empresas Comerciais e de Serviços de 06 a 19 empregados, entre 1998 e 2000	09
3. Participação dos Segmentos nas Micro e Pequenas Empresas Comerciais 2001	10
4. Participação das MPE`s no Pessoal Ocupado do Setor de Comércio e Serviços 1985/2001	11
5. Participação das Empresas Familiares x Empregadoras	12
6. Evolução do Pessoal Ocupado nas Empresas de Comércio e Serviços 1998/2001	13
7. Evolução do Pessoal Ocupado nas Empresas de Comércio e Serviços em números índices 1998/2001	13
8. Ranking TAE – Taxa de Atividade Empreendedora Total 2002	23
9. Nível de Informação no Início do Negócio	49
10. Estrutura Organizacional	50
11. Tempo de Dedicção ao Negócio	52
12. Faturamento Médio Anual	53
13. Situação Financeira Anual	53
14. Número de Funcionários	54
15. Apoio Institucional	56
16. Necessidade Presumida de Capital de Giro	59
17. Necessidade Real de Capital de Giro	60
18. Necessidade Presumida de Investimento	60
19. Necessidade Real de Investimento	61

RESUMO

SALES, Alessandro Heleno Lima. Empreendedorismo nas Micro e Pequenas Empresas no Brasil. Seropédica: UFRRJ, 2004. 00p. (Dissertação, Mestrado em Administração, Gestão e Estratégia em Negócios)

Este trabalho foi realizado na cidade do Rio de Janeiro, a partir de informações conceituais aliadas a entrevistas com empreendedores ativos em micro e pequenas empresas, o que possibilitou um melhor entendimento sobre o posicionamento desta categoria de empresa e a importância do empreendedor no contexto nacional. Recentemente o empreendedorismo ou entrepreneurship ganhou força no mundo e principalmente no Brasil, apesar de ser considerado por alguns como modismo. No intuito de identificar sua importância, além dos conceitos sobre o que é e quem é empreendedor, foi levantada a situação do empreendedorismo social, que é visto como fonte de iniciativa para promoção do bem estar humano, gerando um ativo social que supera de sobremaneira as iniciativas desprovidas de espírito empreendedor, além do intra-empreendedorismo, que se for bem orientado, contribui para que a partir da criatividade do empreendedor interno da organização se promova sinergia para criar e manter vantagem competitiva frente ao mercado. O estudo teve como objetivo esclarecer sua relevância, a partir da análise do conceito de empreendedorismo e seu processo. Foi verificado então a potencial geração de riqueza, emprego e renda largamente desperdiçada em razão da falta de infra-estrutura e apoio institucional. Para desenvolvimento do estudo, buscou-se conhecer a opinião de certos autores e, dos dados de pesquisa, no intuito de identificar o posicionamento dos empreendedores e principalmente suas reais necessidades e interesses. Ficaram caracterizadas suas necessidades e algumas possibilidades para que possam desenvolver atividades empreendedoras com menor risco. Para que isso aconteça, os empreendedores necessitam de acesso a crédito. Porém isso não é suficiente, havendo então necessidade também de apoio e acompanhamento, pois a inexperiência em relação aos ramos de atividade, mostrou-se significativa. Foi verificada também a questão tributária que inibe ações empreendedoras e contribui para redução de margem, criando obstáculos ao fomento. Considerando a atuação das micro e pequenas empresas no Brasil e o processo de empreendedorismo, foi sugerida a criação de um modelo de apoio e acompanhamento do processo empreendedor, aliada a uma instituição financeira oficial, que tome por propósito o fomento ao empreendedorismo.

Palavras chave: Empreendedorismo, Empresas, Entrepreneurship.

ABSTRACT

SALES, Alessandro Heleno Lima. Entrepreneurship in the Personal computer and Small Companies in Brasil. Seropedica: UFRRJ, 2004. 00p (Dissertation, Master's degree in Administration, Administration and Strategy in Business).

This research was realized in the city of Rio de Janeiro, based on conceptual information allied to interviews with entrepreneurs acting in micro and small companies. It enables a better explanation of the positioning of this category of companies in the national scenario, as well as the importance of the entrepreneur in this context. Recently, the entrepreneurship or empreendedorismo has gain strength in the world and principally in Brazil, despite being considered by some as a fad. In the intent of identifying your importance, beyond the concepts of what is entrepreneurship and who is an entrepreneur, it was raised the situation of social entrepreneurship, that is seen as a source of an initiative to promote human welfare. Generating a social asset that overcomes enough the assets unprovided of entertaining spirit, besides of intra-entrepreneurship that if it's well guided, it contributes to that starting from the creativity of the internal entrepreneur of the organization, it promotes synergy to create and maintain a competitive advantage against the market. This study had as its objective to clarify your relevance, starting on the analysis of the concept of entrepreneurship and your process. It was verified the potential generation of wealth, job, and income widely wasted in reason of the lack of infrastructure and institutional support. For the development of the study, it was searched the opinion of some authors added to search data in the intention of identifying the positioning of the entrepreneurs and principally your real necessities and interests. So, your necessities were characterized and some possibilities so they can develop entrepreneur activities with a lower risk. So that happens, the entrepreneurs need access to credit. However, this is not enough, having to need then of support and attendance, because of the inexperience in relation to the activity branches, was shown significant. It was also verified the tax issue that it inhibits enterprising actions and contributes to profit margin reduction and not the stimulation. Considering the performance of the micro and small companies in Brazil and the process of entrepreneurship, it was suggested the creation of a support and attendance model of the entrepreneur process. Associated to an official financial institution, that it takes for the purpose of the stimulation of the entrepreneurship.

Key-words: Empreendedorismo, entrepreneurship, enterprising

1. INTRODUÇÃO

(BENSADON, 2001) O empreendedorismo tem sido muito difundido no Brasil nos últimos anos, mormente na década de 1990, e hoje ser um empreendedor é quase um imperativo, pois é importante lembrar que por trás de novas ideias que vem revolucionando a sociedade, há sempre um visionário, que com seu talento, somado à análise, planejamento capacidade de implementação, responsável por empreendimentos de sucesso.

Poderão ser identificados neste estudo, mitos que com o tempo foram criados, relacionando o empreendedor e suas relações com as micro e pequenas empresas.

Assim, buscaremos a análise de fatos e dados conforme abaixo:

1.1. OBJETIVOS

Este trabalho tem por objetivo analisar o conceito de empreendedorismo e seu processo, fazendo um paralelo à realidade brasileira, verificando o tipo de atuação das micro e pequenas empresas no contexto empreendedor do Brasil.

No trabalho será também verificada a participação dos órgãos oficiais brasileiros de fomento ao empreendedorismo.

A determinação de fraquezas e pontos fortes será vista com o propósito de identificar ações coincidentes entre as empresas analisadas no estudo.

Será estabelecido o modelo mental do empreendedor e, a forma de organização do negócio.

A partir da construção de modelos de atuação, serão propostas alternativas para o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil, porém de forma estruturada.

O resultado decorrerá de uma análise teórico-prática, baseada na utilização de conceitos que serão comparados à forma literal de atuação das empresas.

1.2. JUSTIFICATIVA

A utilidade deste estudo poderá ser aplicada a melhor definição de políticas de estímulo e fomento ao empreendedorismo, como forma de geração de riqueza, valor, emprego e renda.

Do ponto de vista econômico, pode reduzir o desperdício do capital de *start-up*¹ perdido no processo de mortalidade precoce de micro e pequenas empresas.

Do ponto de vista psicológico, o processo de intra-empreendedorismo possibilitará uma participação efetiva do empregado na geração de valores para micro e pequenas empresas, tornando-as ainda mais flexíveis e criativas. (ADIZES, 1988) Quando uma organização é ao mesmo tempo flexível e controlável, ela não é nem jovem nem velha demais.

Do ponto de vista administrativo, o potencial criativo inerente ao empreendedor, supera as técnicas tradicionais de administração, fazendo-se necessária orientação diferenciada e de características mais simplificadas, de modo a aproximá-lo do "mundo real", ao invés de "engessá-lo" em teorias muitas vezes formuladas sob realidades muito distintas da brasileira.

1.3. A ATUAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

Este item, tem por finalidade, apresentar a situação das micro e pequenas empresas no Brasil, além de descrever suas formas de classificação.

Não há no mundo, uma unanimidade no que se refere à conceituação e classificação das microempresas e empresas de pequeno porte, pois que cada país adota formas muito particulares e de acordo com suas realidades de mercado. No Brasil (conf. TABELA 1), micro e pequenas empresas, são definidas pelo Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei no 9.841/99) e do SIMPLES (Lei no 9.317/96), que utilizam como forma de

¹ É o capital investido na criação de novos negócios.

classificação, a receita bruta anual. O SEBRAE e a RAIS MTE (Relação Anual de Informações Sociais / Ministério do Trabalho e Emprego) promove a classificação das referidas empresas pelo número de empregados que compõe seus quadros, conforme TABELA 1. Assim, a diversidade de parâmetros de classificação gera distorções quanto a dados publicados, pois muitas vezes, os dados oriundos de diferentes parâmetros são inadvertidamente cruzados, dando origem a informações errôneas.

Tabela 1 - PARÂMETRO DE CLASSIFICAÇÃO DAS MPE`s
PARÂMETRO DE CLASSIFICAÇÃO DAS MPE`s

	Microempresa	Pequena Empresa
SEBRAE Comércio e serviços	0 – 9	10 – 49
SEBRAE Indústria	0 – 19	20 – 99
RAIS/TEM Nº de Empregados	0 – 19	20 – 99
SIMPLES Receita bruta anual	R\$120.000,00	R\$1.200.000,00
ESTATUTO MPE Receita bruta anual	R\$244.000,00	R\$1.200.000,00
BNDES Receita bruta anual	US\$400.000,00	US\$3.500.000,00

FONTE: Elaborado pelo autor da tese.

(IBGE, 2001) Uma importante contribuição das micro e pequenas empresas no crescimento e desenvolvimento do País é a de servirem de “colchão amortecedor” do desemprego. Constituem uma alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que tem condição de desenvolver seu próprio negócio, em uma alternativa de emprego formal ou informal, para uma grande parcela da força de trabalho excedente, em geral com pouca qualificação, que não encontra emprego nas empresas de maior porte.

Na década de 1980, com a redução do ritmo de crescimento da economia, resultando em maior nível de desemprego, os pequenos negócios passaram a ser considerados uma alternativa para a ocupação da mão-de-obra excedente, fazendo surgir no final da década as

primeiras iniciativas mais concretas para incentivar a abertura de micro e pequenas empresas na economia, dentre as quais cabe mencionar:

- A implantação do primeiro Estatuto da Microempresa (Lei n 7256 de 27 de novembro de 1984) e a inclusão das micro e pequenas empresas na Constituição Federal de 1988, que passou a garantir-lhes tratamento diferenciado (Artigo 179 do Capítulo da Ordem Econômica);

- A transformação em 1990 do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial da Pequena Empresa – CEBRAE, criado em 1972, em Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, com funções mais amplas;

- A criação de linhas especiais de crédito no BNDES, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil;

- A Lei nº 9317, de 5 de dezembro de 1996, que instituiu o Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES

- A Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte;

- O estabelecimento de um Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, demonstrando a dimensão e a importância das micro e pequenas empresas para o crescimento e desenvolvimento da economia nacional.

Do ponto de vista institucional, também foram registrados avanços no segmento das MPEs, que passou a ver o associativismo como um elemento de fortalecimento e um excelente canal de interlocução junto aos governos e instituições, formando um alicerce para o seu crescimento. Assim, este segmento passou a contar a partir de 1988 com entidades representativas como o Sindicato das Micro e Pequenas Empresas da Indústria.

- O Sindicato das Micro e Pequenas Empresas da Indústria – SIMPI; o Sindicato das Micro e Pequenas Empresas do Comércio - SIMPEC, ambos com representações em várias Unidades da Federação; a Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas da Indústria - ASSIMPI e, a Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas do Comércio - ASSIMPEC. Essas entidades participam do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, promovem seminários e congressos para o debate das questões pertinentes às micro e pequenas empresas e buscam uma maior integração com os governos federal, estaduais e municipais, no sentido de propor parcerias como alternativas para o fortalecimento e crescimento deste segmento.

Vários resultados dessa parceria entre os SIMPI/SIMPEC e o poder público foram alcançados; entre estes, destacam-se os convênios firmados com as Juntas Comerciais, as Secretarias Estaduais de Fazenda e a Receita Federal para a abertura de empresas em 24 horas e a abertura de agências da Caixa Econômica Federal e do Banco do Brasil, dentro dos SIMPI/SIMPEC, para dinamizar o apoio financeiro e a expansão dos negócios. Outra grande conquista foi a inclusão das micro e pequenas empresas em processos de licitação de compras dos governos estaduais, cuja participação ocorre com a interveniência dos sindicatos.

Em nível federal, vários programas especiais foram criados na década de 1990 como o Programa de Geração de Emprego e Renda – PROGER -, coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, que conta com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT - e procura associar apoio creditício, capacitação gerencial, assistência técnica e participação social, no sentido de fortalecer as micro e pequenas empresas formais e informais. O Programa Brasil Empreendedor - Micro, Pequena e Média Empresa, também coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, foi outro programa voltado para este segmento empresarial, que reúne representantes dos ministérios, agentes financeiros e o SEBRAE e tem por objetivo dar apoio financeiro e melhorar a capacitação dos empresários.

(IBGE, 2001) Configurou características gerais das micro e pequenas empresas, que demonstram o perfil de atuação das mesmas no mercado, conforme demonstrado na TABELA 2.

Tabela 2 - FORMAS DE ATUAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

FORMAS DE ATUAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL	
Características das Micro e Pequenas Empresas	- Baixo volume de capital empregado
	- Altas taxas de natalidade e mortalidade
	- Presença significativa de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios
	- Grande centralização de poder decisório
	- Estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica
	- Registros contábeis pouco adequados
	- Contratação direta de mão-de-obra
	- Baixo nível de terceirização
	- Larga utilização de mão-de-obra não qualificada ou com baixa qualificação
	- Baixo emprego de tecnologia moderna
	- Baixo investimento em inovação tecnológica
	- Dificuldade de definição dos custos fixos
	- Dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro
	- Alto índice de sonegação fiscal

Fonte: IBGE (2001)

Apesar da notória importância na geração de postos de trabalho e de observarmos os números referentes à mortalidade e natalidade das MPE's, além de sua dinâmica altamente rotacional, não há dados muito precisos quanto à sua demografia, pois, como pudemos observar, os critérios de classificação e enquadramento são variáveis, evidenciando o trabalho com bases de classificação distintas gerando uma certa distorção quanto à precisão das informações.

(SEBRAE, 2002) O relatório acerca dos Fatores condicionantes e taxa de mortalidade que tomou por base 12 estados brasileiros entre agosto/1998 e julho/1999, mostrou que as principais causas de mortalidade era a dificuldade de acesso ao crédito e ao chamado capital intelectual.

(BNDES, 2000) Quanto à sobrevivência das firmas no Brasil, no relatório de pesquisa realizada entre dezembro/1995 e dezembro/1997, foram encontrados os mesmos fatores condicionantes à sobrevivência das MPE's, acrescentando-se ainda, gerenciamento inadequado e falta de suporte técnico.

A TABELA 3, apresenta as taxas de natalidade e mortalidade das empresas comerciais e de serviços, entre 1998 e 2000.

Tabela 3 - Taxas de Natalidade e Mortalidade das Empresas Comerciais e de Serviços entre: 1998 e 2000

Taxas de Natalidade e Mortalidade das Empresas Comerciais e de Serviços entre: 1998 e 2000

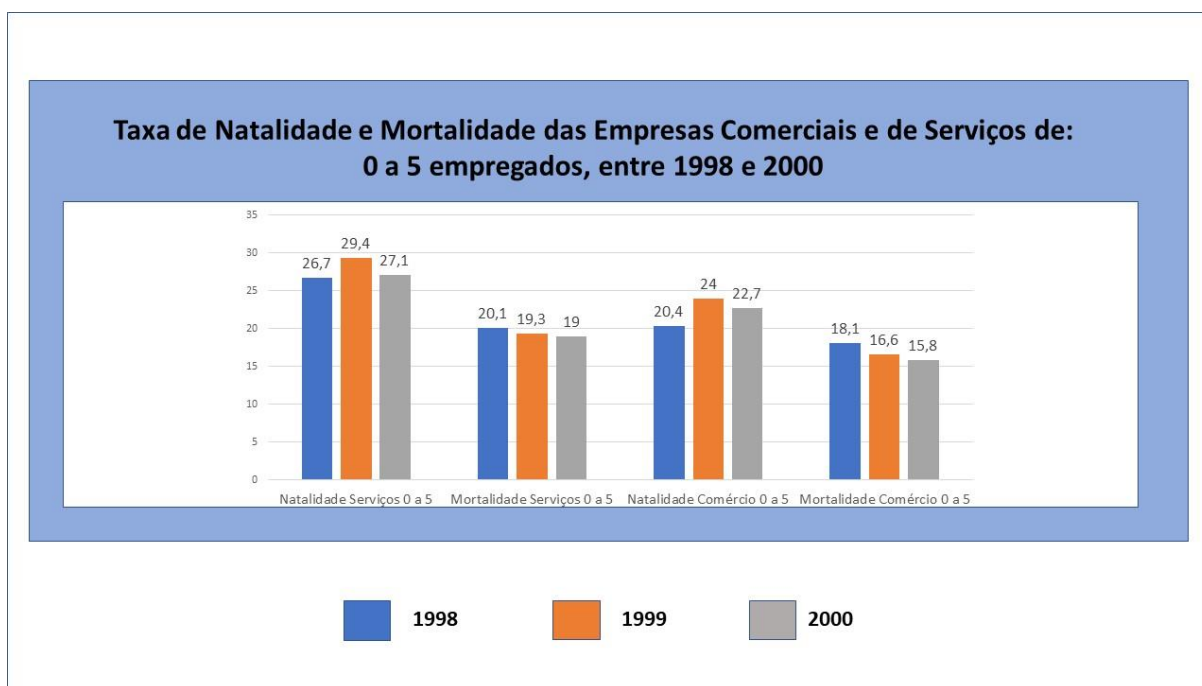
Taxas (%)	Empresas					
	Comerciais			De Serviços		
	0 a 5*	6 a 19*	20 e mais pessoas*	0 a 15*	6 a 19*	20 e mais pessoas*
1998						
Taxa de Natalidade	20,4	8,4	6,5	26,7	10,6	7,3
Taxa de Mortalidade	18,1	6,8	5,8	20,1	8,4	10,7
1999						
Taxa de Natalidade	24,0	10,2	6,0	29,4	12,3	8,5
Taxa de Mortalidade	16,6	6,5	7,3	19,3	8,4	7,2
2000						
Taxa de Natalidade	22,7	11,3	6,6	27,1	12,7	9,0
Taxa de Mortalidade	15,8	7,1	6,2	19,0	9,7	6,8

*Nº de empregados

Fonte: IBGE (Diretoria de Pesquisas, Estatísticas do Cadastro Central de Empresas 1998-2000).

No GRÁFICO 1, são demonstradas as taxas de natalidade e mortalidade das empresas comerciais e de serviços de 0 a 05 empregados, entre 1998 e 2000.

GRÁFICO 1

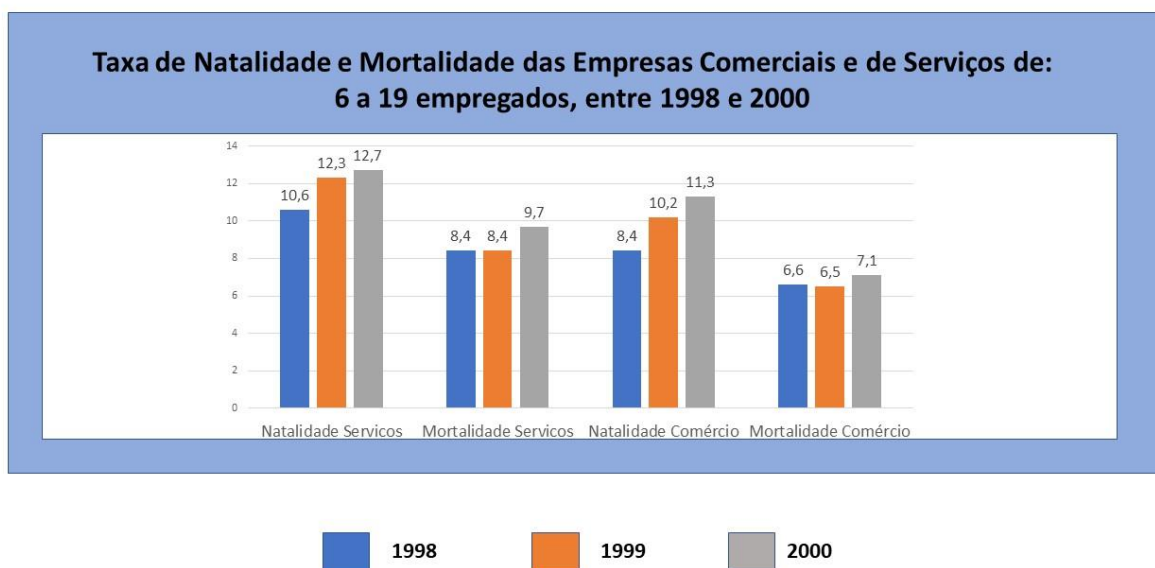


Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Estatísticas do Cadastro Central de Empresas 1998-2000.

(SEBRAE, 2002) A taxa de natalidade das MPE's do segmento de serviços, mostrou-se bem superior às do segmento comercial. Tal fato pode ter sido determinado pela menor necessidade de emprego de capital de giro, principalmente no que se relaciona à imobilização em estoque, apesar de em algumas situações, requerer alto investimento em equipamentos, como é o caso de academias de ginástica que não possuem taxa de mortalidade elevada.

O GRÁFICO 2, apresenta as taxas de natalidade e mortalidade das empresas comerciais e de serviços de 06 a 19 empregados, entre 1998 e 2000.

GRÁFICO 2

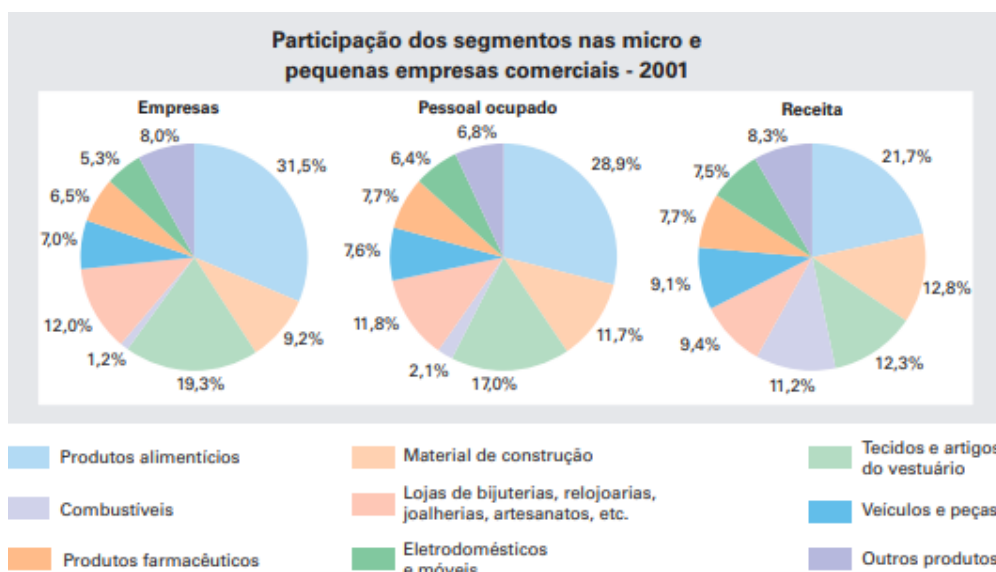


Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Estatísticas do Cadastro Central de Empresas 1998-2000.

(IBGE, 2003) Conforme mostra o GRÁFICO 3, a grande participação tanto em número de empresas quanto em faturamento, foi dada pelas empresas dos ramos de produtos alimentícios, tecidos e vestuários e ainda pelas do ramo de material de construção. O ramo de atividade que demonstrou especial peculiaridade, foi o de comércio de combustíveis, pois, apesar de ter a menor representatividade em relação ao número de empresas, tem grande participação no que diz respeito à receita bruta.

Já no que concerne às MPE's do segmento de serviços, destacam-se aquelas do ramo de prestação de serviços para outras empresas, que apesar de não apresentarem a maior participação em relação ao número de empresas, apresentam expressiva participação em relação ao faturamento bruto, figurando entre eles, principalmente os serviços jurídico, de contabilidade, consultoria, publicidade, serviços técnicos de engenharia e arquitetura, etc, que utilizam-se de mão de obra qualificada e alto valor agregado (Faturamento médio de RS111.000,00 e RS0,73 para cada unidade de faturamento, ou seja, bem superior ao padrão das MPE's).

GRÁFICO 3



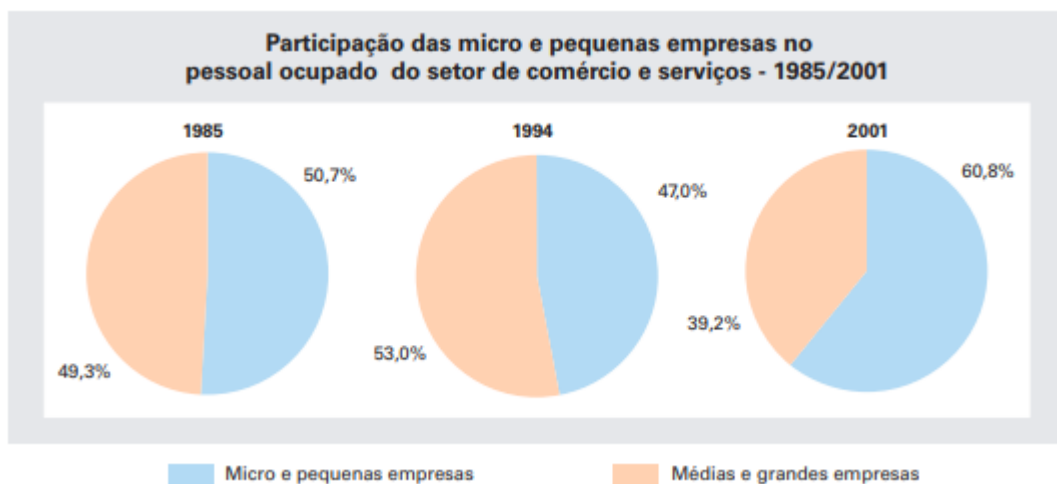
Fonte: As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil 2001 - IBGE 2003

TIPOS DE MPE'S

As MPE's são classificadas em dois tipos: As chamadas empregadoras, que possuem em seu quadro, pelo menos um empregado e as familiares que sua força de trabalho se dá por meio dos próprios sócios, proprietários ou mesmo de seus familiares.

O GRÁFICO 4, demonstra a participação das MPE's no pessoal ocupado do setor de comércio e serviços no período de 1985/2001.

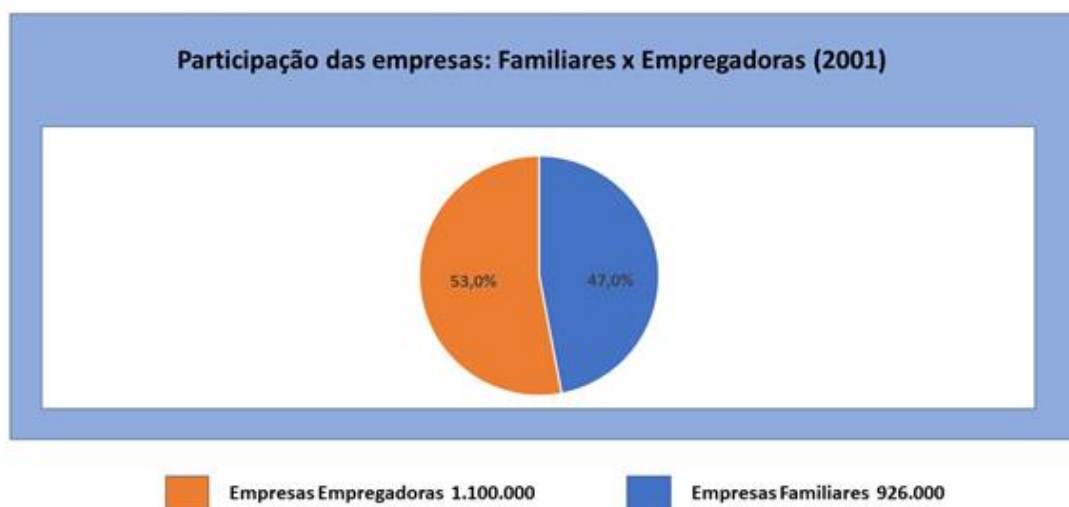
GRÁFICO 4



Fontes: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Censo Cadastro 1994, Pesquisa Anual de Comércio 2001 e Pesquisa Anual de Serviços 2001; Censo de Empresas. Rio de Janeiro: IBGE, 1991. Acima do título: Censos econômicos 1985. As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil 2001 - IBGE 2003

(IBGE, 2003) No estudo que data do ano de 2001 englobou-se tanto aquelas de comércio, como as de serviços, chegando-se a um total de 2.026.800 (dois milhões, vinte e seis mil e oitocentos), empresas, das quais 1.100.000 (um milhão e cem mil), foram de empresas empregadoras e 926.800 (novecentos e vinte e seis mil e oitocentos), tratavam-se de empresas familiares, ou seja, verificou-se mais uma vez o potencial de ocupação da população economicamente ativa através das MPE's, conforme observado no GRÁFICO 5.

GRAFICO 5

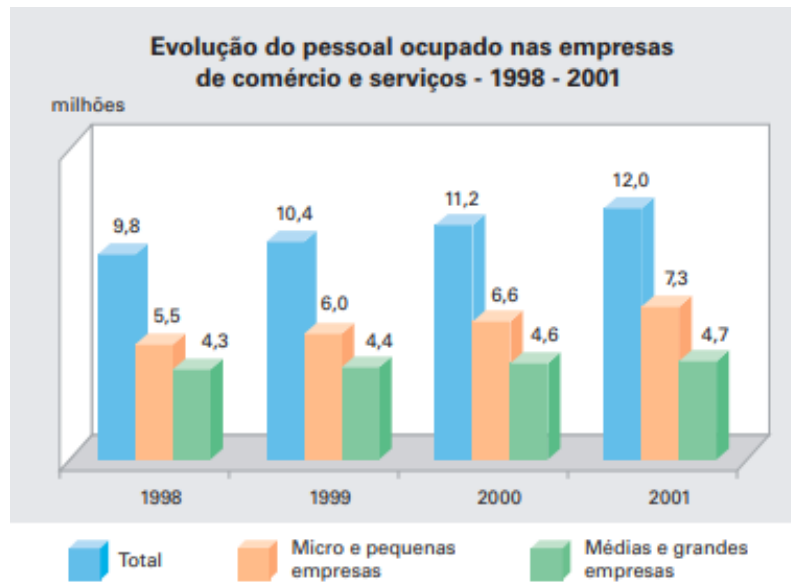


Fontes: Elaborado pelo autor da tese com base em IBGE 2001.

(IBGE, 2003) MPE's do tipo familiar, exercem papel importante na economia, tendo em vista que as mesmas normalmente funcionam na residência do proprietário, amortecendo o desemprego, na medida que ocupa os familiares. Segundo o IBGE, o faturamento das empresas familiares, representa apenas 30 % do faturamento das MPE's, porém quando se trata de produtividade, elas demonstram melhor desempenho, gerando por pessoal ocupado, receita de R\$22.700,00, para as familiares e, de R\$15.700,00 para as empregadoras. Vale lembrar que tal diferença não se deve necessariamente a uma melhor eficiência, mas, a sua estrutura pouco complexa e seus custos fixos serem de menor monta.

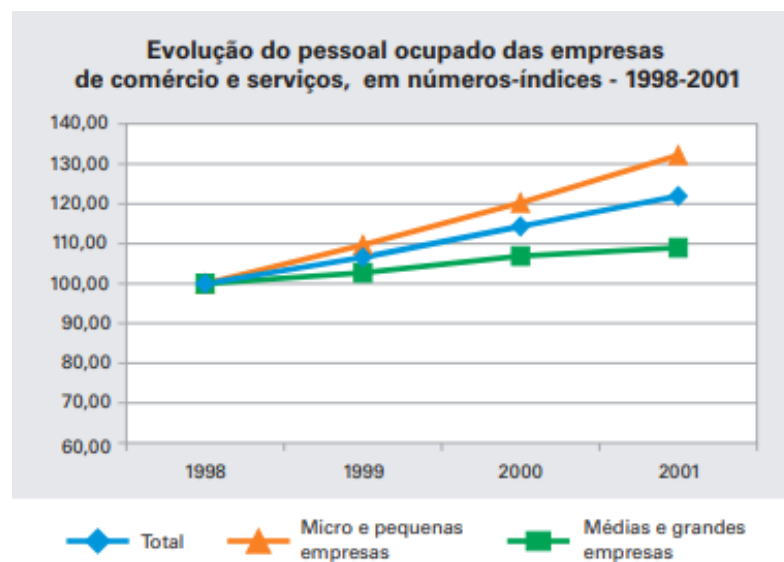
(IBGE, 2003) As MPE's vem apresentando um expressivo crescimento no volume de pessoas ocupadas, passando de 5,5 milhões de pessoas ocupadas em 1998 para 7,3 milhões no ano de 2001, apresentando aumento acumulado de 32,7 % no período, conforme apresentado nos GRÁFICOS 6 e 7.

GRAFICO 6



Fonte: As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil 2001 - IBGE 2003

GRÁFICO 7



Fonte: As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil 2001 - IBGE 2003

(IBGE, 2003) A estrutura de custos das MPE's no ano de 2001 tinha a seguinte formatação:

- Com mercadorias e materiais: 53,2 %
- Com pessoal: 30 %
- Com aluguel / arrendamento de imóveis, máquinas e automóveis: 4 %
- Despesas financeiras: 1 %

As margens de comercialização² nas MPE's são altas, pois sofrem a influência de suas características peculiares. Elas operam com volume e giro muito baixos, além do baixo poder de barganha sobre os fornecedores. Tais características obrigam as MPE's a remarcação de preços com valores superiores, para que assim possam repor seus estoques e obter lucro.

1.4 CONCEITUAÇÃO DE EMPREENDEDORISMO

Este item tem por finalidade conceituar empreendedorismo, bem como o processo de empreendedorismo em suas dimensões.

Há tempos questiona-se quem é empreendedor e o que é empreendedorismo. Devido a infinidade de situações em que aparece a figura do empreendedor, existe uma grande dificuldade para conceituá-lo, existindo um sem número de teóricos que o fizeram, porém, sem conseguir individualmente contemplar todas as suas particularidades.

(NAKASHIMA, 2002) O termo "empreendedor" tem origem no século XVIII, do francês *entrepredre* tendo como tradução aproximada o termo "inter-fazedor". (Revista de Administração de Empresas, 1988)

(GUIMARÃES, 2002) O vocábulo empreendedor, tal qual conhecemos, foi utilizado pela primeira vez na esfera econômica pelo financista e homem de negócios Richard Cantillon que muito contribuiu para os alicerces do movimento empreendedor.

² A Taxa de margem de comercialização (mark-up) é definida da seguinte forma: $Tmg = \frac{\text{Margem de comercialização}}{\text{Custo das mercadorias vendidas}} \times 100$, onde a Margem de comercialização = Vendas líquidas - Custo das mercadorias vendidas e, o Custo das mercadorias vendidas = Compras + Estoque inicial - Estoque Final. A Taxa de margem de comercialização representa, assim, o percentual que é acrescido ao custo das mercadorias para a formação do preço de venda.

(GUIMARÃES, 2002) No ensaio *Essai sur la nature du commerce em general*, publicado após sua morte, (CANTILLON, 1931), citado por HERBERT LINK (1988), estabelece três classes de agentes econômicos: Os latifundiários, cujos bens e riquezas foram adquiridos por herança e tradição, os funcionários, como sendo a categoria de profissionais que evitam ações que envolvam escolher ou tomar decisões e que agem no sentido de manter uma renda estável e os empreendedores, aqueles que realizam negócios no mercado por sua própria conta e risco com objetivo de obter lucros.

Ainda em (GUIMARÃES, 2002), é citado o pioneirismo de (CANTILLON, 1931), em ressaltar a função econômica do empreendedor, porém, dissociando claramente os papéis de capitalista e empreendedor, não havendo necessariamente a assunção dos dois papéis pela mesma pessoa.

Nesse sentido, temos Ricardo Semler (SEMLER, 1988), como exemplo, tendo em vista que o mesmo utilizou-se de recursos próprios em seu empreendimento e, ainda como exemplo histórico de empreendedor, (Revista de Administração de Empresas, 1988), Cristóvão Colombo que iniciou o desenvolvimento da América com o suporte da rainha Isabella, uma investidora em capital de risco.

Outro teórico acerca do empreendedorismo foi SCHUMPETER, que explicou os processos de expansão econômica no início da primeira metade do século XX, introduzindo o elemento empreendedor aos modelos econômicos vigentes que defendiam essencialmente o equilíbrio perfeito de mercado. Propôs SCHUMPETER, que o empreendedor tem papel preponderante na criação e implementação de inovações tecnológicas e gerenciais, sendo dotado de características que proporcionam atitudes inovadoras que vem a quebrar o equilíbrio e a inércia do mercado, quando a partir da descontinuidade dos processos, geram períodos de prosperidade econômica.

(SCHUMPETER, 1982) Apresenta-se um modelo de economia estática, no qual a atividade econômica se realiza essencialmente de maneira cíclica e idêntica, ou seja, com todos os agentes econômicos atuando de forma previsível na produção e consumo de bens.

“É o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores são educados por ele, se necessário; são por assim dizer, ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daquelas que tinham o hábito de usar. Portanto, apesar de ser permissível e até necessário considerar as necessidades dos consumidores como uma força independente e, de fato, fundamental na teoria do fluxo circular, devemos tomar uma atitude diferente quando analisamos a mudança” (SCHUMPETER, 1982, p.49)

Rubens Vaz da Costa, na introdução à edição do livro de SCHUPETER (1982, p.XIV), afirma; "até o aparecimento da teoria de Schumpeter, as discontinuidades cíclicas eram explicadas pelos economistas em função das flutuações da atividade cósmica do sol, da alternância de boas e más colheitas, do subconsumo, da superpopulação, etc."

Assim, SCHUMPETER caracterizou o empreendedor como elemento essencial, senão único, capaz de propor e introduzir inovações que venham a criar prosperidade e riqueza no contexto econômico, principalmente pelo fato do empreendedorismo se destacar como uma das bases fundamentais para que se compreenda o processo da criação de riquezas e ciclos de crescimento econômico.

Analisando o fato de SCHUMPETER não considerar essencial o empreendedor possuir capital para ser investido na inovação a ser implementada, surge fortemente a figura do investidor de risco na pessoa dos capitalistas, ou do governo como agente fomentador de desenvolvimento, apostando no poder de inovação e superação de dificuldades, que são características do empreendedor.

(GUIMARAES, 2002) Na visão de SCHUMPETER uma resposta criativa pode mudar situações econômicas e sociais para melhor, ou seja, como diz a cultura japonesa que vê na crise uma fonte inesgotável de oportunidades, conforme TABELA 4.

Tabela 4 – CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES

Características dos Empreendedores

Inovação	Necessidade de realização
Liderança	Autoconsciência
Riscos Moderados	Autoconfiança
Independência	Envolvimento a longo prazo
Criatividade	Tolerância à ambiguidade e incerteza
Energia	Iniciativa
Tenacidade	Capacidade de aprendizagem
Originalidade	Habilidade na utilização de recursos
Otimismo	Sensibilidade a outros
Orientação para resultados	Agressividade
Flexibilidade	Tendência a confiar nas pessoas
Habilidade para consuzir situações	Dinheiro como medida de desempenho

Fonte: FILION, Louis Jacques, Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios, Revista de Administração, São Paulo v.34, n.2, p.05-28, abril/junho de 1999.

(NAKASHIMA, 2002) A capacidade de inovação é um instinto que distingue os seres humanos dos outros animais. Este instinto pode ser observado através da história, desde a construção das pirâmides, até as expedições ao planeta Marte. Enquanto as ferramentas mudaram em função da inovação tecnológica, a capacidade de inovar esteve sempre presente em todas as civilizações, proporcionando invenções como a roda e a luz elétrica, sendo portanto, uma conjunção de características pessoais, administrativas e econômicas.

Apesar das inúmeras divergências quanto à conceituação de empreendedorismo, há consenso no que se refere ao tipo de comportamento humano composto por iniciativa, gestão de meios escassos, nível de aceitação de risco e falha. Para um economista, o empreendedor é aquele que congrega recursos, trabalho, materiais e outros ativos, combinando-os de forma a gerar maior valor, através da inovação. Para um psicólogo é uma pessoa motivada pelas necessidades de obter satisfação, recompensa material, reconhecimento social ou mesmo independência pessoal.

(NAKASHIMA, 2002) O empreendedorismo é um processo dinâmico de criação de riqueza incremental. A riqueza é criada por indivíduos que assumem maiores riscos em termos ativos,

tempo e perspectivas de carreira, para produzirem bens ou serviços através dos recursos que lhe são disponibilizados.

(HAMMER, 1993) Tomando por base o preceito de que a reengenharia é o repensar fundamental dos processos visando ganhos em ordem de valor, HAMMER propõe o empreendedor como maior agente desenvolvimentista e capaz de não apenas dar sobrevida à organização já existente, mas, torná-la cada vez mais lucrativa.

1.4.1. Intra Empreendedorismo

O intra empreendedorismo ou intrapreneurship é o processo em que o indivíduo vê a necessidade de inovação e a promove dentro da organização. São os empreendedores corporativos.

(BATEMAN, 1998) A organização não pode assistir passivamente à grande explosão empreendedora. Assim, a mesma procura não apenas identificar as melhores ideias dentro do turbilhão, mas principalmente estimular o surgimento de outras, a fim de que tenham sempre alternativas que possibilitem flexibilidade de ação e manutenção da vantagem competitiva adquirida a partir da implementação da ideia anterior.

(BATEMAN, 1998) Diz ainda que este processo não é simples, por estar o intra empreendedor sujeito às questões políticas internas, necessitando de comprometimento e forte apoio não só do chefe ou chefes imediatos, bem como de uma rede informal de aliados que lhe dê sustentação, apoio e auxílio na implementação da ideia. Além disso, os executivos da organização buscam evidências de que o projeto será mesmo desenvolvido antes de se comprometerem com algum tipo de vínculo. Após, devem obter aprovação e simpatia dos mais altos níveis da organização, o que normalmente exige algum tipo de apresentação formal, revestido da mais alta objetividade, pois com esse apoio tem-se a consolidação de todos os recursos necessários, criando assim a sinergia que possibilitará o resultado almejado.

1.4.2. Empreendedorismo Social

(AGOSTINI, 2001) O histórico do empreendedorismo social praticamente se confunde ao do empreendedorismo propriamente dito, porém pode-se diferenciá-lo mormente na origem da palavra "caridade" de origem latina, *caritas*, significando amor ao próximo, beneficência e da palavra "filantropia" de origem grega, significando boa vontade para com as pessoas.

Na antiga Índia, o imperador budista Ashoka (próximo a 200 a.C), providenciou instalações médicas, mandou cavar poços e plantou árvores para o deleite do povo. Mas, foram os profetas judeus os pioneiros a trabalharem pela justiça social, política e econômica e, a pressionarem seus governos a mudarem as políticas administrativas.

A caridade esteve sempre relacionada com as organizações religiosas. Os judeus promoviam a ideia de que os pobres tinham direitos e os ricos deveres, ao passo que, no mundo islâmico a filantropia foi usada para montar grandes hospitais.

(DEES, 1999) O empreendedorismo social reúne as características do empreendedorismo tradicional à paixão por uma missão social. DEES, diz ainda que o empreendedorismo social vem para suprir as falhas oriundas dos ineficientes esforços governamentais e filantrópicos. Tal termo pode ser relativamente novo, porém o fenômeno não.

(MELO NETO, 2002) O empreendedorismo social, ao contrário do empreendedorismo tradicional não produz bens e serviços para venda ou tem sua direção voltada para mercado, o mesmo visa a solução de problemas sociais, contemplando principalmente situações de risco, tais como exclusão social, pobreza, miséria e ainda o risco de vida.

(DEES, 1999) As mudanças decorrentes das ações implementadas pelos empreendedores sociais, se dão da seguinte forma:

1. Adoção de uma missão capaz de gerar e manter valor social.
2. Percepção e busca incessante de novas oportunidades.

3. Comprometimento com a inovação, adaptabilidade e construção permanente de aprendizado.
4. Arrojo e audácia, otimizando recursos.
5. Transparência e honestidade para com parceiros e público.

Logo, o empreendedor social é um abnegado, que dotado de grande criatividade e perseverança, persegue seu objetivo, superando obstáculos, engajado na missão de construir um valor social que sirva de alicerce para outras gerações, enfim, alguém que não mede esforços na busca de melhores condições para humanidade.

A TABELA 5 apresenta a comparação entre empreendedores de negócio e empreendedores sociais.

Tabela 5 - COMPARAÇÃO ENTRE EMPREENDEDORES DE NEGÓCIOS E EMPREENDEDORES SOCIAIS

Comparação entre empreendedores de negócios e empreendedores sociais	
Empreendedores de negócios	Empreendedores sociais
Força é experiência pessoal, conhecimento e energia	Força é sabedoria coletiva e, experiência de organizações é a chave de financiadores
Foco em pequenos termos financeiros ganhos	Foco na construção de longos termos da capacitação organizacional
Sem limite no tipo ou liberdade de ideias	Ideias baseadas na organização estão na missão e no centro das competências
Lucro é um fim	Lucro é um significado
Lucro embolsado e/ou distribuído para acionistas	Lucro retorna à organização na ordem para servir mais pessoas e/ou encontrar grandes resultados
Riscos: pessoais e/ou financiador em ativos	Riscos: ativo organizacional, imagem e crença pública

FONTE (VIEIRA 2001)

1.5. O PROCESSO DE EMPREENDEDORISMO

(DORNELAS, 2001) O processo de empreender está dividido em quatro fases a saber:

1. Fase pré inicial ou ideia: Normalmente requer pouca quantidade de capital, este proveniente do próprio empreendedor, de amigos ou mesmo de sinergia. Tal capital faz-se necessário para consolidar a ideia ou mesmo finalizar protótipos.
2. Fase inicial (start-up): A empresa está em processo de constituição, seu produto sendo adequado ao mercado e sua aceitação sendo verificada. O risco do negócio é muito grande e geralmente a empresa tem menos de um ano de existência.
3. Expansão: A empresa está em desenvolvimento e precisa de mais capital para financiar seu crescimento acelerado. Uma vez tendo investido capital na empresa o capitalista de risco ou *angel investor*³ exerce forte pressão sobre os resultados. Esta empresa tem normalmente entre 2 e 3 anos de existência.
4. Consolidação e saída dos capitalistas de risco: Alto desenvolvimento expansionista buscando parcerias e outras formas de sinergia, gerando resultados substanciais proporcionando a realização dos lucros almejados inicialmente pelos investidores.

1.5.1. O Empreendedorismo no Brasil

Uma das maiores contribuições no estudo do contexto empreendedor mundial e especialmente brasileiro é dado pelo Global Entrepreneurship Monitor - GEM, que estuda as iniciativas de criação de novos negócios ou mesmo a expansão de empreendimentos já existentes.

(GEM, 2002) Verificados 37 países participantes do GEM, constatou-se ligeiro predomínio masculino nas iniciativas empreendedoras, com as mulheres representando mais de 40 % do

³ O *angel investor* trata-se de capitalista de risco que possui dinheiro e busca alternativas para obter melhor rentabilidade para seu capital. Crítico, analisa minuciosamente o plano de negócios, pois apesar da propensão ao risco, o mesmo tem que ser conhecido, bem como a probabilidade de sucesso do negócio. No Brasil não é muito verificada a figura do Angel, sendo mais ativa no Estados Unidos.

total de empreendedores, tendo como unidade de verificação do potencial empreendedor a Taxa de Atividade Empreendedora (TAE), indicativo da proporção de empreendedores na população adulta.

A expressiva participação da mulher na atividade empreendedora brasileira tem origem nas precárias formas de ocupação, visando então a mesma, complementar ou mesmo prover renda familiar.

Em ambos os gêneros, a maior taxa de atividade empreendedora deu-se pelas pessoas com idade entre 25 e 34 anos, com 27 % do total de empreendedores. Não coincidentemente, estas já possuem alguma experiência profissional e, motivados pelo sonho de "caminhar com as próprias pernas", buscam lançar-se sobre os riscos do próprio negócio.

A partir da TAE, verificou-se que o Brasil apresenta um dos maiores índices de atividade empreendedora, 13,5 %, fazendo-o ocupar a 7^a - colocação entre todos os países que compõe o GEM. Tal fato deve-se a alguns fatores a saber:

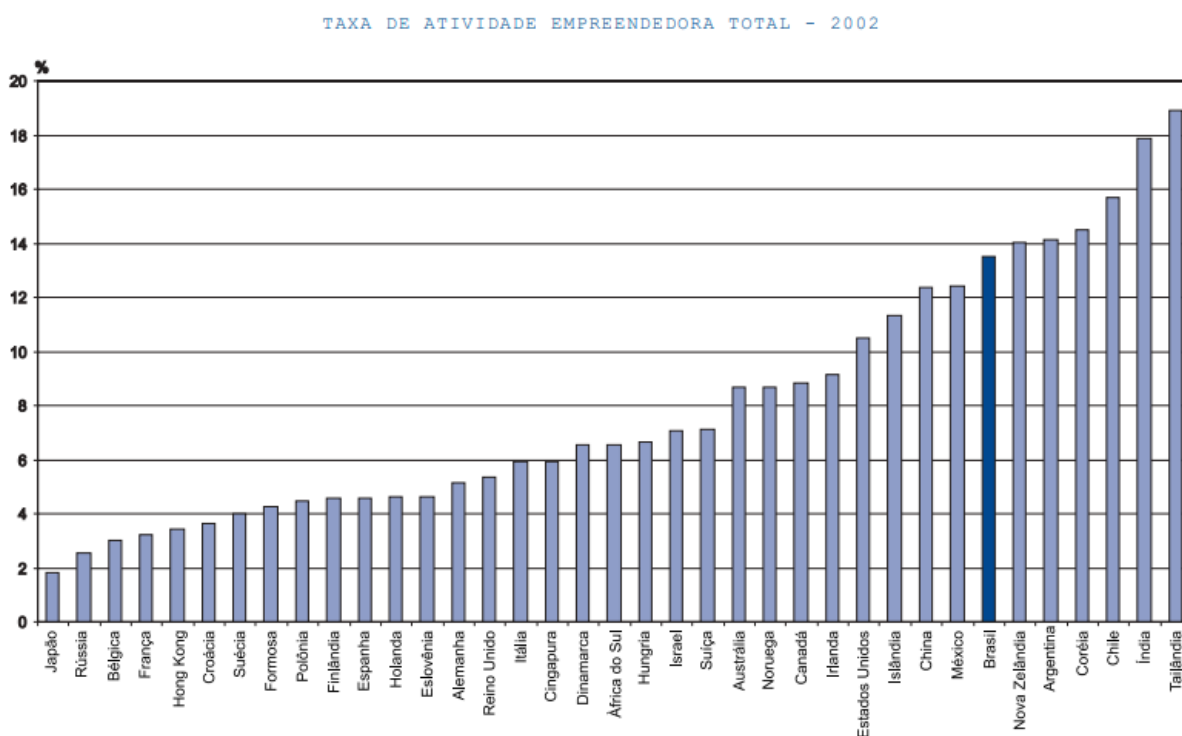
1. O perfil etário da população brasileira: (IBGE, 2000) A população brasileira encontra-se predominantemente na faixa etária que apresenta maior taxa de atividade empresarial.
2. O nível de desenvolvimento: O País apresenta taxa de crescimento real e efetivo, superior à média mundial, atraindo ainda algum investimento externo direto, que gera as oportunidades de negócios para os empreendedores.
3. O padrão de proteção social: Apesar da evolução recente, o país tem uma fraca rede de proteção social, adotando principalmente políticas assistencialistas, que apenas amenizam momentaneamente estados de necessidade básica, gerando a vontade de prosperar, que é uma das características do empreendedor.
4. Valores culturais: Os brasileiros valorizam a condição *status* de empresário, de trabalhar por sua própria conta, ou seja, a auto-suficiência.

Tais fatores evidenciam também o porque dos países ditos desenvolvidos situarem-se em posições inferiores no ranking.

O GRÁFICO 8, demonstra o ranking TAE, taxa de atividade empreendedora total de 2002.

GRÁFICO 8 – Ranking da Taxa de Atividade Empreendedora

Ranking TAE



Fonte: GEM-Global Entrepreneurship Monitor (2002)

(GEM, 2002) Vale comentar que em relação ao mundo, o Brasil teve a maior taxa de atividade empreendedora por necessidade, significando que os mesmos iniciaram suas ações em razão da dificuldade de obter emprego regular no mercado de trabalho.

Foi observado ainda que a condição referente à dimensão cultural e as normas sociais que funcionam como forças que favorecem ou não a predisposição de empreender no Brasil, são consideradas as mais importantes e eficientes, ficando o principal fator crítico atribuído à qualidade e efetividade das políticas de governo.

(GEM, 2002) As oportunidades para empreender e explorar novos negócios têm sido bastante favoráveis nos últimos 5 anos, embora o número de oportunidades suplante a capacidade de realização, principalmente pela baixa disponibilidade de informações quanto a estas oportunidades.

Existe no Brasil 14,4 milhões de pessoas envolvidas com algum tipo de atividade empreendedora.

No cômputo global, o Brasil participa com 5 %, dos 286 milhões de empreendedores ativos em 2002, nos 37 países.

Os dados da pesquisa apontam uma queda do empreendedorismo no Brasil. (TABELA 6)

Tabela 6 - Evolução do Brasil em relação ao índice TAE

Posição no Ranking Mundial TAE		
Ano	%	Posição
2000	20,4	1°
2001	14,2	5°
2002	13,5	7°

Fonte: GEM-Global Entrepreneurship Monitor (2002)

A queda do empreendedorismo brasileiro pode ser explicada pela dinâmica da atividade empreendedora, juntamente com sua íntima interdependência com os grandes fatores do desenvolvimento nacional (redução de investimentos estrangeiros, encolhimento de mercados locais, incerteza política, incerteza econômica, etc.), tendo impacto direto na intenção do empreendedor de assumir o risco de montar seu próprio negócio.

Outro dado verificado na referida pesquisa mostrou que 50% dos empreendimentos em qualquer estágio de seu ciclo de vida em 2002, tinham participação familiar, o que caracteriza uma significativa contribuição da empresa familiar no contexto empreendedor brasileiro.

Verificou-se também que o Brasil apresenta a maior participação mundial de mulheres na atividade empreendedora (TABELA 7).

Tabela 7 - Participação de Mulheres no Empreendedorismo

Participação de Mulheres TAE	
Local	% Participação
Brasil	42
Média Mundial	39,9

Fonte: GEM-Global Entrepreneurship Monitor (2002)

Os dados a seguir apresentam estatísticas sobre crédito, baseados nos estudos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. A análise dos dados é feita por porte, cuja classificação adotada pelo BNDES é a mesma empregada pelo SEBRAE em suas pesquisas. As TABELAS 8, 9 e 10 resumem os dados, observando-se o volume de crédito e o ranking dos agentes financeiros mais ativos no segmento das MPE.

Tabela 8 – Oferta de Crédito pelo BNDES**Produtos ofertados (2001 - abr/2003)**

Produto	Ano		
	2001	2002	Jan/abr 2003
BNDES – Automático	1.570	1.638	558
- Apoio Investimento	1.036	989	289
- Programas Agrícolas (*)	534	649	269
Finame	1.750	2.363	987
Finame Leasing	139	224	96
Finame Agrícola	1.841	3.006	402
Finem	202	739	47
Bndes – Exim	199	313	112
Mercado de Capitais	50	12	5
Cartão BNDES	-	-	-
Aplicação não Reembolsáveis	34	42	6

Fonte: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES

(*) Criados por Resolução do Banco Central e administrados pelo BNDES.

Tabela 9 – Número de Operações Realizadas pelo BNDES**Número de operações (2001 - abr/2003)**

Produto	Ano		
	2001	2002	Jan/abr 2003
BNDES – Automático	77.384	42.790	7.323
- Apoio Investimento	4.099	3.365	1.130
- Programas Agrícolas (*)	73.285	39.425	6.193
Finame	13.966	12.125	8.246
Finame Leasing	1.260	1.753	776
Finame Agrícola	43.936	54.486	5.012
Finem	93	110	35

Bndes – Exim	97	231	60
Mercado de Capitais	9	9	4
Cartão BNDES	-	-	3
Aplicação não Reembolsáveis	80	67	15

Fonte: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES

(*) Criados por Resolução do Banco Central e administrados pelo BNDES.

Tabela 10 - Ranking dos agentes financeiros mais ativos no segmento MPE período: (jan/abr - 2003)

Ranking	Agentes	R\$ milhões		Participação % (a/b)	MPE Volume de Operações
		Apenas MPE (a)	Total Geral (b)		
1°	Banco do Brasil	241	329	73,1	3.528
2°	Bradesco BM	213	375	56,7	2.070
3°	Volkswagen	184	206	89,3	2.099
4°	CNH Capital	140	140	99,9	1.495
5°	BCN BM	117	134	87,2	902
6°	Dibens	109	110	99,1	1.119
7°	Daimler-chrysler	85	110	77,3	748
8°	Volvo	71	85	83,2	268
9°	DLL Brasil	70	70	100,0	874
10°	BRDE	59	93	63,9	1.263
11°	John Deer	55	55	100,0	263
12°	Unibanco	50	172	29,1	289
13°	Itaú	47	174	27,3	137
14°	Banco santos	45	183	24,7	41
15°	BVA	42	61	69,0	86
16°	ABN AMRO	38	62	61,7	204
17°	Safra	37	186	19,6	115
18°	Safra AM	31	44	69,8	162
19°	Bradesco	29	46	62,9	210
20°	Banespa	28	32	86,6	509
21°	BCN	28	34	81,6	217
22°	Banrisul	26	46	55,7	301
23°	Caterpillar	26	36	71,1	119
24°	Dibens AM	23	25	93,9	280
25°	Finasa	23	23	97,9	330
25 maiores agentes (c)		1.816	2.833	64,1	17.629
Todos os 95 agentes (d)		2.180	3.887	56,1	21.439
(c) / (d) %		83,3	72,9		82,2

Fonte: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES (2003).

Obs.: Os grupos financeiros liderados pelo Bradesco e Unibanco destinaram do total dos seus desembolsos, respectivamente, 64% e 59%, às MPE - o valor médio por operação é de R\$ 102 mil.

Nota: Os dados referentes aos totais foram obtidos por soma, considerando-se as casas decimais.

2. REVISÃO DA LITERATURA

HAGEN (1969), contemplou o desenvolvimento sócio-econômico mencionando características do empreendedor em relação aos investidores capitalistas. Já o General SUN TZU (2500 a.c.), citado por CLAVELL (1983), pode ser admitido como empreendedor pelas estratégias utilizadas, servindo ainda hoje como parâmetro estratégico, complementado por PORTER (1986), que desenvolveu a análise estrutural de indústrias, configurando a estratégia como fator de diferencial competitivo e modelo a ser verificado pelos empreendedores.

Em ARAÚJO (1988), podemos verificar uma verdadeira viagem literária, partindo de citações de todos os grandes autores, desde 1979, iniciando por QUINN, até AGOR (1988).

BURNS (1989), relacionou a pequena empresa ao empreendedorismo, interligando indicadores econômicos às micro e pequenas empresas, contemplando os fatores oriundos dos empreendedores que contribuem para o incremento destes indicadores, além da possibilidade de geração de emprego.

ADIZES (1990), preocupou-se em estabelecer as fases do ciclo de vida das empresas, identificando os fatores que levam à sua morte. Afirmou então ADIZES, que se uma organização for suficientemente flexível a ponto de se adaptar as situações que se apresentam no mercado, a mesma não envelhecerá, permanecendo próspera e rentável, sendo complementado por HAMMER (1994), que afirmou ser fator fundamental para sobrevivência e geração de vantagem competitiva, a ruptura com paradigmas vigentes, repensando fundamentalmente o negócio, não apenas inovando, mas, revolucionando o modo de fazer.

BYGRAVE (1997), apresenta experiência própria sobre ações empreendedoras, deixando como informação importante apenas à necessidade do entusiasmo para realizar mesmo as pequenas tarefas que fazem parte principalmente da vida do intra empreendedor.

DEES (1998), apresenta as características do empreendedorismo social, o perfil do empreendedor social e trabalha a consolidação da necessidade do ser humano intentar ações que possibilitem o desenvolvimento e bem estar da sociedade.

BATEMAN (1998), trabalha o conceito de vantagem competitiva e inclusive ressalta a importância do intra-empendedor na obtenção de tal vantagem frente à concorrência.

KOTLER (1999), desenvolve conceitos de marketing com objetivo de melhor organizar o negócio, atentando para a necessidade de se satisfazer o cliente, sendo complementado Por LAS CASAS (2001), que procurou adaptar um modelo de elaboração de plano de marketing à realidade encontrada no mercado em que estão inseridas as micro e pequenas empresas, buscando desta forma reduzir riscos de perda de capital investido em projetos, principalmente novos.

Já em DOLABELA (1999), houve uma verdadeira revolução não apenas no que diz respeito à visão do empreendedorismo, mas principalmente na forma de se entender o que ele é. Sua obra contempla todas as características do empreendedor, deixando clara a inexistência de vários mitos, entre eles, o que diz que os empreendedores já nascem prontos, quando ao mesmo tempo, mostra que qualquer um pode empreender. Complementando seu trabalho, ainda em (1999), orientou as condições de transformação de conhecimento em riqueza através de ações empreendedoras, porém calculando os riscos para tal.

Em ZACCARELLI (2000), são contemplados alguns fatores condicionantes de sucesso empresarial, que corroboram NAJBERG (2000), através dos fatores condicionantes de sobrevivência encontrados pelo BNDES.

Com BRAZEAL (2001), encontramos um breve relato do empreendedorismo e seu histórico. Ainda a respeito, podemos ver em VIEIRA (2001), além de conceitos sobre empreendedorismo, a preocupação com a questão social, tendo sido referenciados em AGOSTINI (2001), os critérios de avaliação de projetos sociais e o envolvimento empreendedor neste sentido. Já MELO NETO (2002), busca sustentabilidade através de sinergia, propiciando uma alavancagem do desenvolvimento social comunitário integrado. As proposições sobre empreendedorismo são mais aprofundadas em HAEMING (2001), que se preocupa com a comunicação do empreendedorismo de forma pedagógica, iniciando a cultura empreendedora na escola.

DORNELAS (2001), propõe a racionalização da ideia através de estudo, transformando-a em oportunidades de negócio. Seu trabalho ganha mais amplitude, combinado com CASAROTTO (2001), que propõe a busca de sinergia através de redes de micro e pequenas empresas, obtendo-se maior crescimento. Vale ressaltar que a importância do planejamento neste processo foi dada por BENSADON (2001).

NAKASHIMA (2002), mostra que o empreendedorismo deve ser tratado como fonte de inovação com sustentabilidade, complementado por GUIMARÃES (2002), que muito bem descreveu empreendedorismo e o processo empreendedor referenciado inclusive por iniciativas norte-americanas de formação de empreendedores.

DORNELAS (2003), avança significativamente ao dar grande ênfase ao empreendedorismo corporativo, através do chamado intra empreendedorismo, que como já fora dito anteriormente, busca sinergia interna nas organizações.

Em BERNARDI (2003), há uma mistura de conteúdos, mesclando teoria geral da administração, fundamentos de marketing e por fim, empreendedorismo, tendo sido superficial em todos os assuntos que abordou.

Por fim, em IBGE (2003), temos um vasto material oriundo de pesquisas que aliam iniciativas empreendedoras e informações sobre as micro e pequenas empresas no Brasil, bem como também seus números relacionados à economia brasileira e alguns de seus impactos sociais.

3. MATERIAL E MÉTODOS

Este item tem por finalidade demonstrar os métodos utilizados no trabalho.

Foram utilizadas fontes de dados primárias através da técnica de entrevista semi-estruturada, constante dos anexos, no levantamento dos dados referentes ao estudo de casos;

Utilizou-se também pesquisa baseada em fontes de dados secundárias registradas na bibliografia, além da utilização de observação direta dos fatos.

A bibliografia adotada procurou contemplar os maiores teóricos acerca do empreendedorismo no que diz respeito a livros publicados, tendo os mesmos o reconhecimento de serem precursores do tema. Foi utilizado também artigos e principalmente teses de doutorado, encontradas em bibliotecas tais como: Universidade Federal do Rio de Janeiro, Universidade Federal de Santa Catarina, Universidade de São Paulo e Fundação Getúlio Vargas, que discutem o assunto segundo fatos atuais. O objetivo foi consolidar o conceito de empreendedorismo, bem como as características gerais dos empreendedores.

Ainda como fontes de dados secundárias, buscou-se apoio em pesquisas realizadas por: IBGE Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística; pelo MIDC - Ministério da Indústria, Desenvolvimento e Comércio; pelo SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio a Empresa; e ao GEM - Global Entrepreneurship Monitor. O objetivo foi buscar dados atuais tanto sobre as MPE's, como também sobre o empreendedorismo e os empreendedores, analisando as características das atividades desenvolvidas no Brasil, gerando um padrão que foi comparado aquele encontrado nas empresas e empreendedores estudados.

Outra técnica utilizada foi a pesquisa documental, no que diz respeito à verificação dos livros de registros das empresas estudadas, outros documentos contábeis, tais como, guias de recolhimento tributário, relação de recolhimento do FGTS que mostra o número de empregados formais vinculados, além de registros sobre a movimentação financeira informal das mesmas.

(PÁDUA, 2003) A opção da técnica deu-se inicialmente pelo estudo de caso, principalmente em razão de tratar-se de metodologia dotada de grande profundidade apesar de sua baixa amplitude. A mesma teve respaldo na necessidade da determinação de comparação do histórico das empresas estudadas e todas as ações intentadas pelos seus gestores.

Tal escolha priorizou a qualidade em detrimento do volume de informações, principalmente porque é muito comum encontramos outros trabalhos baseados em técnica que possui maior amplitude e menor qualidade de dados, como é o caso dos levantamentos de campo. O diferencial alcançado com a metodologia utilizada encontra apoio no item 1.3. deste mesmo trabalho que identifica a diferença nos parâmetros de classificação das MPE's, que por suas distorções influenciam significativamente nos resultados dos estudos citados anteriormente.

A escolha das empresas levou em consideração ramos diferentes de atividades e buscou duas microempresas e uma que iniciou suas atividades como tal e hoje se encontra na situação de empresa de pequeno porte, levando-se em consideração o estatuto da micro e pequena empresa, que classifica as mesmas em função de seu faturamento (Tabela 1).

A entrevista se deveu a necessidade de construir uma evolução do negócio como empreendimento, desde sua concepção ideológica, até os dias atuais. Houve principalmente a preocupação em relação às atitudes do empreendedor, quanto a sua vida pessoal, em relação ao negócio e os problemas.

(MATTAR, 1996) Assim, complementamos as informações obtidas através da análise de documentos apresentados pelos empreendedores. Uma grande vantagem da entrevista foi, a possibilidade de termos obtido dados que foram trabalhados tanto qualitativamente como quantitativamente.

A semi-estruturação possibilitou ainda que obtivéssemos dados intrínsecos que não seriam obtidos por meio de questionários. Vale destacar que a semi-estrutura da mesma obedeceu a uma evolução histórica.

Utilizamos-nos de gravador e fita magnética tipo micro cassette recorder, que propiciou análise cuidadosa dos dados, tendo os entrevistados falado à vontade sobre os temas apresentados.

Os resultados foram compilados em relatórios, dando origem aos gráficos que aparecem no item Resultados e, Discussão, em seu sub-item, Análise dos Fatos e Dados e, ainda no item 5, Conclusão, permitindo um maior entendimento e aplicabilidade do estudo.

A conjunção das técnicas mencionadas contribuíram para um trabalho conciso focado na identificação de necessidades reais, a partir das necessidades presumidas pelos empreendedores.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este item tem por finalidade tratar do estudo de caso de três empresas, que passaram, ou passam, por momentos de extrema dificuldade.

Do ponto de vista teórico-prático, o máximo de dados foi coletado, gerando informações que puderam determinar um modelo de atuação dos empreendedores desde o início de seus negócios, tentando-se assim, estabelecer os pontos coincidentes que geraram dificuldades de gestão, bem como as ações desenvolvidas para superação das mesmas.

Tal medida forneceu subsídios para orientação de novas formas de tratamento do empreendedorismo em relação às micro e pequenas empresas e seus empreendedores.

Após a análise dos fatos, diversas situações foram devidamente identificadas, gerando posições divergentes das que efetivamente os empreendedores em questão julgavam conhecer acerca daquilo que aconteceu durante o processo de desenvolvimento do negócio.

Vale ressaltar que a abordagem contou com a extrema boa vontade das pessoas envolvidas no processo, que se conscientizaram da importância de determinar o modelo comparativo.

4.1. CASO DA MICRO EMPRESA J&J MILLENIUM INFORMÁTICA LTDA

EMPRESA: J&J MILLENIUM INFORMÁTICA LTDA- ME

PROPRIETARIO: JULIO MANUEL GODINHO DA SILVA

PORTE: MICROEMPRESA

Economista por formação, o proprietário trabalhou durante 15 anos em uma empresa do ramo de reciclagem de papel, pertencente a sua família, tendo ficado desempregado em 1997, em razão de divergências quanto à gestão da mesma.

Procurou emprego durante 1 ano sem sucesso, decidindo então tomar-se dono do seu próprio negócio, considerando uma significativa experiência administrativa.

Sua noiva, que é atualmente sua sócia, cursava informática que o levou a procurar um negócio ligado a este ramo de atividade.

Pegou todas as suas economias, vendeu algumas máquinas que tinha e comprou uma loja de informática que já funcionava a 1 ano de forma ilegal. Assim, nasceu a J&J MILLENIUM INFORMÁTICA.

O início já foi difícil. Houve demora na abertura da loja, pois foi preciso registrar uma razão social e legalizar seu estoque.

Outro problema foi a impossibilidade de obtenção de linhas de crédito bancário pelo fato da loja ser nova e, os sócios não possuírem garantias reais para lastrear o empréstimo. Além disso, impactou fortemente, as dificuldades em obter prazo para compra de mercadorias, por não ter referências comerciais nem tempo de relacionamento na “praça”.

A falta de experiência no ramo foi o principal fator gerador de problemas para a formação de estoque e de preços das mercadorias. Tiveram durante o primeiro ano grandes dificuldades para contato e identificação de fornecedores, negociação de preços e prazos de pagamento.

Outro grande problema foi falta de capital. Abriram a loja desprovidos de capital de giro. O que tinham, foi empregado em estoque, ou seja, imobilizado. Contavam com a venda da mercadoria para reposição de estoques e pagamento dos custos. Muitas vezes conseguiam pagar os custos, porém sem repor o estoque vendido, demonstrando claramente um sério problema no fluxo de caixa.

Tais problemas se repetiram no segundo ano de funcionamento, somando-se ainda a falta de apoio financeiro e orientação comercial, que quase deu fim a J&J MILLENIUM.

A esperança e o sonho dos sócios era ganhar dinheiro já ao final do primeiro ano de atividade e formar uma grande clientela fiel à loja, construindo um nome forte que pudesse levá-los à abertura de filial, com objetivo de expandir os negócios.

A dedicação dos sócios ao negócio sempre foi total, inclusive dedicando ao trabalho, horas que deveriam ser de lazer, com intuito de buscar soluções e alternativas que pudessem tirá-los da situação de grande dificuldade que passaram.

Não hesitavam em ficar à noite ou passar finais de semana na loja, discutindo alternativas, modificando lay-out da disposição dos produtos, verificando os que tinham melhor giro, etc. Tudo na expectativa de melhorar o resultado do negócio.

Disseram ainda, que no início não tiveram nenhum tipo acesso à leitura ou mesmo informação.

Pela falta de experiência e familiaridade com o ramo, não houve preocupação com a leitura de textos, nem com os cursos disponíveis.

Achavam que o ramo de atividade era muito mais simples, que era só comprar e vender o produto, sem preocupação com maiores detalhes.

Não sabiam como os produtos funcionavam, quais utilidades tinham, alternativas para problemas, novidades que surgiam no mercado, quais os melhores produtos para venda, etc.

Um grande erro foi não terem procurado informação, pois não tiveram contato com cursos ou literatura, até porque não sabiam onde encontrar cursos e informações de caráter profissional.

Não tiveram nenhum apoio ou contato com qualquer órgão de fomento ao empreendedorismo ou do governo para facilitar abertura da loja nem para obter facilidades de financiamento.

Consideram como apoio do governo, a implantação do SIMPLES, o que consideraram também muito pouco para suprir as necessidades das micro e pequenas empresa.

Sentiram falta inclusive de algum curso por parte do próprio governo, que fosse até mesmo obrigatório, onde de alguma forma pudesse promover o entendimento do negócio e as obrigações do microempresário.

No início do processo, a família deu força e apoio, sendo inclusive fundamental nas horas de aperto financeiro, ainda no primeiro ano da loja.

Na fase crítica, após o segundo ano, em razão do endividamento da loja, a família parou de apoiar o negócio, passando então a pedir o encerramento das atividades.

Os proprietários acreditam ser bons gerentes em razão da organização que têm, no que diz respeito às questões administrativas. Consideram-se ainda eficientes e aplicados.

Como empreendedores consideram-se medianos, pois pensam muito, antes de tomar grandes decisões, acreditando inclusive que se fossem mais ousados, poderiam ter uma situação melhor, porém, grandes riscos os fazem adotar medidas de proteção que acabam por inibir o crescimento.

Só com o tempo perceberam a importância de se atualizar, observando assim que a grande evolução do ramo obriga a constante atualização técnica e o desenvolvimento da capacidade de manusear novos produtos.

Perderam muito dinheiro no processo de conhecimento do negócio.

Hoje já sabem onde encontrar a informação e, as novidades que entram no mercado e buscam inclusive estarem sempre atualizados a fim de obter alguma vantagem competitiva.

Houve sensível ausência de apoio do governo e principalmente de acesso a crédito.

Sentiram falta de menor burocracia e maior facilidade contábil, para as micro e pequenas empresas. Julgam que o crédito deveria ser mais fácil tanto nas instituições particulares como nas governamentais, acreditando que sem crédito a empresa corre maior risco de morrer.

Esperam em primeiro lugar, estabilizar e solidificar a empresa, tendo planos de mudança para uma loja maior, com maior oferta de produtos e abertura de filiais em outros bairros com objetivo de melhorar o poder de barganha nas compras e fornecer melhores preços.

Acreditam que com a criação das filiais poderiam buscar compensação por equilíbrio, tendo em vista o nível de aceitação de produtos diferentes, variando em razão das regiões onde se situam.

No futuro, esperam uma melhor e sólida situação financeira, satisfação pessoal com o negócio e estarem capacitados a novos empreendimentos comerciais.

No sucesso a lição aprendida foi: Se, deu certo, o caminho é o correto e eficiente; no fracasso a lição aprendida foi, que devem parar, pensar e compreender onde se errou e o que devem fazer para corrigir e erguer o negócio.

Outra coisa que dizem ter aprendido, foi a preservação do otimismo. "Nunca desistir de lutar". Seja na recuperação do negócio, ou na hipótese de encerramento da loja, a abertura de um outro ramo que se acredita ser mais promissor, **EMPREENDER É LUTAR PARA VIVER E CRESCER.**

Se tivessem hoje de começar de novo, não comprariam uma loja. Teriam pesquisado, analisado o ramo e montariam uma loja apenas como ponto de vendas; apostariam mais na oferta de serviços; e jamais iniciariam um negócio sem ter a possibilidade de acesso a crédito

financeiro. Apostar no capital próprio sem lastro para superar a fase inicial e crítica foi um grande erro, que com certeza não cometeriam novamente.

4.2. JEQUIÁ PORTAS MADEIREIRA LTDA

EMPRESA: JEQUIÁ PORTAS MADEIREIRA LTDA

PROPRIETÁRIO: JOAQUIM

PORTE: PEQUENA EMPRESA

O proprietário, Sr. Joaquim, trabalhou como empregado em uma grande empresa, quando por diversos motivos, negociou um acordo a fim de desligar-se da mesma, tendo obtido sucesso quanto a sua solicitação.

Saiu da empresa sem destino definido e sem uma perspectiva concreta. Formado em economia, tinha uma boa experiência profissional e sempre teve vontade de constituir seu próprio negócio, porém, faltava-lhe experiência necessária para uma atividade específica, vindo então a ingressar no ramo de madeira por força de coincidência, incentivado por uma pessoa que tinha grande conhecimento na área. O mesmo tornou-se seu sócio por algum tempo, vindo a desligar-se da sociedade em função de divergências e principalmente de atitudes consideradas pelo Sr. Joaquim, como irresponsáveis.

O referido empreendedor, pegou todo dinheiro conseguido na indenização por desligamento da firma, empregando-o no novo negócio.

Tiveram grande dificuldade em razão do pouco conhecimento do segmento onde atuaria.

Houve ainda o sócio em posição divergente quanto à organização, seriedade e orientação do negócio, que criou situações de embaraço interno e externo;

Tiveram problemas quanto à compra de mercadoria sem a identificação de mercado consumidor, gerando uma alta imobilização, com produto de alto valor, porém de baixo giro comercial.

A falta de experiência no ramo foi o principal fator gerador de problemas para formação de estoque, tendo sido os sócios induzidos a adquirir madeira de jacarandá, que custava muito caro. Tiveram durante o primeiro ano, grandes dificuldades para contato e identificação de fornecedor, o que foi conseguido no estado do Piauí, onde compraram um caminhão com cerca de 15 toneladas da referida madeira.

Sem mercado para vender a mercadoria na qual imobilizaram praticamente todo o capital da empresa, partiram em busca de um consumidor que viesse a demandar o produto.

Conseguiram a informação de que a Fábrica de Canetas Compactor, utilizava jacarandá para fabricar as bases para suas canetas, demandando a madeira em quantidades consideráveis.

Procuraram a empresa mencionada, que logo demonstrou interesse, pois negociava a exportação de uma expressiva quantidade de canetas para África do Sul.

Quando estavam já em estado de falência, o comprador da Compactor lhes telefonou, ratificando o interesse e expondo a dificuldade que tinha para encontrar o produto, o que proporcionou à Jequiá Portas, uma ótima oportunidade de negócio, gerando um lucro de cerca de 3.000 % sobre o capital investido.

Desta operação, conseguiram soerguer a empresa e estruturá-la melhor, tendo encontrado também melhores oportunidades de mercado, sendo posteriormente conhecidos no Rio de Janeiro como os reis do Cedro. Porém, logo após, buscaram uma diversificação nos produtos oferecidos, trabalhando em função da rentabilidade.

Tinham como expectativa consolidar imediatamente a empresa e ganhar muito dinheiro. Tal fato não aconteceu imediatamente, necessitando de vários ajustes ao longo do tempo, para que a empresa se tornasse auto suficiente e gerasse um resultado positivo para os sócios.

A dedicação ao negócio sempre foi integral, tendo o Sr. Joaquim inclusive por várias vezes passado até três meses no interior de florestas, fonte dos produtos que a empresa vendia.

Não existia leitura ou fonte de consulta a respeito do segmento em que atuavam.

Não conheciam o ramo e não estavam preparados para atuar no mercado. As informações que dispunham eram baseadas apenas em contatos e conversas no interior das florestas, não havendo nenhuma formalidade ou documentação oficial a respeito. Inclusive as questões legais eram pouco regulamentadas, o que contribuía ainda mais para a desinformação e práticas errôneas.

Consideram nunca ter havido nenhum tipo de apoio institucional, fosse por parte de alguma organização dedicada ao fomento do desenvolvimento empresarial, comercial e social, ou mesmo e principalmente por parte do governo.

Disseram ainda que a maior deficiência dos micro e pequenos empresários é de informações e principalmente capital de giro. Afirmaram que as linhas de crédito hoje disponíveis, possuem altas taxa de juros e que é importante considerar as margens de lucro reduzidas dos negócios, que acabam por afetar diretamente a rentabilidade da empresa, onde caso não haja um controle financeiro muito bem estruturado, após descontadas as despesas financeiras, a empresa acaba por demonstrar prejuízo.

Consideram também exacerbada a burocracia para que se consiga as tais linhas crédito, tendo os mesmos comentado ainda a perda de autonomia por parte dos gerentes das instituições financeiras, gerando uma análise muitas vezes baseadas em números que não condizem com a realidade do mercado que a mesma está inserida.

Consideram a família como peça fundamental no processo de empreendedorismo.

Foi comentado que houve não apenas compreensão e envolvimento, mas sim comprometimento familiar. Sua mulher, a Sra. Terezinha, trabalha ativa e cotidianamente no negócio e seus filhos durante boa parte de suas vidas estiveram presentes colaborando para o sucesso da empresa.

Consideram-se bons gerentes e bons empreendedores, acreditando estarem sempre atentos às oportunidades de negócios, medindo os riscos e buscando os recursos necessários para

minimizá-los, construindo ainda modelos de administração diferenciados para cada oportunidade que se traduza em ação de negócio.

Quanto à importância de se atualizar, acreditam que a mesma não se dá apenas no aspecto de informação, mas também tecnológico. A empresa deve se modernizar para que não seja engolida por custos ou ainda pela concorrência. Tal situação gera a necessidade de recursos financeiros que ratificam o que foi dito anteriormente, mencionando que é muito difícil de se conseguir.

Sentiram profunda falta de apoio do governo, principalmente no que diz respeito ao acesso ao crédito. Ressaltando a burocracia excessiva no processo de liberação de crédito, exigindo do micro e pequeno empresário uma condição de solidez que o próprio governo não oferece.

Disseram que o empresário faz sua parte encolhendo custos inclusive de forma além do que em princípio seria possível. Comentaram ainda o fato do mesmo ser assolado pelas altas cargas tributárias e de juros bancários que extrapolam o limite do suportável, levando invariavelmente a uma significativa perda de rentabilidade e em alguns casos ao prejuízo.

Citaram também a falta de incentivo real para geração de empregos, que sem dúvida acaba encontrando obstáculos mais uma vez nas altas cargas tributárias e na dificuldade de acesso ao crédito.

Planejam manter a rentabilidade e o reconhecimento da empresa no mercado, não abrindo mão de eventuais oportunidades de negócio que venham a se apresentar.

Dentro dessas oportunidades de negócios, consideram a possibilidade eventual de abrirem filiais no intuito de promover a expansão da empresa e conseqüentemente ampliar sua rentabilidade e abrangência, porém, atrelam tudo em função de uma melhora das atividades econômicas do país.

Planejam ainda continuar trabalhando e tocando a empresa, sempre com a visão de expandir os negócios, ou mesmo ingressar em outro ramo de atividade que se apresente promissor.

Não pensam em aposentadoria ou na possibilidade de deixar o negócio.

Consideram que com o sucesso aprende-se o que se deve fazer, e principalmente como estruturar os processos de compra, venda e apreçamento, ou seja, como organizar o processo de tomada de decisão.

Estimam que se pode aprender também com o fracasso, pois os velhos erros devem servir de subsídio para que não sejam novamente cometidos.

Acreditam que se tivessem hoje que começar de novo não cometeriam os inúmeros erros que cometeram, tais como exacerbar nos gastos, principalmente os particulares como exemplo: a aquisição de um automóvel no valor de 32.000 dólares. Além disso, reduziriam também o número de viagens internacionais que contribuíram para que hoje não tenham uma situação ainda mais confortável, ou seja, seriam muito mais racionais do que efetivamente o foram.

Concluem, afirmando que, em suma, o Brasil é um país difícil onde só sobrevive e principalmente prospera quem for altamente profissional.

4.3. CASO DA MICRO EMPRESA GRÃO DA ILHA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO LTDA

EMPRESA: GRÃO DA ILHA MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO LTDA

PROPRIETÁRIO: MAURICIO SADA

PORTE: MICROEMPRESA

O acaso fez com que o Sr. Mauricio se tornasse micro-empresário, tendo em vista que o mesmo é advogado, com escritório constituído e em plena atividade de trabalho, gerando receita normalmente.

O Sr. Maurício sempre alimentou o sonho de constituir negócio próprio principalmente no ramo do comércio, tendo em vista que seu pai fora comerciante de relativo sucesso. Assim, teve uma oportunidade de assumir a empresa que estava em dissolução, porém sem dívidas, na qual os sócios anteriores tiveram grandes dificuldades de gestão e optaram por desfazer-se do negócio.

Teve grandes dificuldades de tempo para dedicar-se ao negócio, além falta de conhecimento sobre a área onde atuaria

Reconhece que além da imaturidade e pouca experiência comercial a situação se agravou pela falta de comunicação e esclarecimento sobre o negócio.

Faltou-lhes capital de giro, visto que como o empreendimento estava sendo desmobilizado, tiveram de formar novo estoque, que considerando-se o número de itens que o compõe, monta um valor considerável.

A falta de crédito foi também um grave problema, pois as empresas fornecedoras não facilitavam as negociações, restringindo prazo de pagamento e levando imediatamente a protesto os títulos honrados com atraso, locupletando-se assim por receitas financeiras.

Em razão também da falta de experiência, não conseguiram implantar um modelo de gestão sobre o negócio, o que gerou perdas sob todos os aspectos.

Tiveram também problemas com os Bancos que na opinião do proprietário, restringem crédito, burocratizando a concessão quando se trata de instituições financeiras públicas e praticando taxas de juros exorbitantes quando se trata de instituições particulares de crédito.

A empresa esperava atingir sucesso e estar com as finanças em dia já no segundo ano de atividades, fato que acabou não acontecendo em razão de uma alta dívida contraída junto a credores e falhas de gestão financeira, de fluxo de caixa e de estoque.

Um grave problema foi a grande falta da dedicação de tempo ao negócio e sua administração, causando prejuízos tanto à loja, bem como ao escritório, levando também a um prejuízo financeiro na vida pessoal do proprietário, tendo em vista que o mesmo cobria déficit da loja com recursos do escritório e vice-versa.

Não tiveram muita leitura e informação em razão da pouca disponibilidade, necessitando sim de muita experiência sobre a diversidade de situações que se apresentam neste ramo de comércio, diferenciando-se tanto os fornecedores como os clientes.

Relatou a empresa, que as informações relativas ao ramo de atividade, além de serem insuficientes pelo volume, diferem da prática, que constantemente se mostra não uniforme.

Destaca-se o fato e nunca terem recebido nenhum tipo de apoio por parte do governo, que ao contrário, conforme opinião do proprietário, sobrecarrega a empresa de tributos, além de não colocar em prática políticas reais de apoio e incentivo às atividades das micro e pequenas empresas.

Foi verificado que na opinião do proprietário, em algumas ocasiões o governo disponibiliza linhas de crédito que na prática atendem a poucas empresas, pois as condições para enquadramento são complicadas, não contemplando aquelas que realmente têm necessidade de crédito.

Disseram também, nunca terem contado com nenhum apoio por parte de qualquer tipo de organização, fosse ela: SEBRAE ou quaisquer outras, somente foram procurados por bancos oferecendo-lhes altas taxas de juros e nenhum apoio organizacional.

Destaca-se o fato do proprietário não ter contado com o apoio da família sobre a atividade comercial, exigindo do mesmo, maior perseverança e força de vontade para gerir o negócio, principalmente nos momentos mais críticos.

O Sr. Mauricio considera ser fundamental na vida, que se tenha um espírito empreendedor, sobretudo se a atividade for desenvolvida na área comercial. Ainda segundo ele, um empreendedor deve também acima de tudo confiar e acreditar nele próprio desenvolvendo uma condição visionária mesmo quando for tido por outros como insensato. Vale ressaltar que o mesmo julga possuir tais características, reconhecendo porém, suas falhas enquanto gestor, deixando muitas vezes a desejar, nas questões de organização e administração do negócio.

Foi detectada uma certa preocupação quanto à importância da atualização permanente, principalmente no que diz respeito ao dinamismo das inovações que se dão no ramo da construção civil, que fazem nascer novos produtos, aplicações e soluções a cada dia, atendendo muitas vezes a antigas necessidades. Estas devem ser de conhecimento do empresário do ramo, para que possam atender plenamente seus clientes.

No processo, sentiram fortemente a falta de apoio do governo, principalmente no que diz respeito ao acesso a crédito. Disseram haver uma burocracia excessiva no processo de liberação de crédito, exigindo do micro e pequeno empresário uma condição de solidez que o próprio governo não oferece.

Sentiram também a falta de experiência sobre o negócio, além da falta de visão administrativa para geri-lo.

Ressaltaram ainda a grande necessidade de uma associação comercial forte, que possa de maneira realmente representativa lutar pelos interesses do micro e pequeno empresário, principalmente em âmbito regional.

Quanto ao futuro, a empresa espera promover seu crescimento através da criação de depósito de materiais pesados, tais como: cimento, pedra, areia e caixa d'água, além, da aquisição de um carro de entrega que atenda este segmento.

Planejam ainda o ingresso de um sócio que venha somar esforços, obtendo a sinergia necessária a um melhor desenvolvimento do negócio, principalmente no que diz respeito a parte de controle administrativo e financeiro.

O proprietário planeja continuar trabalhando e administrando a empresa, com objetivo de torná-la estável a ponto de permitir que se afaste das atividades ligadas ao escritório de direito, dedicando-se assim, exclusivamente a loja.

A percepção do Sr. Maurício, quanto ao aprendizado, revelou que, a experiência vivida deve servir de base para novas decisões. Além disso, crê ainda que não se pode acreditar nos fornecedores, nos clientes, nos Bancos e no governo, devendo então trabalhar de forma estratégica superando as dificuldades, com base sempre nos insucessos e êxitos verificados ao longo do tempo.

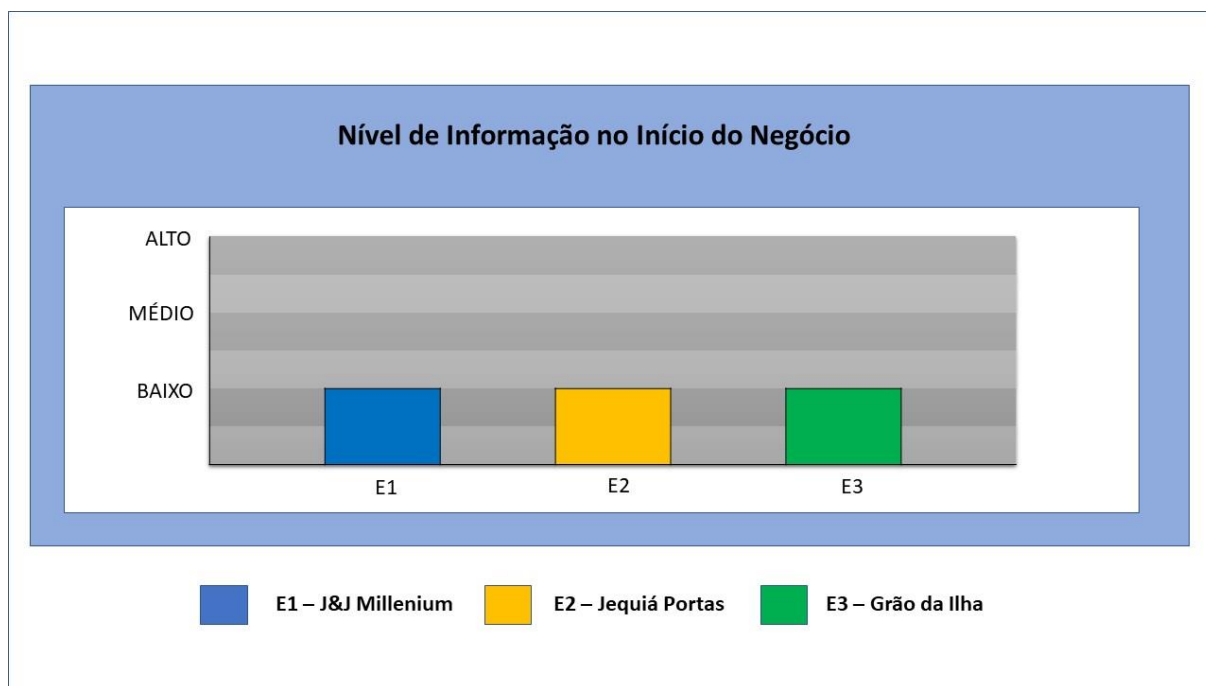
O proprietário da empresa revelou que se tivesse que começar tudo novamente, não faria nada diferente, porém trabalharia desde o princípio, orientado para o cenário pessimista e não o otimista, como se basearam suas ações anteriores. Disse ainda que a base otimista leva a graves erros de decisão, principalmente no que diz respeito às decisões estratégicas.

4.4. ANÁLISE DOS DADOS E FATOS

Este item tem por finalidade verificar algumas características das empresas acima e seus microempresários em relação aos teóricos mencionados no tópico referente à conceituação de empreendedorismo.

A vontade de empreender, constituir um negócio, apareceu nos três casos estudados, corroborando pesquisa feita (GEM, 2002), que mostra o potencial de criatividade e propensão de assumir risco como características do empreendedor no Brasil, destarte o pouquíssimo nível de informação sobre a área onde o mesmo se propõe a investir.

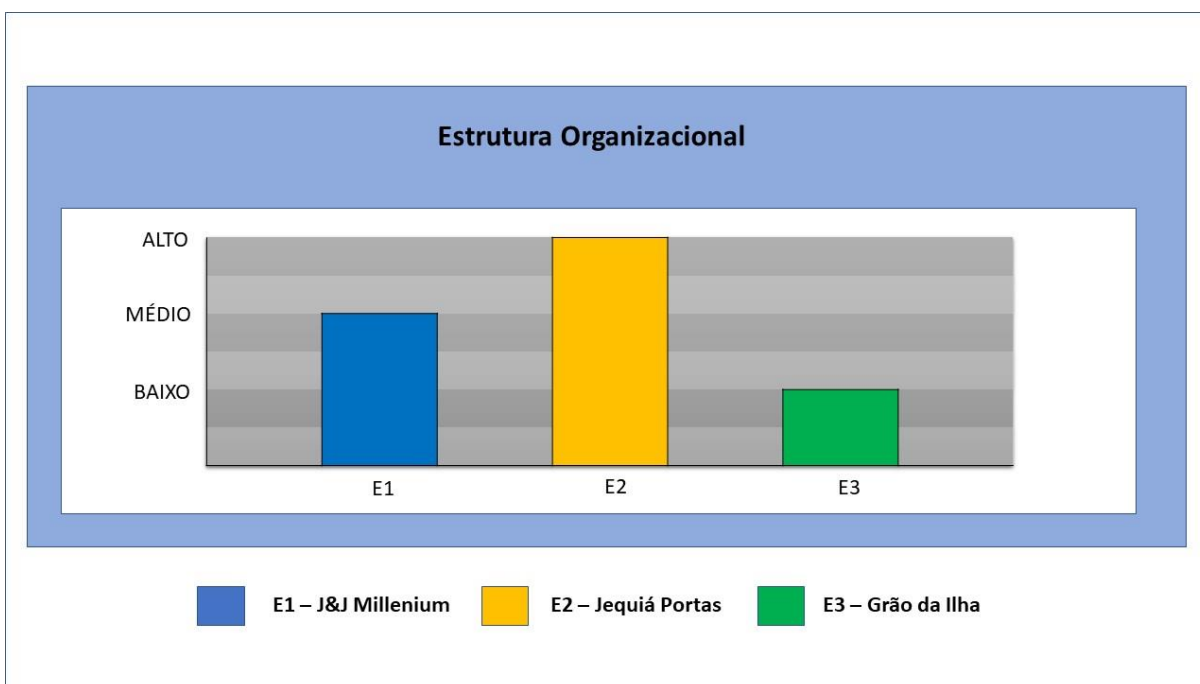
GRÁFICO 9



Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nas respostas dos entrevistados.

As três empresas apresentaram também características já demonstradas por IBGE (2001), contempladas na TABELA 2, ou seja, apresentam graves falhas de gestão, que levam a perda de capital, contribuindo para redução de rentabilidade, apesar de seus proprietários, de uma maneira geral, considerarem-se bons gestores.

GRÁFICO 10



Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nas respostas dos entrevistados.

(CANTILLON, 1931), citado por (GUIMARAES, 2002), dissocia-se a figura de capitalista, da figura do empreendedor. Nesse sentido, as organizações estudadas corroboram a situação do país, onde normalmente aparece a figura do empreendedor de forma isolada, sem a presença inicial de um investidor capitalista, o que em caso de fracasso do negócio, leva à perda de capital de altíssimo custo financeiro e social (Tabela 11).

Tabela 11 – Ocorrências Verificadas nas Empresas

Ocorrências Verificadas Nas Empresas

OCORRÊNCIAS	EMPRESAS	J&J MILLENIUM	JEQUIÁ PORTAS	GRÃO DA ILHA
Iniciou com capital próprio		✓	✓	✓
Desconhecia o ramo de atividade		✓	✓	✓
Enfrentou dificuldades para gerenciar		✓	Não	✓
Esperava atingir sucesso		✓	✓	✓
Tomou empréstimos junto a Bancos		✓	✓	✓
Planos para o futuro inclui a empresa		✓	✓	✓
Preocupa-se com a geração de empregos		✓	✓	✓

Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nas respostas dos entrevistados.

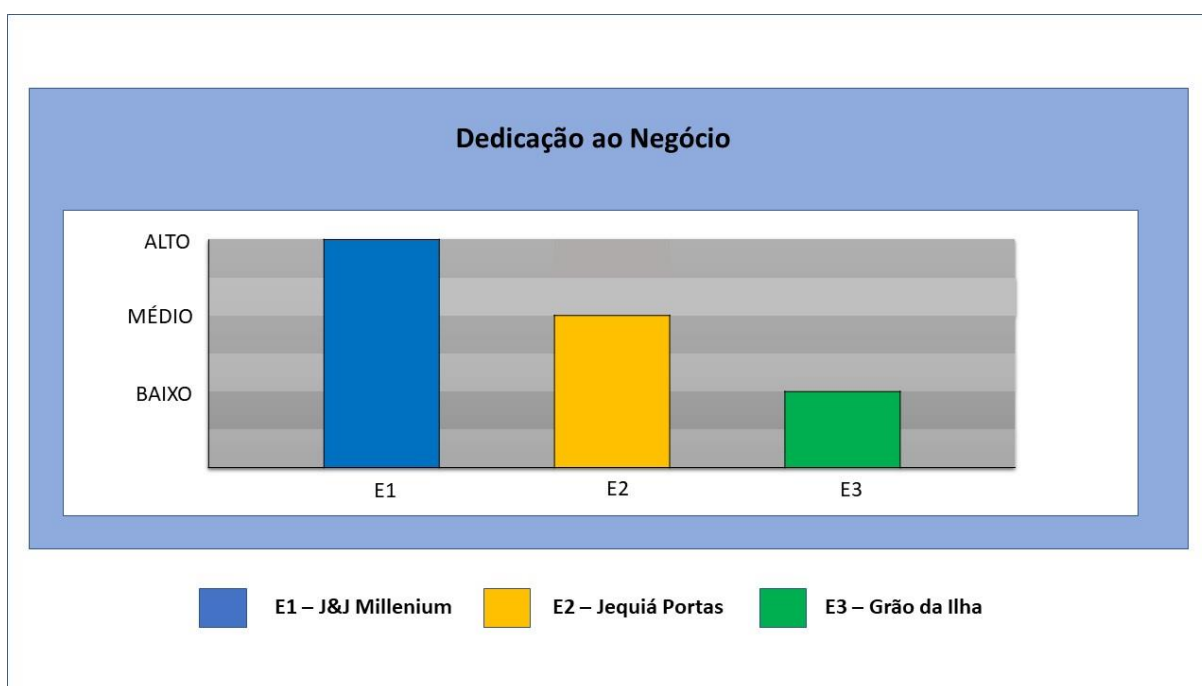
Configurou-se também a presença da família no comprometimento com o negócio, conforme já fora demonstrado em GEM (2002). Assim, vale ressaltar que das três empresas verificadas, a que se encontra em situação de grande dificuldade é justamente a que não tem o envolvimento familiar.

O perfil encontrado nos empreendedores ligados as organizações estudadas no item 4, caminha juntamente daquele obtido por NAKASHIMA (2002), já comentado neste trabalho (p.16), quando descreve o empreendedor segundo os psicólogos e economistas, configurando-se, os acima estudados, segundo sua perspectiva, como completos empreendedores.

ADIZES (1998), citado por (BENSADON, 2001) É enfatizado que, "No Ciclo de Vida", da empresa, o fundador tem que apaixonar-se pela ideia do negócio que está concebendo. Mais

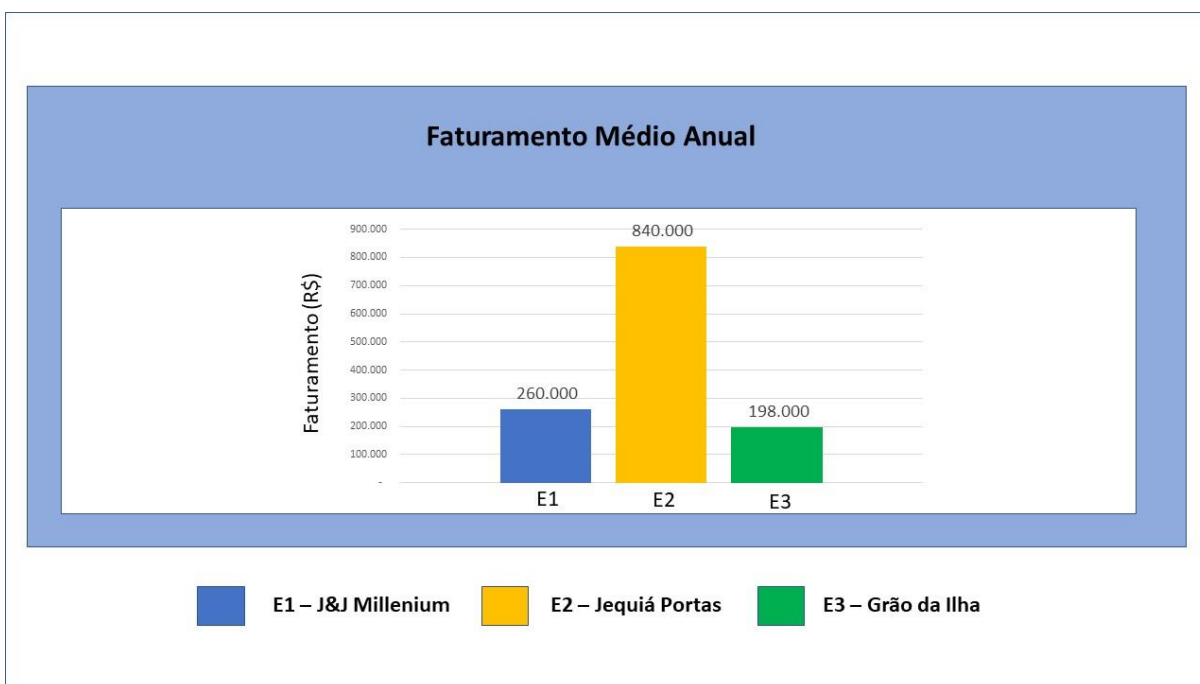
tarde, quando a empresa já tiver nascido, será o seu amor por esse recém-nascido que preservará a sua motivação durante os momentos difíceis da Infância. "Nesse sentido, foi identificado nos três casos que a vontade de prosperar e o comprometimento com o negócio fizeram com que seus proprietários perseverassem nos momentos críticos, porém, a dedicação ao mesmo mostrou uma realidade interessante e que deve ser melhor estudada, onde a organização que apresenta melhor desempenho do ponto de vista de rentabilidade e faturamento é aquela em que os proprietários equilibram horas de trabalho, com as horas de descanso e lazer, agindo de forma estruturada conforme (Gráfico 11, Gráfico 12 e Gráfico 13).

GRÁFICO 11 – Nível de Dedicção ao Negócio Pelos Proprietários Empreendedores



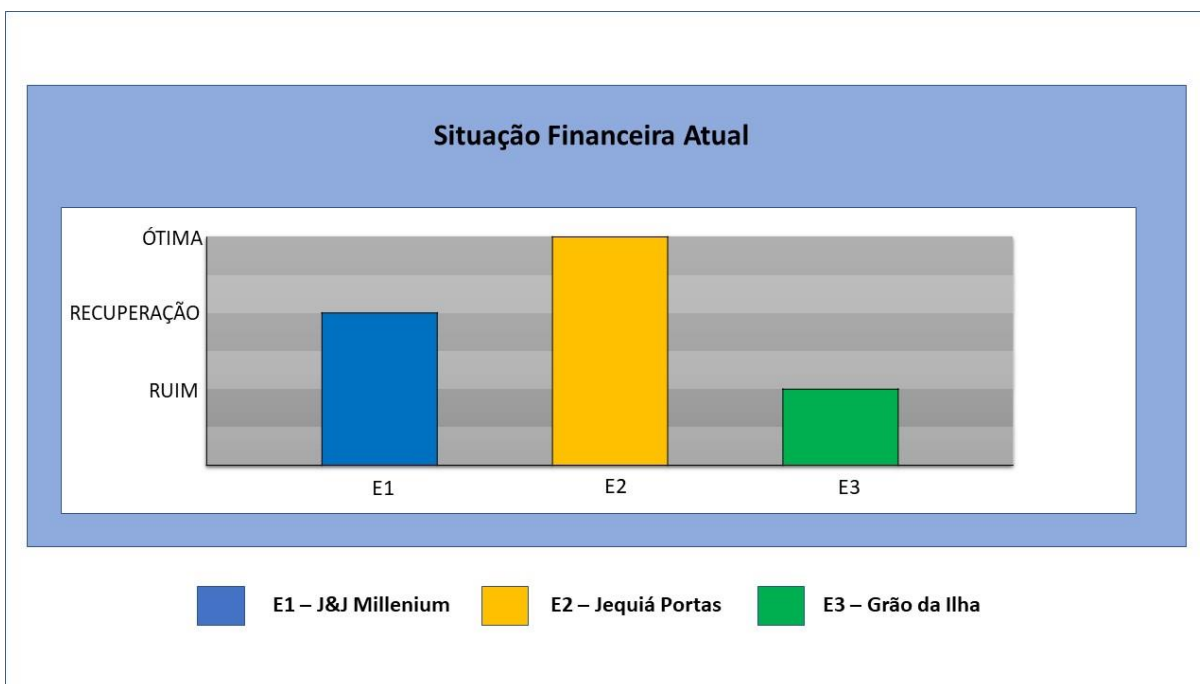
Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nas respostas dos entrevistados.

GRÁFICO 12 – Faturamento Médio Anual das Empresas Estudadas



Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nos documentos contábeis das empresas estudadas.

GRÁFICO 13 – Situação Financeira Atual das Empresas Estudadas



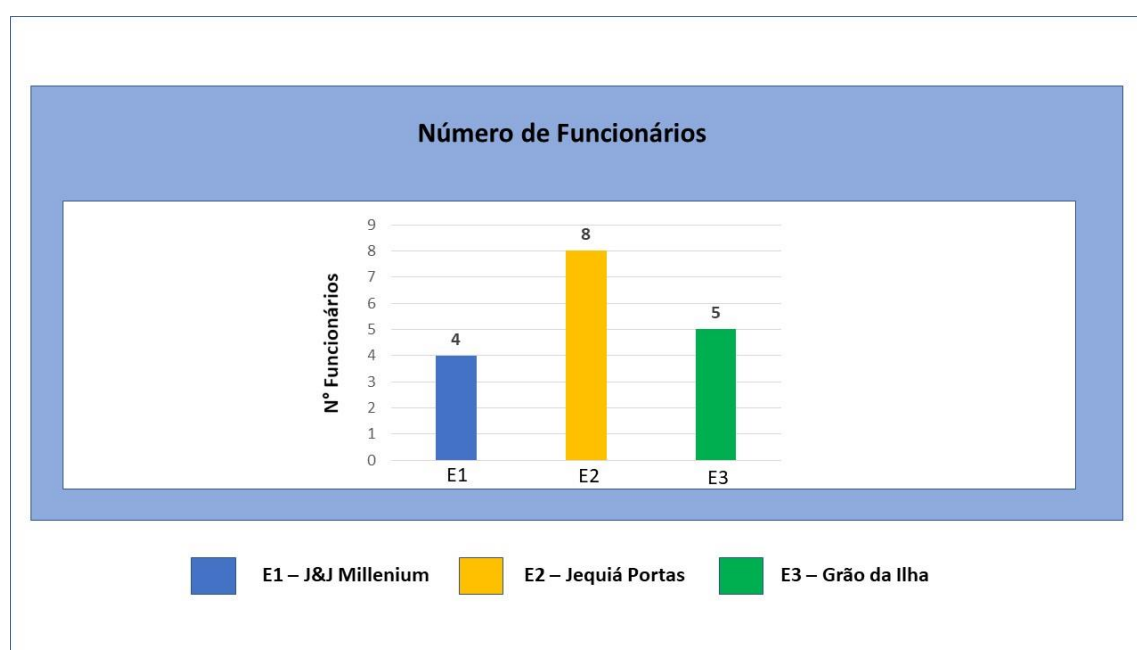
Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nas respostas dos entrevistados.

(HAEMING, 2001) O empreendedor é regularmente incompreendido e, em alguns momentos inclusive por eles próprios, devendo-se o fato ao entusiasmo característico destes indivíduos. Tal afirmação consubstancia a menção das empresas acima que registraram particularmente, que em alguns momentos, a incompreensão colaborou para o desânimo quanto ao sucesso do negócio, exigindo nesses momentos uma grande força de vontade e perseverança.

Vale ressaltar que a consciência dos proprietários dos estabelecimentos estudados encontra apoio na descrição de SCHUMPETER (1982), que caracterizou empreendedor como elemento essencial na geração de riqueza e promoção do ciclo econômico, estando então tais empreendedores imbuídos de vontade não apenas de realizar para si, mas também produzir para o país, tendo como preocupação comum a geração de emprego.

(DOLABELA,1999) O empreendedorismo torna-se no Brasil uma excelente alternativa para geração de auto-emprego, acompanhado, por posição dada em pesquisa (IBGE, 2001), que ratifica a informação. Sob esse aspecto, as empresas estudadas apresentaram tais características, indo além, pois as mesmas também são empresas empregadoras com razoável faturamento (Gráfico 12 e Gráfico 14).

GRÁFICO 14 – Número de Funcionários das Empresas Estudadas



Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base no FGTS das empresas estudadas.

Se por um lado a falta de experiência e conhecimento sobre o negócio foi um fator de desgaste e perda de capital, pode-se destacar também, que corroborando HAMMER (1993), uma vantagem que se apresentou aos empreendedores estudados, foi a de terem chegado ao mercado desprovidos de paradigmas sobre o setor onde atuavam, tendo os mesmos adquirido vantagem competitiva frente a concorrência, por terem inserido novidades ao mercado, principalmente no que diz respeito ao atendimento, em consonância aos princípios da orientação para marketing (KOTLER, 1999).

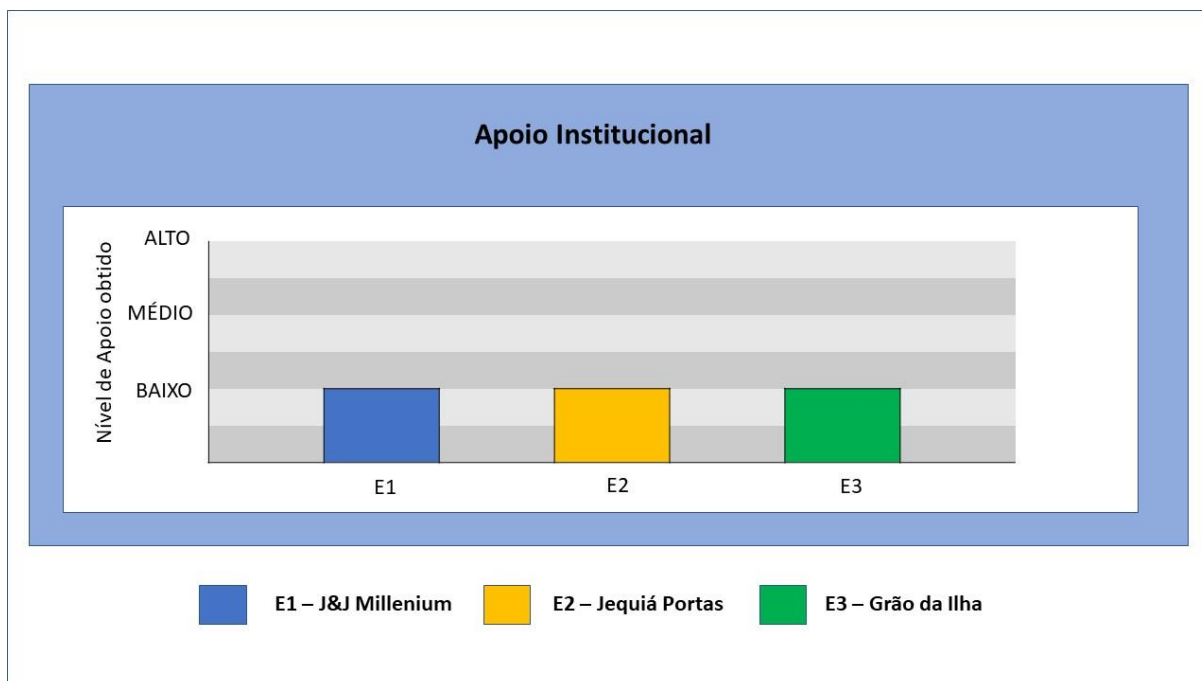
5. CONCLUSÕES

Ao analisarmos a atividade empreendedora no Brasil, baseados em pesquisa (GEM, 2002), podemos afirmar que o país possui destaque mundial no que diz respeito ao potencial empreendedor, porém tal atividade não se traduz em benefícios reais mais significativos para a nação, pois o empirismo ainda prevalece nas ações ditas empreendedoras.

(GUIMARÃES, 2002) O empreendedorismo para ser estimulado e bem sucedido, ou representar uma prática costumeira integrada à cultura de um país, depende de uma infraestrutura de apoio institucional como forma de reduzir os riscos e viabilizar as iniciativas individuais.

A citações dos empresários que colaboraram para este estudo, demonstram claramente que tal incentivo por parte do governo é insuficiente, consubstanciando a situação crítica de perda de capital de *start-up*, que tem reflexos no contexto sócio econômico (Gráfico 15).

GRAFICO 15 – Apoio Institucional Percebido Pelas Empresas Estudadas



Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nas respostas dos entrevistados.

O processo de empreendedorismo é complexo e envolve várias dimensões, tais como: oportunidades, barreiras, recursos e condições macroeconômicas, sendo o empreendedor apenas mais uma delas. Portanto, fomentar apenas as iniciativas empreendedoras não constitui de fato ação construtiva acerca da geração de emprego e renda.

O estudo acima detecta nas palavras dos próprios empresários, que os mesmos não possuem experiência suficiente para inicialmente gerir seus negócios. Daí, demandam tempo, que mostrou em média levar cerca de 2 anos ou mais, para finalmente adquirirem conhecimento mínimo necessário para que possam minimizar riscos e conseqüentemente reduzir a perda de capital.

Empreender, por natureza significa fazer acontecer e para isso o empreendedor assume riscos.

No contexto brasileiro, apresentam-se grandes aventuras e aventureiros, confundidos com empreendedorismo e empreendedores, pois inexperientes sob todos os aspectos, lançam-se à sorte colocando em jogo, capital normalmente acumulado após anos de trabalho com vínculo formal de emprego, ou ainda estimulados pelo sonho de sucesso, tomam empréstimos pessoais a taxas de juros elevadas, não obtendo êxito nos negócios. A partir disso, endividam-se de tal maneira que não conseguem mais honrar seus compromissos, tendo ainda dificuldade redobrada para reingresso no mercado de trabalho, em razão das restrições creditícias que passam a pesar em seus cadastros. Por fim, tornam-se um problema social de alto custo para o próprio governo, pois não raramente se desfazem de bens, tais como: Veículos e até mesmo residências, para dar fôlego em alguns casos, a negócios não apenas falidos, mas essencialmente mal posicionados e com graves erros de gestão.

Predomina no Brasil o empreendedorismo por necessidade, ratificando a posição de pouquíssimo preparo por parte dos empreendedores responsáveis pelo negócio e assim, mais uma vez aumentando os riscos de morte prematura de empresas que em outra situação, se fossem apoiadas de forma a estabelecer modelos de gestão e controle mais eficientes e profissionais, poderiam sim gerar ativos não apenas financeiros, bem como sociais.

Ainda no que diz respeito às aventuras revestidas de cunho pseudo empreendedor, as "grandes" ideias são muito comumente confundidas com oportunidades. Uma grande ideia sem um embasamento através de plano estratégico é apenas um sonho.

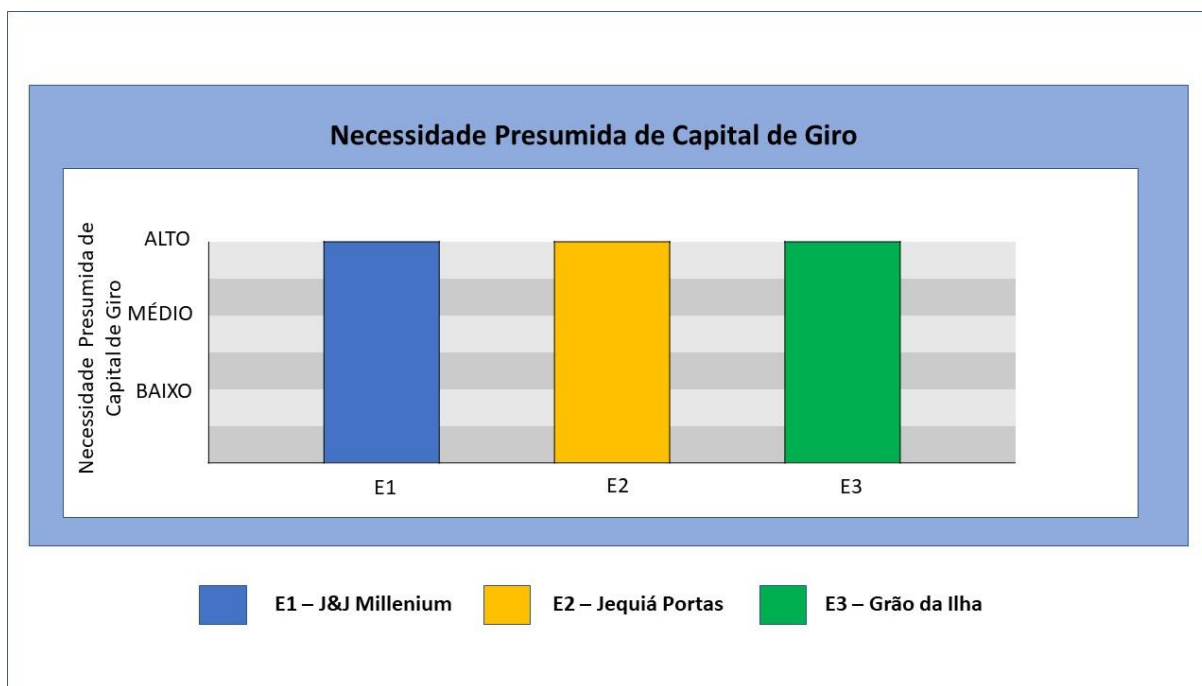
Conforme foi visto, as MPE 's representam 98 %, das 4,1 milhões de empresas formais na indústria, comércio e serviços. As mesmas respondem por 20 % do PIB e empregam 45 % da força de trabalho que possui carteira assinada. Se considerarmos as empresas informais, este número cresce significativamente, o que por si demonstra uma promissora capacidade de gerar riqueza para o país. Nos casos estudados, os faturamentos são suficientes para prover renda não apenas para o proprietário, mas, também para geração de empregos que potencializa ainda mais a importância estratégica dos micro e pequenos negócios.

O Sebrae, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, trabalha desde 1972 pelo desenvolvimento sustentável das empresas de pequeno porte. Para isso, a entidade promove cursos de capacitação, facilita o acesso ao crédito, estimula a cooperação entre as empresas, organiza feiras, rodas de negócios e incentiva o desenvolvimento de atividades que contribuem para a geração de emprego e renda. Destarte, de acordo com o estudo, o Sebrae fica distante da realidade do empreendedor, propiciando à luz da realidade brasileira, apoio modesto e de reduzido grau de eficiência, em razão de seus programas de fomento serem voltados para empresas já com algum grau de organização.

Foi também constatado no estudo, que a falta de crédito é um dos principais obstáculos para a criação e o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Apesar dos números gerados para o País, as MPE 's recebem apenas 10 % dos créditos concedidos pelos bancos oficiais e privados. Vale ressaltar que em todas as empresas estudadas, houve a reclamação quanto à falta de acesso rápido, fácil e barato à capital, tanto de investimento, como para giro do negócio. Se por um lado este capital realmente falta, por outro, seria um verdadeiro "ato terrorista" ampliar demasiadamente o acesso a crédito, em razão do baixíssimo preparo dos empreendedores, para gestão do negócio. Esta afirmativa baseia-se no volume de capital desperdiçado a partir do fracasso pela morte prematura das MPE's.

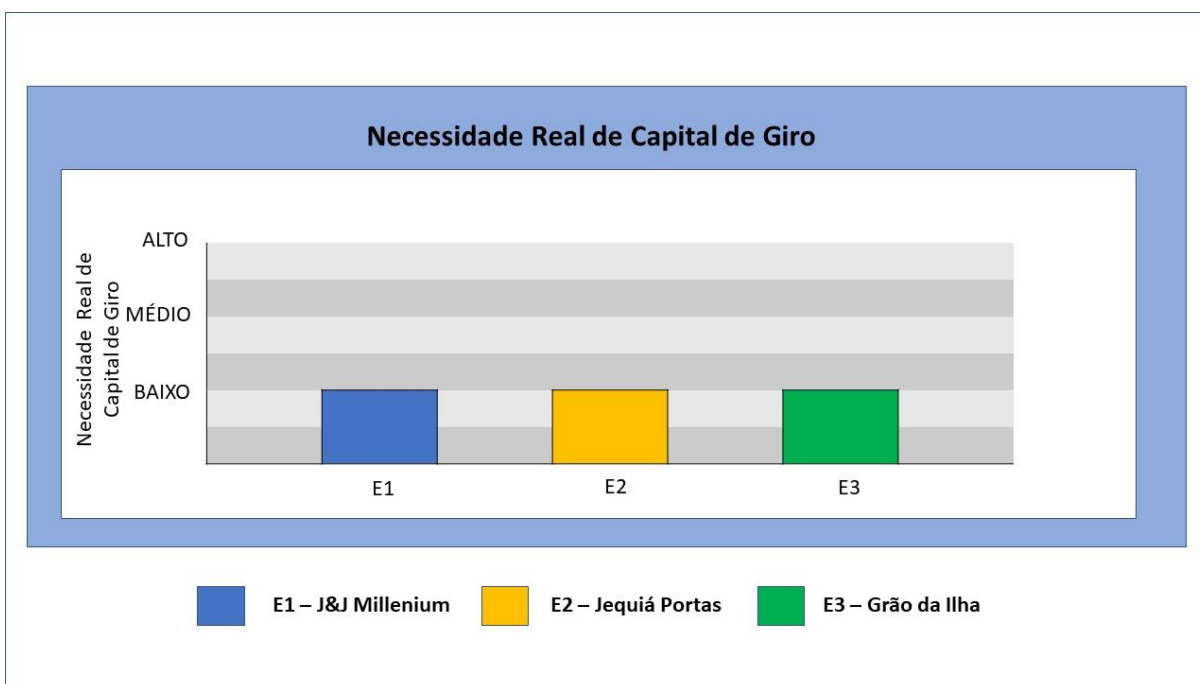
É comum como se constatou, o grande anseio por capital de giro (conforme Gráfico 16), quando porém a necessidade real é de informação com consequente demanda por capital para investimento (Gráfico 16, Gráfico 17, Gráfico 18 e Gráfico 19).

GRÁFICO 16 – Necessidade Presumida de Capital de Giro nas Empresas Estudadas



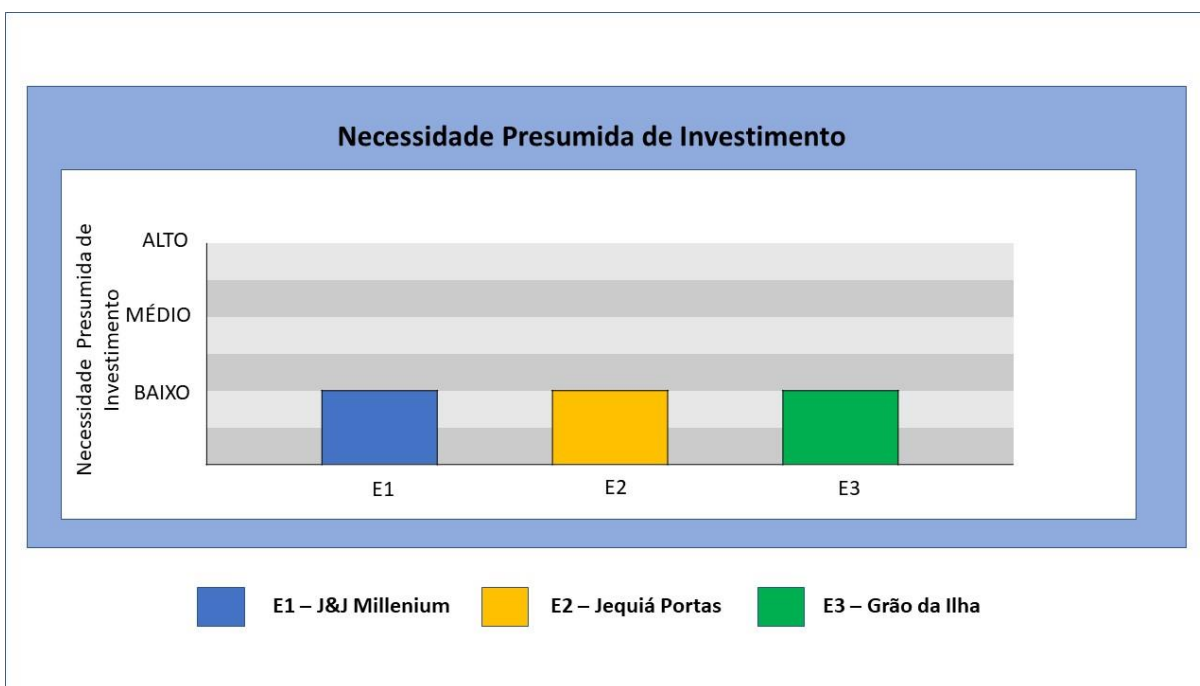
Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nas respostas dos entrevistados.

GRÁFICO 17 – Necessidade Real de Capital de Giro nas Empresas Estudadas



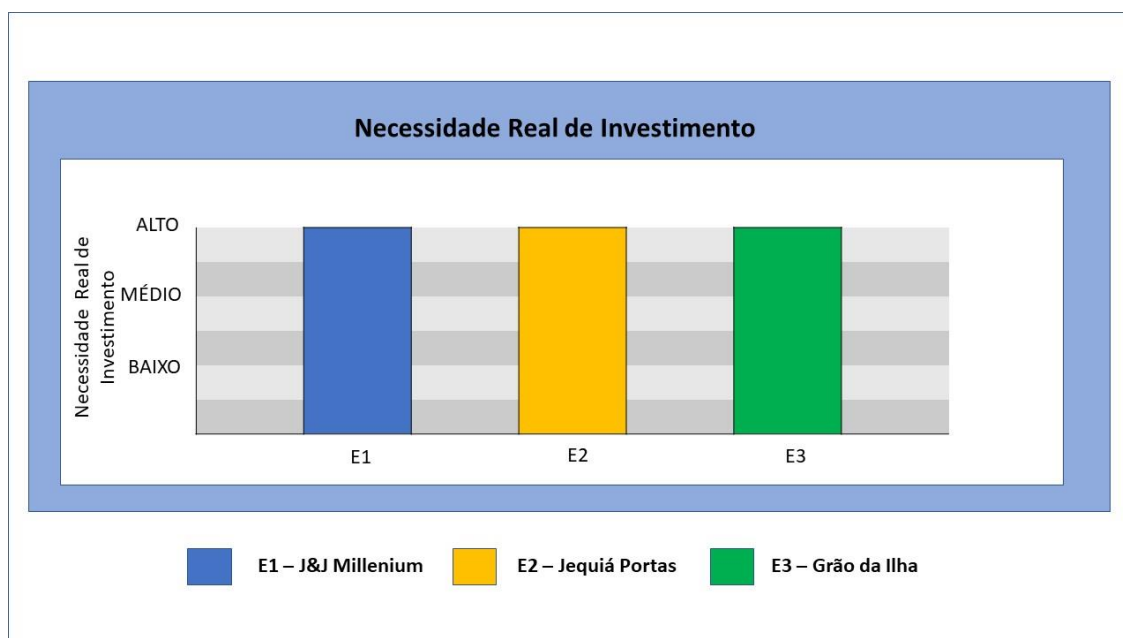
Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nos documentos contábeis das empresas estudadas.

GRÁFICO 18 – Necessidade Presumida de Investimento nas Empresas Estudadas



Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nas respostas dos entrevistados.

GRÁFICO 19 – Necessidade Real de Investimento nas Empresas Estudadas



Fonte: Elaborado pelo autor da Tese, com base nos documentos contábeis das empresas estudadas.

Outro fator a ser destacado é que o empreendedor é demasiadamente tributado, tendo se verificado até mesmo um cunho de revolta nas palavras dos que contribuiram para este trabalho. Tal situação impossibilita que boa parte do potencial gerador de riqueza e principalmente emprego pelas MPE's, se torne realidade, uma vez que suas margens se reduzem a ponto de comprometer a rentabilidade e principalmente sujeitá-las à morte, pois o empreendedor acaba não se remunerando minimamente por suas ações, empenho e exposição aos riscos de mercado.

Tendo em vista os problemas que são verificados na realidade do empreendedorismo em micro e pequenas empresas, o Sebrae está promovendo a apresentação de anteprojeto de lei para implementação de novas regras no setor. Em seu rol de propostas, está a definição de um só parâmetro para classificação das MPE's. Neste estudo foram demonstrados os transtornos causados pelos múltiplos parâmetros de classificação, que geram distorções quanto às informações obtidas em pesquisas. Propõe ainda o Sebrae, a simplificação do pagamento de impostos para todas as MPE's, estendendo o benefício do SIMPLES, àquelas organizações que se classificarem como MPE's.

5.1. CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES DE PESQUISA

Na verdade, o empreendedorismo é algo complexo que não pode ser visto sob um único enfoque. Normalmente o que se vê entre autores é o tratamento do tema sob uma visão simplista, enaltecendo as iniciativas empreendedoras, sem preocuparem-se com o suporte e infraestrutura necessários para que se obtenha sucesso no negócio. Normalmente, tais autores voltam suas atenções apenas para elaboração de um plano de negócios, quando a condição de êxito não se resume apenas ao *business plan*.

Há muito que as MPE's têm posição de destaque na geração de emprego e renda, porém, sem contar com ações governamentais orientadas por um modelo mais profissional, que de alguma forma dê suporte ao empreendedor. Em paralelo, o mesmo governo incentiva as grandes empresas com isenções tributárias, imaginando que assim promoverá um maior número de empregos. Agindo desta forma o governo se expõe a sérios problemas sociais na medida em que por razões estratégicas, a grande empresa pode eventualmente se retirar da área onde se instalou com tais incentivos, deixando, normalmente, milhares de desempregados diretos, ao passo que, se forem bem orientadas, as MPE's consomem menos recursos financeiros e caso haja insucesso, o que é pouco provável quando há apoio e acompanhamento, o passivo social logo é absorvido pela própria sociedade.

As iniciativas do Sebrae quanto à propositura de modificações na legislação, são incipientes já que entre outras coisas, propõe a redução do parâmetro de enquadramento de microempresa de RS 244.000,00, para RS 180.000,00, de faturamento anual. Tal medida prejudicará uma boa parte das atuais microempresas, que perderão alguns benefícios. Além disso, servirá de incentivo à sonegação fiscal.

Uma sugestão de estudo interessante seria a progressão de impostos, em razão da geração de empregos. Tal fato por certo contribuiria não apenas para o aumento da mão de obra formal, bem como geraria inclusive impacto positivo sobre o déficit previdenciário, pois aumentaria a receita do INSS.

Não adianta prover crédito sem preparo, devem ser reconhecidas as iniciativas de instituições tais como o Sebrae, porém as mesmas estão longe de serem ideais, pois além do crédito, as

MPE's demandam acompanhamento e preparo anterior, coisa que hoje efetivamente não é oferecido.

Outra sugestão de estudo contempla o desenvolvimento de projeto para preparo e acompanhamento do empreendedor, com vistas à gestão do seu negócio.

No estudo, foi percebida a aversão dos empreendedores às instituições financeiras. No que diz respeito às instituições privadas, o motivo são as altas taxas de juros. No que concerne às instituições oficiais, as razões concentram-se na burocracia enfrentada para contemplação do crédito.

Outra evidência no contexto estudado foi o isolamento do empreendedor, ou seja, a recorrência do individualismo nas MPE's. Isto ocorre em razão da falta de elos de ligação entre empresas de um mesmo ramo de atividade, pois historicamente atuam baseadas em modelo de competição mútua. Tal fato reporta à falta de uma estrutura de "rede empreendedora regional", onde o objetivo poderia ser a sinergia setorial, que pode ser obtida através de redes de MPE's, oferecendo reflexos positivos na cadeia produtiva, na cadeia de valores e na obtenção de vantagens competitivas. É importante destacar observação do estudo identificando que, quanto maior o valor agregado, maior a rentabilidade e desenvolvimento da organização. A proposta é aglutinar empresas de um mesmo setor, em regiões que ofereçam condições a pólos de desenvolvimento econômico e social, ou ainda incentivar e colaborar na estruturação de regiões onde já predomina determinado ramo de atividade, porém de forma não estruturada.

Por tudo, podemos perceber que é difícil determinar a extensão da potencialidade das MPE's, bem como se pode notar a extensão de suas carências, porém, pode-se afirmar que demandantes de apoio, as mesmas poderiam encontrá-lo numa instituição financeira oficial, que ao promover o acompanhamento da MPE's, através de um programa para liberação de recursos em função dos resultados, baseados em cronograma físico-financeiro. É certo que a instituição que o fizer, terá vantagem competitiva sobre as demais, em razão do vínculo que se formará entre ela e as MPE's.

Concluindo, para que possamos ver um mínimo de orientação no processo empreendedor, deve contar o mesmo, com as seguintes características:

Estruturar o negócio

Mesclar desenvolvimento econômico com desenvolvimento social

Promover a geração de riqueza e emprego

Rentabilizar oportunidades

Encarar riscos calculados

Engajar-se no propósito do sucesso

Negociar condições

Desenvolver a visão do negócio

Estabelecer metas

Decidir com assertividade

Ousar para vencer

Realizar

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

RIBEIRO, Fabiana. *Pequena Empresa à Espera da Lei*. Rio de Janeiro: O Globo - Boa Chance, p.1, 2004.

PÁDUA, Elisabete Matallo Marchesini, *Metodologia da Pesquisa - Abordagem Teórico-Prática*. São Paulo: Papirus, 2003

As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil 2001. Estudos & Pesquisas - Informação Econômica Número 1. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística-IBGE, 2003.

BERNARDI, Luis Antônio. *Manual de Empreendedorismo e Gestão: Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas*. São Paulo: Atlas, 2003

DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo Corporativo: Como ser Empreendedor, Inovar e se Diferenciar na sua Empresa*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

Empreendedorismo no Brasil GEM Global Entrepreneurship Monitor. Paraná: IBQP, SEBRAE, Relatório Global 2002.

GUIMARÃES, Liliane de Oliveira. *A Experiência Norte-Americana na Formação de Empreendedores - Contribuições das Universidades de Saint Louis, Indiana e Babson College*. São Paulo: EAESP/FGV, 2002.

MELO NETO, Francisco de Paulo de & FRÓES, César. *Empreendedorismo Social: A Transição para a Sociedade Sustentável*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002

NAKASHIMA, Norio. *Gestão do Empreendedorismo como Fonte de Vantagem Competitiva*. São Paulo: EAESP/FGV, 2002.

AGOSTINI, João Paulo. *Crítérios de Avaliação para Projetos Empreendedores Sociais*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

BENSADON, Abraham David de Carvalho. *Pequenas Empresas: Procedimentos para o Planejamento Organizacional do Empreendedor Contemporâneo*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

CASAROTTO FILHO, Nelson & PIRES, Luís Henrique. *Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local*, São Paulo: Atlas, 2001.

DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócios*, Rio de Janeiro: Campus, 2001.

HAEMING, Waléria Klkamp. *Gerenciamento da Comunicação numa perspectiva Empreendedora: Uma Reflexão Sobre a Linguagem do Discurso Pedagógico*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2001

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. *Plano de Marketing para Micro e Pequena Empresa*. São Paulo: Atlas, 2001.

VIEIRA, Renata de Martins Faria. *Elaboração de Projetos Sociais: Uma Aplicação*. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

BRAZEAL, Deborah V. *A Génese do Empreendedorismo: Mudanças, Inovação e Criatividade*. Department of Management and Human Resources California State Polytechnic University - Traduzido e Adaptado por DA SILVA, Jovino Moreira, 2000.

NAJBERG, Sheila et al. *Sobrevivência das Firms no Brasil: dez. 1995/dez, 1997*. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v. 7, n. 13, p. 33-48, jun. 2000.

ZACCARELLI, Sérgio B. *Estratégia e Sucesso nas Empresas*. São Paulo: Saraiva, 2000.

DOLABELA, Fernando. *O Segredo de Luisa*. São Paulo: Cultura Editores Associados 1999.

DOLABELA, Fernando. *Oficina do Empreendedor: A Metodologia de Ensino que ajuda a Transformar Conhecimento em Riqueza*. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary, *Princípios de Marketing*. LTC, 1999

BATEMAN, Thomas S.& SNELL, Scott A. *Administração: Construindo Vantagem Competitiva*. São Paulo: Atlas, 1998.

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

DEES, J. Gregory. *O Significado de Empreendedorismo Social*. Escola de Graduação em Administração - Universidade de Stanford (Stanford University), 1998.

BYGRAVE, William D.& D'HEILLY, Dan. *The Portable MBA in Entrepreneurship Cases Studies*. Canadá: John Wiley & Sons, Inc., 1997.

HAMMER, Michael & CHAMPY, James. *Reengenharia Revolucionando a Empresa: Em Função dos Clientes, da Concorrência e das Grandes Mudanças da Gerência*. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

ADIZES, Ichak. *Os Ciclos de Vida das Organizações: Como e Por Que as Empresas Crescem e Morrem e o Que Fazer a Respeito*. São Paulo: Pioneira, 1990.

BURNS, Paul & DEWHURST, Jim. *Small Business and Entrepreneurship*. London: Macmillan, 1989.

ARAÚJO, Eduardo Borba de. *Entrepreneurship e Intrapreneurship: Uma Trajetória Literária de 1979 a 1988*. São Paulo: Revista de Administração de Empresas, p. 67- 79, 1988.

PORTER, Michael E. *Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência*, Rio de Janeiro: Campus, 1986.

TZU, Sun. *A Arte da Guerra*. Rio de Janeiro: Record, 1983.

HAGEN, Everett E. *As Origens do Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fórum Editora, 1969.

ANEXOS

Anexo I - Roteiro de entrevista.

Anexo II - Ficha de levantamento econômico financeiro.

Anexo III - Constituição da República Federativa do Brasil - Art. 179 Garantia de tratamento diferenciado para as MPEs.

Anexo IV - Lei n° 9.317 de 5 de Dezembro de 1996. Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das MPE's – SIMPLES.

Anexo V - Lei no 9.841 de 5 de outubro de 1999.

ANEXO I

ENTREVISTA:

Esta entrevista tem por objetivo complementar dados referentes à atividade empreendedora no Brasil. Nossa expectativa é que de alguma forma, através de experiências possamos determinar um modelo de apoio e fomento ao empreendedorismo, onde através de maior eficiência poderá reduzir o desperdício de capital, aportado principalmente aos novos empreendimentos.

NOME:

EMPRESA:

ENDEREÇO:

TELEFONE:

PORTE:

e-mail:

A mesma deverá ser respondida segundo suas percepções:

1. Como me tornei pequeno empresário:
2. Os momentos mais difíceis:
3. Esperava atingir sucesso:
4. Tempo de dedicação ao negócio:
5. Leituras e informação:
6. Apoio institucional (governo):
7. O papel da família:
8. Empreendedor X Gerente (conflitos):
9. A importância de se atualizar:
10. O que mais senti falta durante o processo:
11. Planos para o futuro da empresa:
12. Planos para o meu futuro:
13. O que se aprende com o sucesso e o fracasso:
14. Se tivesse que começar tudo de novo:

ANEXO II

Empresa proponente	CNPJ
--------------------	------

Data referência
/ /

Dados Econômicos-Financeiros (Base Mensal)

Denominação da conta	Valor Saldo	Média mensal
Disponibilidades - Saldo atual		
- Da empresa - Saldo atual		
- Dos sócios - Saldo atual		
Contas a receber dos clientes - Saldo atual		
- Valor a Vencer - Saldo atual		
- Valor Vencido - Saldo atual		
Valor de contas a receber - Média mensal		
Valor de vendas a vista e a prazo - Média mensal		
Valor de vendas à vista - Média mensal		
Valor de vendas a prazo - Média mensal		
Deduções das vendas - Média mensal		
- Abatimentos/devoluções/cancelamentos - Média mensal		
- Impostos, taxas e contribuições sobre vendas - Média mensal		
Prazo médio de vendas - Em dias		
Valor do estoque - Saldo Atual		
Valor do estoque - Inventário do último exercício		
Investimentos em outras sociedades - Saldo atual		
Bens de uso - Saldo atual		
Fornecedores - Saldo atual		
- Fornecedores - A vencer - Saldo atual		
- Fornecedores - Vencido - Saldo atual		
Valor de compras à vista e a prazo - Média mensal		
Percentual de compras à vista - (%)		
Prazo médio com os fornecedores - Em dias		
Produtos Importados/faturamento - (%)		
Adiantamento de clientes - Saldo atual		
Obrigações fiscais e parafiscais - Saldo atual		
- Impostos, e contribuições sobre vendas - Saldo atual		
- Encargos Sociais - Saldo atual		
- SIMPLES - Saldo atual		
- Tributos - Saldo atual		
Gastos de funcionamento - Média mensal		
- Despesas com pessoal - Média mensal		
- Despesas administrativas - Média mensal		
- Serviços de Terceiros - Média mensal		

ANEXO III

Constituição da República Federativa do Brasil

Texto promulgado em 05 de outubro de 1988.

Título VII

Da Ordem Econômica e Financeira

Capítulo I

Dos Princípios Gerais da Atividade Econômica

Art. 179. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

ANEXO IV

LEI Nº 9.317, DE 5 DE DEZEMBRO DE 1996.

Dispõe sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES e dá outras providências.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA

Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

CAPÍTULO I

DAS DISPOSIÇÕES PRELIMINARES

Art. 1º Esta Lei regula, em conformidade com o disposto no art. 179 da Constituição, o tratamento diferenciado, simplificado e favorecido, aplicável às microempresas e as empresas de pequeno porte, relativo aos impostos e às contribuições que menciona.

CAPÍTULO II

DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO PORTE

SEÇÃO ÚNICA

Da Definição

Art. 2º Para os fins do disposto nesta Lei, considera-se:

I - microempresa, a pessoa jurídica que tenha auferido, no ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$120.000,00 (cento e vinte mil reais);

II - empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica que tenha auferido, no ano-calendário, receita bruta superior a R\$120.000,00 (cento e vinte mil reais) e igual ou inferior a R\$720.000,00 (setecentos e vinte mil reais).

§ 1º No caso de início de atividade no próprio ano-calendário, os limites de que tratam os incisos I e II serão proporcionais ao número de meses em que a pessoa jurídica houver exercido atividade, desconsideradas as frações de meses.

§ 2º Para os fins do disposto neste artigo, considera-se receita bruta o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

CAPÍTULO III

DO SISTEMA INTEGRADO DE PAGAMENTO DE IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES - SIMPLES

SEÇÃO I

Da Definição e da Abrangência

Art. 3º A pessoa jurídica enquadrada na condição de microempresa e de empresa de pequeno porte, na forma do art. 2º, poderá optar pela inscrição no Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES.

§ 1º A inscrição no SIMPLES implica pagamento mensal unificado dos seguintes impostos e contribuições:

- a) Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas - IRPJ;
- b) Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público - PIS/PASEP;
- c) Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL;
- d) Contribuição para Financiamento da Seguridade Social - COFINS;
- e) Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI;
- f) Contribuições para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, de que tratam o art. 22 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991, e a Lei Complementar nº 84, de 18 de janeiro de 1996.

§ 2º O pagamento na forma do parágrafo anterior não exclui a incidência dos seguintes impostos ou contribuições, devidos na qualidade de contribuinte ou responsável, em relação aos quais será observada a legislação aplicável às demais pessoas jurídicas:

- a) Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, ou Relativas a Títulos ou Valores Mobiliários - IOF;
- b) Imposto sobre Importação de Produtos Estrangeiros - II;
- c) Imposto sobre Exportação, para o Exterior, de Produtos Nacionais ou Nacionalizados - IE;
- d) Imposto de Renda, relativo aos pagamentos ou créditos efetuados pela pessoa jurídica e aos rendimentos ou ganhos líquidos auferidos em aplicações de renda fixa ou variável, bem assim relativo aos ganhos de capital obtidos na alienação de ativos;
- e) Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural - ITR;
- f) Contribuição Provisória sobre a Movimentação Financeira - CPMF;

- g) Contribuição para o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS;
- h) Contribuição para a Seguridade Social, relativa ao empregado.

§ 3º A incidência do imposto de renda na fonte relativa aos rendimentos e ganhos líquidos auferidos em aplicações de renda fixa ou variável e aos ganhos de capital, na hipótese da alínea *d* do parágrafo anterior, será definida.

§ 4º A inscrição no SIMPLES dispensa a pessoa jurídica do pagamento das demais contribuições instituídas pela União.

Art. 4º O SIMPLES poderá incluir o Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal - ICMS ou o Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISS devido por microempresas e empresa de pequeno porte, desde que a Unidade Federada ou o município em que esteja estabelecida venha a ele aderir mediante convênio.

§ 1º Os convênios serão bilaterais e terão como partes a União, representada pela Secretaria da Receita Federal, e a Unidade Federada ou o município, podendo limitar-se à hipótese de microempresa ou de empresa de pequeno porte.

§ 2º O convênio entrará em vigor a partir do terceiro mês subsequente ao da publicação, no Diário Oficial da União, de seu extrato.

§ 3º Denunciado o convênio, por qualquer das partes, a exclusão do ICMS ou do ISS do SIMPLES somente produzirá efeito a partir de 1º de janeiro do ano-calendário subsequente ao da sua denúncia.

SEÇÃO II

Do Recolhimento e dos Percentuais

Art. 5º O valor devido mensalmente pela microempresa e empresa de pequeno porte, inscritas no SIMPLES, será determinado mediante a aplicação, sobre a receita bruta mensal auferida, dos seguintes percentuais:

I - para a microempresa, em relação à receita bruta acumulada dentro do ano-calendário:

- a) até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais): 3% (três por cento);
- b) de R\$ 60.000,01 (sessenta mil reais e um centavo) a R\$90.000,00 (noventa mil reais): 4% (quatro por cento);
- c) de R\$ 90.000,01 (noventa mil reais e um centavo) a R\$120.000,00 (cento e vinte mil reais): 5% (cinco por cento);

II - para a empresa de pequeno porte, em relação à receita bruta acumulada dentro do ano-calendário:

- a) até R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais): 5,4% (cinco inteiros e quatro décimos por cento);
- b) de R\$ 240.000,01 (duzentos e quarenta mil reais e um centavo) a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais): 5,8% (cinco inteiros e oito décimos por cento);
- c) de R\$ 360.000,01 (trezentos e sessenta mil reais e um centavo) a R\$480.000,00 (quatrocentos e oitenta mil reais): 6,2% (seis inteiros e dois décimos por cento);
- d) de R\$ 480.000,01 (quatrocentos e oitenta mil reais e um centavo) a R\$600.000,00 (seiscentos mil reais): 6,6% (seis inteiros e seis décimos por cento);
- e) de R\$ 600.000,01 (seiscentos mil reais e um centavo) a R\$720.000,00 (setecentos e vinte mil reais): 7% (sete por cento).

§ 1º O percentual a ser aplicado em cada mês, na forma deste artigo, será o correspondente à receita bruta acumulada até o próprio mês.

§ 2º No caso de pessoa jurídica contribuinte do IPI, os percentuais referidos neste artigo serão acrescidos de 0,5 (meio) ponto percentual.

§ 3º Caso a Unidade Federada em que esteja estabelecida a microempresa ou a empresa de pequeno porte tenha celebrado convênio com a União, nos termos do art. 4º, os percentuais referidos neste artigo serão acrescidos, a título de pagamento do ICMS, observado o disposto no respectivo convênio:

I - em relação a microempresa contribuinte exclusivamente do ICMS: de até 1 (um) ponto percentual;

II - em relação a microempresa contribuinte do ICMS e do ISS: de até 0,5 (meio) ponto percentual;

III - em relação a empresa de pequeno porte contribuinte exclusivamente do ICMS: de até 2,5 (dois e meio) pontos percentuais;

IV - em relação a empresa de pequeno porte contribuinte do ICMS e do ISS: de até 2 (dois) pontos percentuais.

§ 4º Caso o município em que esteja estabelecida a microempresa ou a empresa de pequeno porte tenha celebrado convênio com a União, nos termos do art. 4º, os percentuais referidos neste artigo serão acrescidos, a título de pagamento do ISS, observado o disposto no respectivo convênio:

I - em relação a microempresa contribuinte exclusivamente do ISS: de até 1 (um) ponto percentual;

II - em relação a microempresa contribuinte do ISS e do ICMS: de até 0,5 (meio) ponto percentual;

III - em relação a empresa de pequeno porte contribuinte exclusivamente do ISS: de até 2,5 (dois e meio) pontos percentuais;

IV - em relação a empresa de pequeno porte contribuinte do ISS e do ICMS: de até 0,5 (meio) ponto percentual.

§ 5º A inscrição no SIMPLES veda, para a microempresa ou empresa de pequeno porte, a utilização ou destinação de qualquer valor a título de incentivo fiscal, bem assim a apropriação ou a transferência de créditos relativos ao IPI e ao ICMS.

§ 6º O disposto no parágrafo anterior não se aplica relativamente ao ICMS, caso a Unidade Federada em que esteja localizada a microempresa ou a empresa de pequeno porte não tenha aderido ao SIMPLES, nos termos do art. 4º.

SEÇÃO III

Da Data e Forma de Pagamento

Art. 6º O pagamento unificado de impostos e contribuições, devidos pela microempresa e pela empresa de pequeno porte, inscritas no SIMPLES, será feito de forma centralizada, até o décimo dia do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta.

§ 1º Para fins do disposto neste artigo, a Secretaria da Receita Federal instituirá documento de arrecadação único e específico (DARF-SIMPLES).

§ 2º Os impostos e contribuições devidos pelas pessoas jurídicas inscritas no SIMPLES não poderão ser objeto de parcelamento.

SEÇÃO IV

Da Declaração Anual Simplificada, da Escrituração e dos Documentos

Art. 7º A microempresa e a empresa de pequeno porte, inscritas no SIMPLES apresentarão, anualmente, declaração simplificada que será entregue até o último dia útil do mês de maio do ano-calendário subsequente ao da ocorrência dos fatos geradores dos impostos e contribuições de que tratam os arts. 3º e 4º.

§ 1º A microempresa e a empresa de pequeno porte ficam dispensadas de escrituração comercial desde que mantenham, em boa ordem e guarda e enquanto não decorrido o prazo decadencial e não prescritas eventuais ações que lhes sejam pertinentes:

- a) Livro Caixa, no qual deverá estar escriturada toda a sua movimentação financeira, inclusive bancária;
- b) Livro de Registro de Inventário, no qual deverão constar registrados os estoques existentes no término de cada ano-calendário;
- c) todos os documentos e demais papéis que serviram de base para a escrituração dos livros referidos nas alíneas anteriores.

§ 2º O disposto neste artigo não dispensa o cumprimento, por parte da microempresa e empresa de pequeno porte, das obrigações acessórias previstas na legislação previdenciária e trabalhista.

CAPÍTULO IV

DA OPÇÃO PELO SIMPLES

Art. 8º A opção pelo SIMPLES dar-se-á mediante a inscrição da pessoa jurídica enquadrada na condição de microempresa ou empresa de pequeno porte no Cadastro Geral de Contribuintes do Ministério da Fazenda - CGC/MF, quando o contribuinte prestará todas as informações necessárias, inclusive quanto:

- I - especificação dos impostos, dos quais é contribuinte (IPI, ICMS ou ISS);
- II - ao porte da pessoa jurídica (microempresa ou empresa de pequeno porte).

§ 1º As pessoas jurídicas já devidamente cadastradas no CGC/MF exercerão sua opção pelo SIMPLES mediante alteração cadastral.

§ 2º A opção exercida de conformidade com este artigo submeterá a pessoa jurídica à sistemática do SIMPLES a partir do primeiro dia do ano-calendário subsequente, sendo definitiva para todo o período.

§ 3º Excepcionalmente, no ano-calendário de 1997, a opção poderá ser efetuada até 31 de março, com efeitos a partir de 1º de janeiro daquele ano.

§ 4º O prazo para a opção a que se refere o parágrafo anterior poderá ser prorrogado por ato da Secretaria da Receita Federal.

§ 5º As pessoas jurídicas inscritas no SIMPLES deverão manter em seus estabelecimentos, em local visível ao público, placa indicativa que esclareça tratar-se de microempresa ou empresa de pequeno porte inscrita no SIMPLES.

CAPÍTULO V

DAS VEDAÇÕES À OPÇÃO

Art. 9º Não poderá optar pelo SIMPLES, a pessoa jurídica:

- I - na condição de microempresa, que tenha auferido, no ano-calendário imediatamente anterior, receita bruta superior a R\$120.000,00 (cento e vinte mil reais);
- II - na condição de empresa de pequeno porte, que tenha auferido, no ano-calendário imediatamente anterior, receita bruta superior a R\$720.000,00 (setecentos e vinte mil reais);
- III - constituída sob a forma de sociedade por ações;

IV - cuja atividade seja banco comercial, banco de investimentos, banco de desenvolvimento, caixa econômica, sociedade de crédito, financiamento e investimento, sociedade de crédito imobiliário, sociedade corretora de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidora de títulos e valores imobiliários, empresa de arrendamento mercantil, cooperativa de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidade de previdência privada aberta;

V - que se dedique à compra e à venda, ao loteamento, à incorporação ou à construção de imóveis;

VI - que tenha sócio estrangeiro, residente no exterior;

VII - constituída sob qualquer forma, de cujo capital participe entidade da administração pública, direta ou indireta, federal, estadual ou municipal;

VIII - que seja filial, sucursal, agência ou representação, no país, de pessoa jurídica com sede no exterior;

IX - cujo titular ou sócio participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra empresa, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de que trata o inciso II do art. 2º;

X - de cujo capital participe, como sócio, outra pessoa jurídica;

XI - cuja receita decorrente da venda de bens importados seja superior a 50% (cinquenta por cento) de sua receita bruta total;

XII - que realize operações relativas a:

a) importação de produtos estrangeiros;

b) locação ou administração de imóveis;

c) armazenamento e depósito de produtos de terceiros;

d) propaganda e publicidade, excluídos os veículos de comunicação;

e) *factoring*;

f) prestação de serviço vigilância, limpeza, conservação e locação de mão-de-obra;

XIII - que preste serviços profissionais de corretor, representante comercial, despachante, ator, empresário, diretor ou produtor de espetáculos, cantor, músico, dançarino, médico, dentista, enfermeiro, veterinário, engenheiro, arquiteto, físico, químico, economista, contador, auditor, consultor, estatístico, administrador, programador, analista de sistema, advogado, psicólogo, professor, jornalista, publicitário, fisicultor, ou assemelhados, e de qualquer outra profissão cujo exercício dependa de habilitação profissional legalmente exigida;

XIV - que participe do capital de outra pessoa jurídica, ressalvados os investimentos provenientes de incentivos fiscais efetuados antes da vigência da Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, quando se tratar de microempresa, ou antes da vigência desta Lei, quando se tratar de empresa de pequeno porte;

XV - que tenha débito inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social - INSS, cuja exigibilidade não esteja suspensa;

XVI - cujo titular, ou sócio que participe de seu capital com mais de 10% (dez por cento), esteja inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social - INSS, cuja exigibilidade não esteja suspensa;

XVII - que seja resultante de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento da pessoa jurídica, salvo em relação aos eventos ocorridos antes da vigência desta Lei;

XVIII - cujo titular, ou sócio com participação em seu capital superior a 10% (dez por cento), adquira bens ou realize gastos em valor incompatível com os rendimentos por ele declarados.

§ 1º Na hipótese de início de atividade no ano-calendário imediatamente anterior ao da opção, os valores a que se referem os incisos I e II serão, respectivamente, de R\$10.000,00 (dez mil reais) e R\$60.000,00 (sessenta mil reais) multiplicados pelo número de meses de funcionamento naquele período, desconsideradas as frações de meses.

§ 2º O disposto nos incisos IX e XIV não se aplica à participação em centrais de compras, bolsas de subcontratação, consórcio de exportação e associações assemelhadas, sociedades de interesse econômico, sociedades de garantia solidária e outros tipos de sociedades, que tenham como objetivo social a defesa exclusiva dos interesses econômicos das microempresas e empresas de pequeno porte, desde que estas não exerçam as atividades referidas no inciso XII.

§ 3º O disposto no inciso XI e na alínea "a" do inciso XII não se aplica à pessoa jurídica situada exclusivamente em área da Zona Franca de Manaus e da Amazônia Ocidental, a que se referem os Decretos-leis nºs 288, de 28 de fevereiro de 1967, e 356, de 15 de agosto de 1968.

Art. 10. Não poderá pagar o ICMS, na forma do SIMPLES, ainda que a Unidade Federada onde esteja estabelecida seja conveniada, a pessoa jurídica:

I - que possua estabelecimento em mais de uma Unidade Federada;

II - que exerça, ainda que parcialmente, atividade de transporte interestadual ou intermunicipal.

Art. 11. Não poderá pagar o ISS, na forma do SIMPLES, ainda que o Município onde esteja estabelecida seja conveniado, a pessoa jurídica que possua estabelecimento em mais de um município.

CAPÍTULO VI

DA EXCLUSÃO DO SIMPLES

Art. 12. A exclusão do SIMPLES será feita mediante comunicação pela pessoa jurídica ou de ofício.

Art. 13. A exclusão mediante comunicação da pessoa jurídica dar-se-á:

I - por opção;

II - obrigatoriamente, quando:

a) incorrer em qualquer das situações excludentes constantes do art. 9º;

b) ultrapassado, no ano-calendário de início de atividades, o limite de receita bruta correspondente a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) multiplicados pelo número de meses de funcionamento nesse período.

§ 1º A exclusão na forma deste artigo será formalizada mediante alteração cadastral.

§ 2º A microempresa que ultrapassar, no ano-calendário imediatamente anterior, o limite de receita bruta correspondente a R\$120.000,00 (cento e vinte mil reais), estará excluída do SIMPLES nessa condição, podendo mediante alteração cadastral, inscrever-se na condição de empresa de pequeno porte.

§ 3º No caso do inciso II e do parágrafo anterior, a comunicação deverá ser efetuada:

a) até o último dia útil do mês de janeiro do ano-calendário subsequente àquele em que se deu o excesso de receita bruta, nas hipóteses dos incisos I e II do art. 9º;

b) até o último dia útil do mês subsequente àquele em que houver ocorrido o fato que deu ensejo à exclusão, nas hipóteses dos demais incisos do art. 9º e da alínea "b" do inciso II deste artigo.

Art. 14. A exclusão dar-se-á de ofício quando a pessoa jurídica incorrer em quaisquer das seguintes hipóteses:

I - exclusão obrigatória, nas formas do inciso II e § 2º do artigo anterior, quando não realizada por comunicação da pessoa jurídica;

II - embarço à fiscalização, caracterizado pela negativa não justificada de exibição de livros e documentos a que estiver obrigada, bem assim pelo não fornecimento de informações sobre bens, movimentação financeira, negócio ou atividade, próprios ou de terceiros, quando intimado, e demais hipóteses que autorizam a requisição de auxílio da força pública, nos termos do art. 200 da Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 (Sistema Tributário Nacional);

III - resistência à fiscalização, caracterizada pela negativa de acesso ao estabelecimento, ao domicílio fiscal ou a qualquer outro local onde se desenvolvam as atividades da pessoa jurídica ou se encontrem bens de sua posse ou propriedade;

IV - constituição da pessoa jurídica por interpostas pessoas que não sejam os verdadeiros sócios ou acionista, ou o titular, no caso de firma individual;

V - prática reiterada de infração à legislação tributária;

VI - comercialização de mercadorias objeto de contrabando ou descaminho;

VII - incidência em crimes contra a ordem tributária, com decisão definitiva.

Art. 15. A exclusão do SIMPLES nas condições de que tratam os arts. 13 e 14 surtirá efeito:

I - a partir do ano-calendário subsequente, na hipótese de que trata o inciso I do art. 13;

II - a partir do mês subsequente ao em que incorrida a situação excludente, nas hipóteses de que tratam os incisos III a XVIII do art. 9º;

III - a partir do início de atividade da pessoa jurídica, sujeitando-a ao pagamento da totalidade ou diferença dos respectivos impostos e contribuições, devidos de conformidade com as normas gerais de incidência, acrescidos, apenas, de juros de mora quando efetuado antes do início de procedimento de ofício, na hipótese do inciso II, "b", do art. 13;

IV - a partir do ano-calendário subsequente àquele em que for ultrapassado o limite estabelecido, nas hipóteses dos incisos I e II do art. 9º;

V - a partir, inclusive, do mês de ocorrência de qualquer dos fatos mencionados nos incisos II a VII do artigo anterior.

§ 1º A pessoa jurídica que, por qualquer razão, for excluída do SIMPLES deverá apurar o estoque de produtos, matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem existente no último dia do último mês em que houver apurado o IPI ou o ICMS de conformidade com aquele sistema e determinar, a partir da respectiva documentação de aquisição, o montante dos créditos que serão passíveis de aproveitamento nos períodos de apuração subsequentes.

§ 2º O convênio poderá estabelecer outra forma de determinação dos créditos relativos ao ICMS, passíveis de aproveitamento, na hipótese de que trata o parágrafo anterior.

Art. 16. A pessoa jurídica excluída do SIMPLES sujeitar-se-á, a partir do período em que se processarem os efeitos da exclusão, às normas de tributação aplicáveis às demais pessoas jurídicas.

CAPÍTULO VII

DAS ATIVIDADES DE ARRECADAÇÃO, COBRANÇA, FISCALIZAÇÃO E TRIBUTAÇÃO

Art. 17. Competem à Secretaria da Receita Federal as atividades de arrecadação, cobrança, fiscalização e tributação dos impostos e contribuições pagos de conformidade com o SIMPLES.

§ 1º Aos processos de determinação e exigência dos créditos tributários e de consulta, relativos aos impostos e contribuições devidos de conformidade com o SIMPLES, aplicam-se as normas relativas ao imposto de renda.

§ 2º A celebração de convênio, na forma do art. 4º, implica delegar competência à Secretaria da Receita Federal, para o exercício das atividades de que trata este artigo, nos termos do art. 7º da Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 (Sistema Tributário Nacional).

§ 3º O convênio a que se refere o parágrafo anterior poderá, também, disciplinar a forma de participação das Unidades Federadas nas atividades de fiscalização.

SEÇÃO I

Da Omissão de Receita

Art. 18. Aplicam-se à microempresa e à empresa de pequeno porte todas as presunções de omissão de receita existentes nas legislações de regência dos impostos e contribuições de que trata esta Lei, desde que apuráveis com base nos livros e documentos a que estiverem obrigadas aquelas pessoas jurídicas.

SEÇÃO II

Dos Acréscimos Legais

Art. 19. Aplicam-se aos impostos e contribuições devidos pela microempresa e pela empresa de pequeno porte, inscritas no SIMPLES, as normas relativas aos juros e multa de mora e de ofício previstas para o imposto de renda, inclusive, quando for o caso, em relação ao ICMS e ao ISS.

Art. 20. A inobservância da exigência de que trata o § 5º do art. 8º sujeitará a pessoa jurídica à multa correspondente a 2% (dois por cento) do total dos impostos e contribuições devidos de conformidade com o SIMPLES no próprio mês em que constatada a irregularidade.

Parágrafo único. A multa a que se refere este artigo será aplicada, mensalmente, enquanto perdurar o descumprimento da obrigação a que se refere.

Art. 21. A falta de comunicação, quando obrigatória, da exclusão da pessoa jurídica do SIMPLES, nos prazos determinados no § 3º do art. 13, sujeitará a pessoa jurídica a multa correspondente a 10% (dez por cento) do total dos impostos e contribuições devidos de conformidade com o SIMPLES no mês que anteceder o início dos efeitos da exclusão, não inferior a R\$100,00 (cem reais), insusceptível de redução.

Art. 22. A imposição das multas de que trata esta Lei não exclui a aplicação das sanções previstas na legislação penal, inclusive em relação a declaração falsa, adulteração de documentos e emissão de nota fiscal em desacordo com a operação efetivamente praticada, a que estão sujeitos o titular ou sócio da pessoa jurídica.

SEÇÃO III

Da Partilha dos Valores Pagos

Art. 23. Os valores pagos pelas pessoas jurídicas inscritas no SIMPLES corresponderão a:

I - no caso de microempresas:

a) em relação à faixa de receita bruta de que trata a alínea *a* do inciso I do art. 5º:

1 - 0% (zero por cento), relativo ao IRPJ;

2 - 0% (zero por cento), relativo ao PIS/PASEP;

3 - 1,2% (um inteiro e dois décimos por cento), relativos às contribuições de que trata a alínea *f* do § 1º do art. 3º;

4 - 1,8% (um inteiro e oito décimos por cento) relativos à COFINS;

b) em relação à faixa de receita bruta de que trata a alínea *b* do inciso I do art. 5º:

1 - 0% (zero por cento), relativo ao IRPJ;

2 - 0% (zero por cento), relativo ao PIS/PASEP;

3 - 0,4% (quatro décimos por cento), relativos à CSLL;

4 - 1,6% (um inteiro e seis décimos por cento), relativos às contribuições de que trata a alínea *f* do § 1º do art. 3º;

5 - 2% (dois por cento), relativos à COFINS;

c) em relação à faixa de receita bruta de que trata a alínea *c* do inciso I do art. 5º:

1 - 0% (zero por cento), relativo ao IRPJ;

2 - 0% (zero por cento), relativo ao PIS/PASEP;

3 - 1% (um por cento), relativo à CSLL;

4 - 2% (dois por cento), relativos à COFINS;

5 - 2% (dois por cento), relativos às contribuições de que trata a alínea *f* do § 1º do art. 3º;

II - no caso de empresa de pequeno porte:

a) em relação à faixa de receita bruta de que trata a alínea *a* do inciso II do art. 5º:

1 - 0,13% (treze centésimos por cento), relativo ao IRPJ;

2 - 0,13% (treze centésimos por cento), relativo ao PIS/PASEP;

3 - 1% (um por cento), relativo à CSLL;

4 - 2% (dois por cento), relativos à COFINS;

5 - 2,14% (dois inteiros e quatorze centésimos por cento), relativos às contribuições de que trata a alínea *f* do § 1º do art. 3º.

b) em relação à faixa de receita bruta de que trata a alínea *b* do inciso II do art. 5º:

1 - 0,26% (vinte e seis centésimos por cento), relativo ao IRPJ;

2 - 0,26% (vinte e seis centésimos por cento), relativo ao PIS/PASEP;

3 - 1% (um por cento), relativo à CSLL;

4 - 2% (dois por cento), relativos à COFINS;

5 - 2,28% (dois inteiros e vinte e oito centésimos por cento), relativos às contribuições de que trata a alínea *f* do § 1º do art. 3º.

c) em relação à faixa de receita bruta de que trata a alínea *c* do inciso II do art. 5º:

1 - 0,39% (trinta e nove centésimos por cento), relativo ao IRPJ;

2 - 0,39% (trinta e nove centésimos por cento), relativo ao PIS/PASEP;

3 - 1% (um por cento), relativo à CSLL;

4 - 2% (dois por cento), relativos à COFINS;

5 - 2,42% (dois inteiros e quarenta e dois centésimos por cento), relativos às contribuições de que trata a alínea "*f*" do § 1º do art. 3º.

d) em relação à faixa de receita bruta de que trata a alínea *d* do inciso II do art. 5º:

1 - 0,52% (cinquenta e dois centésimos por cento), relativo ao IRPJ;

2 - 0,52% (cinquenta e dois centésimos por cento), relativo ao PIS/PASEP;

3 - 1% (um por cento), relativo à CSLL;

4 - 2% (dois por cento), relativos à COFINS;

5 - 2,56% (dois inteiros e cinquenta e seis centésimos por cento), relativos às contribuições de que trata a alínea *f* do § 1º do art. 3º.

e) em relação à faixa de receita bruta de que trata a alínea *e* do inciso II do art. 5º:

1 - 0,65% (sessenta e cinco centésimos por cento), relativo ao IRPJ;

2 - 0,65% (sessenta e cinco centésimos por cento), relativo ao PIS/PASEP;

3 - 1% (um por cento), relativo à CSLL;

4 - 2% (dois por cento), relativos à COFINS;

5 - 2,7% (dois inteiros e sete décimos por cento), relativos às contribuições de que trata a alínea *f* do § 1º do art. 3º.

§ 1º Os percentuais relativos ao IPI, ao ICMS e ao ISS serão acrescidos de conformidade com o disposto nos §§ 2º a 4º do art. 5º, respectivamente.

§ 2º A pessoa jurídica, inscrita no SIMPLES na condição de microempresa, que ultrapassar, no decurso do ano-calendário, o limite a que se refere o inciso I do art. 2º, sujeitar-se-á, em relação aos valores excedentes, dentro daquele ano, aos percentuais e normas aplicáveis às empresas de pequeno porte, observado o disposto no parágrafo seguinte.

§ 3º A pessoa jurídica cuja receita bruta, no decurso do ano-calendário, exceder ao limite a que se refere o inciso II do art. 2º, adotará, em relação aos valores excedentes, dentro daquele ano, os percentuais previstos na alínea *e* do inciso II e nos §§ 2º, 3º, inciso III ou IV, e § 4º, inciso III ou IV, todos do art. 5º, acrescidos de 20% (vinte por cento), observado o disposto em seu § 1º.

Art. 24. Os valores arrecadados pelo SIMPLES, na forma do art. 6º, serão creditados a cada imposto e contribuição a que corresponder.

§ 1º Serão repassados diretamente, pela União, às Unidades Federadas e aos Municípios conveniados, até o último dia útil do mês da arrecadação, os valores correspondentes, respectivamente, ao ICMS e ao ISS, vedada qualquer retenção.

§ 2º A Secretaria do Tesouro Nacional celebrará convênio com o Instituto Nacional de Seguridade Social - INSS, visando a transferência dos recursos relativos às contribuições de que trata a alínea *f* do § 1º do art. 3º, vedada qualquer retenção, observado que, em nenhuma hipótese, o repasse poderá ultrapassar o prazo a que se refere o parágrafo anterior.

CAPÍTULO VIII

DAS DISPOSIÇÕES GERAIS E TRANSITÓRIAS

SEÇÃO I

Da Isenção dos Rendimentos Distribuídos aos Sócios e ao Titular

Art. 25. Consideram-se isentos do imposto de renda, na fonte e na declaração de ajuste do beneficiário, os valores efetivamente pagos ao titular ou sócio da microempresa ou da empresa de pequeno porte, salvo os que corresponderem a *pro labore*, aluguéis ou serviços prestados.

SEÇÃO II

Do Parcelamento

Art. 26. Poderá ser autorizado o parcelamento, em até setenta e duas parcelas mensais e sucessivas, dos débitos para com a Fazenda Nacional e para com a Seguridade Social, de responsabilidade da

microempresa ou empresa de pequeno porte e de seu titular ou sócio, relativos a fatos geradores ocorridos até 31 de outubro de 1996.

§ 1º O valor mínimo da parcela mensal será de R\$50,00 (cinquenta reais), considerados isoladamente os débitos para com a Fazenda Nacional e para com a Seguridade Social.

§ 2º Aplicam-se ao disposto neste artigo as demais regras vigentes para parcelamento de tributos e contribuições federais.

SEÇÃO III

Do Conselho Deliberativo do SEBRAE

Art. 27. (VETADO)

Art. 28. A Lei nº 8.989, de 24 de fevereiro de 1995, com vigência prorrogada pela Lei nº 9.144, de 8 de dezembro de 1995, passa a vigorar até 31 de dezembro de 1997.

Art. 29. O inciso I do art. 1º e o art. 2º da Lei nº 8.989, de 24 de fevereiro de 1995, passam a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1º

I - motoristas profissionais que exerçam, comprovadamente, em veículo de sua propriedade atividade de condutor autônomo de passageiros, na condição de titular de autorização, permissão ou concessão do Poder Público e que destinam o automóvel à utilização na categoria de aluguel (táxi);

Art. 2º O benefício de trata o art. 1º somente poderá ser utilizado uma vez, salvo se o veículo tiver sido adquirido há mais de três anos, caso em que o benefício poderá ser utilizado uma segunda vez."

Art. 30. Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação, produzindo efeitos a partir de 1º de janeiro de 1997.

Art. 31. Revogam-se os artigos 2º, 3º, 11 a 16, 19, incisos II e III, e 25 a 27 da Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, o art. 42 da Lei nº 8.383 de 30 de dezembro de 1991 e os arts. 12 a 14 da Lei nº 8.864, de 28 de março de 1994.

Brasília, 5 de dezembro de 1996; 175º da Independência e 108º da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

Pedro Malan

LEI Nº 9.317, DE 5 DE DEZEMBRO DE 1996.

Dispõe sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES e dá outras providências.

(Publicada no DOU de 6.12.96 – Seção I)

Retificação

Na página 25974, 1ª coluna, onde se lê, no art. 3º, § 3º:

"... do parágrafo anterior, será definida".

Leia-se:

"... do parágrafo anterior, será definitiva".

Na página 25975, 2ª coluna, onde se lê, no art. 9º, IV:

".. distribuidora de títulos e valores imobiliários..."

Leia-se:

"... distribuidora de títulos e valores mobiliários..."

ANEXO V

LEI Nº 9.841, DE 5 DE OUTUBRO DE 1999.

Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

CAPÍTULO I

DO TRATAMENTO JURÍDICO DIFERENCIADO

Art. 1º Nos termos dos arts. 170 e 179 da Constituição Federal, é assegurado às microempresas e às empresas de pequeno porte tratamento jurídico diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial, em conformidade com o que dispõe esta Lei e a Lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e alterações posteriores.

Parágrafo único. O tratamento jurídico simplificado e favorecido, estabelecido nesta Lei, visa facilitar a constituição e o funcionamento da microempresa e da empresa de pequeno porte, de modo a assegurar o fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social.

CAPÍTULO II

DA DEFINIÇÃO DE MICROEMPRESA E DE EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Art. 2º Para os efeitos desta Lei, ressalvado o disposto no art. 3º, considera-se:

I - microempresa, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais);

II - empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) e igual ou inferior a R\$1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

§ 1º No primeiro ano de atividade, os limites da receita bruta de que tratam os incisos I e II serão proporcionais ao número de meses em que a pessoa jurídica ou firma mercantil individual tiver exercido atividade, desconsideradas as frações de mês.

§ 2º O enquadramento de firma mercantil individual, ou de pessoa jurídica em microempresa ou empresa de pequeno porte, bem como o seu desenquadramento, não implicarão alteração, denúncia ou qualquer restrição em relação a contratos por elas anteriormente firmados.

§ 3º O Poder Executivo atualizará os valores constantes dos incisos I e II com base na variação acumulada pelo IGP-DI, ou por índice oficial que venha a substituí-lo.

Art. 3º Não se inclui no regime desta Lei a pessoa jurídica em que haja participação:

I - de pessoa física domiciliada no exterior ou de outra pessoa jurídica;

II - de pessoa física que seja titular de firma mercantil individual ou sócia de outra empresa que receba tratamento jurídico diferenciado na forma desta Lei, salvo se a participação não for superior a dez por cento do capital social de outra empresa desde que a receita bruta global anual ultrapasse os limites de que tratam os incisos I e II do art. 2º.

Parágrafo único. O disposto no inciso II deste artigo não se aplica à participação de microempresas ou de empresas de pequeno porte em centrais de compras, bolsas de subcontratação, consórcios de exportação e outras formas de associação assemelhadas, inclusive as de que trata o art. 18 desta Lei.

CAPÍTULO III

DO ENQUADRAMENTO

Art. 4º A pessoa jurídica ou firma mercantil individual que, antes da promulgação desta Lei, preenchia os seus requisitos de enquadramento como microempresa ou empresa de pequeno porte, excetuadas as já enquadradas no regime jurídico anterior, comunicará esta situação, conforme o caso, à Junta Comercial ou ao Registro Civil das Pessoas Jurídicas, para fim de registro, mediante simples comunicação, da qual constarão:

I - a situação de microempresa ou de empresa de pequeno porte;

II - o nome e demais dados de identificação da empresa;

III - a indicação do registro de firma mercantil individual ou do arquivamento dos atos constitutivos da sociedade;

IV - a declaração do titular ou de todos os sócios de que o valor da receita bruta anual da empresa não excedeu, no ano anterior, o limite fixado no inciso I ou II do art. 2º, conforme o caso, e de que a empresa não se enquadra em qualquer das hipóteses de exclusão relacionadas no art. 3º.

Art. 5º Tratando-se de empresa em constituição, deverá o titular ou sócios, conforme o caso, declarar a situação de microempresa ou de empresa de pequeno porte, que a receita bruta anual não excederá, no ano da constituição, o limite fixado no inciso I ou II do art. 2º, conforme o caso, e que a empresa não se enquadra em qualquer das hipóteses de exclusão relacionadas no art. 3º desta Lei.

Art. 6º O arquivamento, nos órgãos de registro, dos atos constitutivos de firmas mercantis individuais e de sociedades que se enquadrarem como microempresa ou empresa de pequeno porte, bem como o arquivamento de suas alterações, é dispensado das seguintes exigências:

I - certidão de inexistência de condenação criminal, exigida pelo inciso II do art. 37 da Lei nº 8.934, de 18 de novembro de 1994, que será substituída por declaração do titular ou administrador, firmada sob as penas da lei, de não estar impedido de exercer atividade mercantil ou a administração de sociedade mercantil, em virtude de condenação criminal;

II - prova de quitação, regularidade ou inexistência de débito referente a tributo ou contribuição de qualquer natureza, salvo no caso de extinção de firma mercantil individual ou de sociedade.

Parágrafo único. Não se aplica às microempresas e às empresas de pequeno porte o disposto no § 2º do art. 1º da Lei nº 8.906, de 4 de julho de 1994.

Art. 7º Feita a comunicação, e independentemente de alteração do ato constitutivo, a microempresa adotará, em seguida ao seu nome, a expressão “microempresa” ou, abreviadamente, “ME”, e a empresa de pequeno porte, a expressão “empresa de pequeno porte” ou “EPP”.

Parágrafo único. É privativo de microempresa e de empresa de pequeno porte o uso das expressões de que trata este artigo.

CAPÍTULO IV

DO DESENQUADRAMENTO E REENQUADRAMENTO

Art. 8º O desenquadramento da microempresa e da empresa de pequeno porte dar-se-á quando excedidos ou não alcançados os respectivos limites de receita bruta anual fixados no art. 2º.

§ 1º Desenquadrada a microempresa, passa automaticamente à condição de empresa de pequeno porte, e esta passa à condição de empresa excluída do regime desta Lei ou retorna à condição de microempresa.

§ 2º a perda da condição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, em decorrência do excesso de receita bruta, somente ocorrerá se o fato se verificar durante dois anos consecutivos ou três anos alternados, em um período de cinco anos.

Art. 9º A empresa de pequeno porte reenquadrada como empresa, a microempresa reenquadrada na condição de empresa de pequeno porte e a empresa de pequeno porte reenquadrada como microempresa comunicarão este fato ao órgão de registro, no prazo de trinta dias, a contar da data da ocorrência.

Parágrafo único. Os requerimentos e comunicações previstos neste Capítulo e no Capítulo III poderão ser feitos por via postal, com aviso de recebimento.

CAPÍTULO V

DO REGIME PREVIDENCIÁRIO E TRABALHISTA

Art. 10. O Poder Executivo estabelecerá procedimentos simplificados, além dos previstos neste Capítulo, para o cumprimento da legislação previdenciária e trabalhista por parte das microempresas e das empresas de pequeno porte, bem como para eliminar exigências burocráticas e obrigações acessórias que sejam incompatíveis com o tratamento simplificado e favorecido previsto nesta Lei.

Art. 11. A microempresa e a empresa de pequeno porte são dispensadas do cumprimento das obrigações acessórias a que se referem os arts. 74; 135, § 2º, 360; 429 e 628, § 1º, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT.

Parágrafo único. O disposto no *caput* deste artigo não dispensa a microempresa e a empresa de pequeno porte dos seguintes procedimentos:

I - anotações na Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS;

II - apresentação da Relação Anual de Informações Sociais - Rais e do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados - Caged;

III - arquivamento dos documentos comprobatórios de cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias, enquanto não prescreverem essas obrigações;

IV - apresentação da Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social - Gfip.

Art. 12. Sem prejuízo de sua ação específica, as fiscalizações trabalhista e previdenciária prestarão, prioritariamente, orientação à microempresa e à empresa de pequeno porte.

Parágrafo único. No que se refere à fiscalização trabalhista, será observado o critério da dupla visita para lavratura de autos de infração, salvo quando for constatada infração por falta de registro de empregado, ou anotação da Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS, ou ainda na ocorrência de reincidência, fraude, resistência ou embaraço à fiscalização.

Art. 13. Na homologação de rescisão de contrato de trabalho, o extrato de conta vinculada ao trabalhador relativa ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS poderá ser substituído pela Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social - Gfip pré-impressa no mês anterior, desde que sua quitação venha a ocorrer em data anterior ao dia dez do mês subsequente a sua emissão.

CAPÍTULO VI

DO APOIO CREDITÍCIO

Art. 14. O Poder Executivo estabelecerá mecanismos fiscais e financeiro de estímulo às instituições financeiras privadas no sentido de que mantenham linhas de crédito específicas para as microempresas e para as empresas de pequeno porte.

Art. 15. As instituições financeiras oficiais que operam com crédito para o setor privado manterão linhas de crédito específicas para as microempresas e para as empresas de pequeno porte, devendo o montante disponível e suas condições de acesso ser expressas, nos respectivos documentos de planejamento, e amplamente divulgados.

Parágrafo único. As instituições de que trata este artigo farão publicar, semestralmente, relatório detalhado dos recursos planejados e aqueles efetivamente utilizados na linha de crédito mencionada neste artigo, analisando as justificativas do desempenho alcançado.

Art. 16. As instituições de que trata o art. 15, nas suas operações com as microempresas e com as empresas de pequeno porte, atuarão, em articulação com as entidades de apoio e representação daquelas empresas, no sentido de propiciar mecanismos de treinamento, desenvolvimento gerencial e capacitação tecnológica articulados com as operações de financiamento.

Art. 17. Para fins de apoio creditício à exportação, serão utilizados os parâmetros de enquadramento de empresas, segundo o porte, aprovados pelo Mercado Comum do Sul - Mercosul para as microempresas e para as empresas de pequeno porte.

Art. 18. (VETADO)

CAPÍTULO VII

DO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

Art. 19. O Poder Executivo estabelecerá mecanismos de incentivos fiscais e financeiros, de forma simplificada e descentralizada, às microempresas e às empresas de pequeno porte, levando em consideração a sua capacidade de geração e manutenção de ocupação e emprego, potencial de competitividade e de capacitação tecnológica, que lhes garantirão o crescimento e o desenvolvimento.

Art. 20. Dos recursos federais aplicados em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica na área empresarial, no mínimo vinte por cento serão destinados, prioritariamente, para o segmento da microempresa e da empresa de pequeno porte.

Parágrafo único. As organizações federais atuantes em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica deverão destacar suas aplicações voltadas ao apoio às microempresas e às empresas de pequeno porte.

Art. 21. As microempresas e as empresas de pequeno porte terão tratamento diferenciado e favorecido no que diz respeito ao acesso a serviços de metrologia e certificação de conformidade prestados por entidades tecnológicas públicas.

Parágrafo único. As entidades de apoio e de representação das microempresas e das empresas de pequeno porte criarão condições que facilitem o acesso aos serviços de que trata o art. 20.

Art. 22. O Poder Executivo diligenciará para que se garantam às entidades de apoio e de representação das microempresas e das empresas de pequeno porte condições para capacitarem essas empresas para que atuem de forma competitiva no mercado interno e externo, inclusive mediante o associativismo de interesse econômico.

Art. 23. As microempresas e as empresas de pequeno porte terão tratamento diferenciado e favorecido quando atuarem no mercado internacional, seja importando ou exportando produtos e serviços, para o que o Poder Executivo estabelecerá mecanismos de facilitação, desburocratização e capacitação.

Parágrafo único. Os órgãos e entidades da Administração Federal Direta e Indireta, intervenientes nas atividades de controle da exportação e da importação, deverão adotar procedimentos que facilitem as operações que envolvam as microempresas e as empresas de pequeno porte, otimizando prazos e reduzindo custos.

Art. 24. A política de compras governamentais dará prioridade à microempresa e à empresa de pequeno porte, individualmente ou de forma associada, com processo especial e simplificado nos termos da regulamentação desta Lei.

CAPÍTULO VIII

DA SOCIEDADE DE GARANTIA SOLIDÁRIA

Art. 25. É autorizada a constituição de Sociedade de Garantia Solidária, constituída sob forma de sociedade anônima, para a concessão de garantia a seus sócios participantes mediante a celebração de contratos.

Parágrafo único. A sociedade de garantia solidária será constituída de sócios participantes e sócio investidores:

I - os sócios participantes serão, exclusivamente, microempresas e empresas de pequeno porte com, no mínimo, dez participantes e participação máxima individual de dez por cento do capital social;

II - os sócios investidores serão pessoas físicas ou jurídicas, que efetuarão aporte de capital na sociedade, com o objetivo exclusivo de auferir rendimentos, não podendo sua participação, em conjunto, exceder a quarenta e nove por cento do capital social.

Art. 26. O estatuto social da sociedade de garantia solidária deve estabelecer:

I - finalidade social, condições e critérios para admissão de novos sócios participantes e para sua saída e exclusão;

II - privilégio sobre as ações detidas pelo sócio excluído por inadimplência;

III - proibição de que as ações dos sócios participantes sejam oferecidas como garantia de qualquer espécie; e

IV - estrutura, compreendendo a Assembléia Geral, órgão máximo de sociedade, que elegerá o Conselho Fiscal e o Conselho de Administração, que, por sua vez, indicará a Diretoria Executiva.

Art. 27. A sociedade de garantia solidária é sujeita às seguintes condições:

I - proibição de concessão a um mesmo sócio participante de garantia superior a dez por cento do capital social ou do total garantido pela sociedade, o que for maior;

II - proibição de concessão de créditos a seus sócios ou a terceiros; e

III - dos resultados líquidos, alocação de cinco por cento, para reserva legal, até o limite de vinte por cento de capital social; e de cinquenta por cento da parte correspondente aos sócios participantes para o fundo de risco, que será constituído também por aporte dos sócios investidores e de outras receitas aprovadas pela Assembléia-Geral da sociedade.

Art. 28. O contrato de garantia solidária tem por finalidade regular a concessão da garantia pela sociedade ao sócio participante, mediante o recebimento da taxa de remuneração pelo serviço prestado, devendo fixar as cláusulas necessárias ao cumprimento das obrigações do sócio beneficiário perante a sociedade.

Parágrafo único. Para a concessão da garantia, a sociedade de garantia solidária poderá exigir a contragarantia por parte do sócio participante beneficiário.

Art. 29. As microempresas e as empresas de pequeno porte podem oferecer as suas contas e valores a receber como lastro para a emissão de valores mobiliários a serem colocados junto aos investidores no mercado de capitais.

Art. 30. A sociedade de garantia solidária pode conceder garantia sobre o montante de recebíveis de seus sócios participantes, objeto de securitização, podendo também prestar o serviço de colocação de recebíveis junto a empresa de securitização, especializada na emissão dos títulos e valores mobiliários transacionáveis no mercado de capitais.

Parágrafo único. O agente fiduciário de que trata o *caput* não tem direito de regresso contra as empresas titulares dos valores e contas a receber, objeto de securitização.

Art. 31. A função de registro, acompanhamento e fiscalização das sociedades de garantia solidária, sem prejuízo das autoridades governamentais competentes, poderá ser exercida pelas entidades vinculadas às microempresas e às empresas de pequeno porte, em especial o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro Empresas - Sebrae, mediante convênio a ser firmado com o Executivo.

CAPÍTULO IX

DAS PENALIDADES

Art. 32. A pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, sem observância dos requisitos desta Lei, pleitear seu enquadramento ou se mantiver enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte estará sujeita às seguintes consequências e penalidades:

I - cancelamento de ofício de seu registro como microempresa ou como empresa de pequeno porte;

II - aplicação automática, em favor da instituição financeira, de multa de vinte por cento sobre o valor monetariamente corrigido dos empréstimos obtidos com base nesta Lei, independentemente do cancelamento do incentivo de que tenha sido beneficiada.

Art. 33. A falsidade de declaração prestada objetivando os benefícios desta Lei caracteriza o crime de que trata o art. 299 do Código Penal, sem prejuízo de enquadramento em outras figuras penais.

CAPÍTULO X

DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 34. Os órgãos fiscalizadores de registro de produtos precederão a análise para inscrição e licenciamento a que estiverem sujeitas as microempresas e as empresas de pequeno porte, no prazo máximo de trinta dias, a contar da data de entrega da documentação ao órgão.

Art. 35. As firmas mercantis individuais e as sociedades mercantis e civis enquadráveis como microempresa ou empresa de pequeno porte que, durante cinco anos, não tenham exercido atividade econômica de qualquer espécie, poderão requerer e obter a baixa no registro competente, independentemente de prova de quitação de tributos e contribuições para com a Fazenda Nacional, vem como para com o Instituto Nacional do Seguro Social - INSS e para com o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS.

Art. 36. A inscrição e alterações da microempresa e da empresa de pequeno porte em órgãos da Administração Federal ocorrerá independentemente da situação fiscal do titular, sócios, administradores ou de empresas de que estes participem.

Art. 37. As microempresas e as empresas de pequeno porte são isentas de pagamento de preços, taxas e emolumentos remuneratórios de registro das declarações referidas nos arts. 4º, 5º e 9º desta Lei.

Art. 38. Aplica-se às microempresas o disposto no §1º do art. 8º da Lei nº 9.099, de 26 de setembro de 1995, passando essas empresas, assim como as pessoas físicas capazes, a serem admitidas a proporem ação perante o Juizado Especial, excluídos os cessionários de direito de pessoas jurídicas.

Art. 39. O protesto de título, quando o devedor for microempresário ou empresa de pequeno porte, é sujeito às seguintes normas:

I - os emolumentos devidos ao tabelião de protesto não excederão um por cento do valor do título, observando o limite máximo de R\$20,00 (vinte reais), incluídos neste limite as despesas de apresentação, protesto, imitação, certidão e quaisquer outras relativas à execução dos serviços;

II - para o pagamento do título em cartório, não poderá ser exigido cheque de emissão de estabelecimento bancário, mas, feito o pagamento por meio de cheque, de emissão de estabelecimento bancário ou não, a quitação dada pelo tabelionato de protesto será condicionada à efetiva liquidação do cheque;

III - o cancelamento do registro de protesto, fundado no pagamento do título, será feito independentemente de declaração de anuência do credor, salvo no caso de impossibilidade de apresentação do original protestado;

IV - para os fins do disposto no *caput* e nos incisos I, II e III, caberá ao devedor provar sua qualidade de microempresa ou de empresa de pequeno porte perante o tabelionato de protestos de títulos, mediante documento expedido pela Junta Comercial ou pelo Registro Civil das Pessoas Jurídicas, conforme o caso.

Art. 40. Os arts. 29 e 31 da Lei nº 9.492, de 10 de setembro de 1997, passam a vigorar com a seguinte redação:

“Art. 29. Os cartórios fornecerão às entidades representativas da indústria e do comércio ou aquelas vinculadas à proteção do crédito, quando solicitada, certidão diária, em forma de relação de área em favor de relação, dos protestos tirados e dos cancelamentos efetuados, com a nota de se cuidar de informação reservada, da qual não se poderá dar publicidade pela imprensa, nem mesmo parcialmente.” (NR)

“§ 1º O fornecimento da certidão será suspenso caso se desatenda ao disposto no *caput* ou se forneçam informações de protestos cancelados.” (NR)

“§ 2º Dos cadastros ou bancos de dados das entidades referidas no *caput* somente serão prestadas informações restritivas de crédito oriundas de títulos ou documentos de dívidas regulamente protestados cujos registros não foram cancelados.” (NR)

“§ 3º Revogado.”

“Art. 31. Poderão ser fornecidas certidões de protestos, não cancelados, a quaisquer interessados, desde que requeridas por escrito.” (NR)

Art. 41. Ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior compete acompanhar e avaliar a implantação efetiva das normas desta Lei, visando seu cumprimento e aperfeiçoamento.

Parágrafo único. Para o cumprimento do disposto neste artigo, o Poder Executivo é autorizado a criar o Fórum Permanente da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, com participação dos órgãos federal competente e das entidades vinculadas ao setor.

Art. 42. O Poder Executivo regulamentará esta lei no prazo de noventa dias, a contar da data de sua publicação.

Art. 43. Revogam-se as Leis nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, e nº 8.864, de 28 de março de 1994. Brasília, 5 de outubro de 1999; 178º da Independência e 111º da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

Pedro Malan / Francisco Dornelles / Waldeck Ornélas / Alcides Lopes Tápias / Martus Tavares / Ronaldo Mota Sardenberg