

ÁREA TEMÁTICA ADMINISTRAÇÃO GERAL

FATORES INIBIDORES DO DESENVOLVIMENTO DAS MICROEMPRESAS E DAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

AUTORES

ADRIANA DE OLIVEIRA HANSEN

Faculdades Integradas Urubupungá
adm_adrianahansen@hotmail.com

SUELLEN MOREIRA DE OLIVEIRA

Faculdades Integradas Urubupungá
suellen_oliveira@hotmail.com

MÁRCIO ANTONIO HIROSE FEDICHINA

MBA/FIA/USP, UNIJALES e FIU
mahf@gvmail.br

VITOR PAULO BOLDRIN

Centro Universitario de Jales e Faculdades Integradas Urubupungá
vitorboldrin@terra.com.br

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo identificar os principais fatores inibidores do crescimento das micro e pequenas empresas, neste cenário de transformações e evolução, em que as micro e pequenas empresas encontram um papel histórico na economia, de complementação estratégica e de alternativa na geração de empregos, distribuição de renda e dinamização do desenvolvimento.

Para a realização desta investigação utilizou-se como metodologia: a pesquisa bibliográfica que procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicados em documentos; e o levantamento, que se caracteriza pela interrogação direta das pessoas envolvidas no problema de pesquisa. A pesquisa foi de caráter exploratório, a qual buscou fazer descoberta por meio de questões opinativas.

Entre os resultados obtidos, destacam como os maiores fatores inibidores do desenvolvimento das empresas pesquisa, além da excessiva carga tributária, que já é muito discutida: as altas taxas de juros bancários, os curtos prazos para pagamento de financiamentos, e a falta de conhecimento administrativo.

De acordo com a análise dos dados obtidos na pesquisa, além, do tratamento diferenciado e favorecido as microempresas e empresas de pequeno porte disposto na Lei Complementar nº. 123 de 14 de dezembro de 2006, surge a necessidade de um reposicionamento dessas empresas e do surgimento de empresários com visão administrativa.

Palavras-chave: Micro e pequenas empresas; Desenvolvimento organizacional; Dificuldades empresariais.

Abstract

The present article has as objective to identify to the main inhibiting factors of the growth of the micron and small companies, in this scene of transformations and evolution, where the micron and small companies find a historical paper in the economy, of strategically complementation and alternative in the generation of jobs, distribution of income and growth of the development.

For the accomplishment of this inquiry it was used as methodology: the bibliographical research that it looks to explain a problem from published theoretical references in documents; e the survey, that it characterizes for the direct interrogation of the involved people in the research problem. The research was of exploratory character, which searched to make discovered by means of opinion questions.

Among the gotten results, they detach as the biggest inhibiting factors of the development of the companies search, beyond the extreme tax burden, that already very is argued: the high taxes of banking interests, short term for payment of financings, and the lack of administrative knowledge.

In accordance with the analysis of the data gotten in the research, beyond, of the treatment differentiated and favored the microcompanies and small business companies made use in the Complementary Law nº. 123 of 14 of December of 2006, appear the necessity of a reposicion of these companies and the sprouting of entrepreneurs with administrative vision.

Word-key: Micron and small companies; Organizational development; Enterprise difficulties.

1. INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, o comércio tem vivido uma dinâmica sem precedentes e com profundas modificações em sua maneira de competição, adquirindo um papel estratégico na promoção do desenvolvimento econômico e social das regiões envolvidas, e é neste cenário de transformações e evoluções que a presença das micro e pequenas empresas encontram um papel histórico na economia, de complementação estratégica, alternativa na geração de empregos, distribuição de renda, dinamização do desenvolvimento e produção de bens e serviços, fazendo com que sua contribuição econômica geral seja similar às de empresas de grande porte.

No Brasil, existem 5.560 municípios. Desses, 70% possuem menos de 20.000 habitantes e uma economia local caracterizada exclusivamente pela presença das micro e pequenas empresas. Segundo informações do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, Sebrae (2005), só no Estado de São Paulo existem pelo menos 1,3 milhão de micro e pequenas empresas, o que representa 99% do total das empresas paulistas.

No entanto, no contexto econômico brasileiro, a maioria das micro, pequenas e médias empresas não conseguem sobreviver a este mercado.

Diante do exposto, o presente artigo tem como objetivo geral responder ao seguinte problema de pesquisa: Quais os principais fatores inibidores do desenvolvimento das micro e pequenas empresas?

Para tanto, foram estabelecidos os seguintes objetivos específicos: realizar um estudo bibliográfico sobre o assunto; identificar o perfil sócio-econômico das micro e pequenas empresas; e identificar as dificuldades que elas enfrentam.

Com base em estudos bibliográficos podem-se citar as seguintes hipóteses: excessiva carga tributária, taxas de juros altas, concorrência informal, leis trabalhistas ultrapassadas e a burocracia.

Segundo Mendes (2005), a carga tributária constitui 36% do PIB (Produto Interno Bruto), as taxas de juros chegam a 14% ao ano e a concorrência informal está estimada em 40% do PIB. Ainda para Mendes (2005), os encargos sobre salário chegam a 101% e a grande burocracia pública acompanhada dos impostos atrasa a internacionalização – importação e exportação.

Faria e Tachizawa (2004, p.71) dizem que as mudanças e as transformações empresariais que afetam as micro e pequenas empresas estão relacionadas com “menores

margens de lucros, combinados com exigência de qualidade cada vez maiores por parte dos consumidores de produtos e serviços”.

Além destes, outros possíveis fatores inibidores do crescimento das micro e pequenas empresas foram pesquisados, como: a qualificação do pessoal, a perda do foco de atuação no mercado, a falta de informação sobre acesso a créditos (programas gerados pelos governos municipal, estadual e federal), e a falta de parceria com os fornecedores e concorrentes.

A fim de tornar o estudo delimitado a uma dimensão que viabilize o projeto, esta pesquisa foi aplicada às micro e pequenas empresas situadas nos municípios de Pereira Barreto e Sud Mennucci, localizados geograficamente na região noroeste do Estado de São Paulo.

2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesta etapa são apresentados os procedimentos utilizados na realização desta investigação, a qual pode ser classificada como **pesquisa exploratória**.

De acordo com Vergara (1998, p. 45), este tipo de pesquisa pode ser definidos como uma descoberta de idéias e “*insights*”, por meio de questões simples, que respondidas adequadamente, poderão originar hipóteses a serem verificadas.

Segundo Gil (2002) a pesquisa exploratória tem como objetivo principal o aprimoramento de idéias ou descoberta de intuições.

Para tanto foram realizadas pesquisas bibliográficas e levantamentos.

2.1. Pesquisa Bibliográfica

De acordo com Cervo e Bervian (2002, p. 65) a “Pesquisa bibliográfica procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em documentos”.

Assim, foram pesquisadas as seguintes fontes bibliográficas:

- Obras de divulgação, que segundo Gil (2002), classifica como livros de leitura corrente;
- Publicações periódicas como as: disponíveis em revistas e em redes eletrônicas.

2.2. Levantamentos

Os levantamentos caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas envolvidas no problema estudado, ou “cujo comportamento se deseja conhecer”, conforme diz Gil (2002, p.50). Neste caso, as pessoas pesquisadas foram os empresários de micro e pequenas empresas.

De acordo com Gil (2002), este tipo de pesquisa também apresenta limitações. As principais limitações do presente artigo, típicas do levantamento, são: a pouca profundidade no estudo e a visão estatística do fenômeno estudado.

Assim o presente estudo oferece apenas uma espécie de fotografia do problema.

2.2.1. Instrumento de Coleta de Dados e Análise

A ferramenta utilizada para a realização da coleta de dados do levantamento foi a entrevista.

De acordo com Gil (2002) a entrevista pode ser entendida como técnica que envolve duas pessoas, onde uma delas formula questões e a outra responde.

Foram realizadas 220 entrevistas, cujo roteiro foi composto de 14 questões fechadas, com espaço para observações ou comentários dos entrevistados.

As entrevistas realizadas caracterizaram-se como **totalmente estruturadas e padronizadas**, ou seja, desenvolvida a partir de relação fixa de perguntas, as quais foram feitas aos entrevistados, tal como foram redigidas, conforme Gil (2002).

2.2.2. Universo e Amostra da Pesquisa

A população da pesquisa foram as micro e pequenas empresas dos municípios de Pereira Barreto e Sud Mennucci, sendo 497 de Pereira Barreto e 130 de Sud Mennucci, totalizando 627 Micro e pequenas empresas.

Assim como na maioria dos levantamentos, não foram pesquisados todos os integrantes da população estudada, mas selecionada, mediante procedimentos estatísticos, uma amostra significativa de todo o universo.

Essa amostra constitui-se de 220 Micro e pequenas empresas, obtendo uma margem de erro de 5% e um índice de confiabilidade de 95%, conforme a tabela de Herbert Arkin (1963) em *Tables for Statistician*.

O tipo de amostragem utilizada neste estudo aproxima-se às amostragens:

- **Estratificada proporcional:** que, de acordo com Gil (2002), é realizada da seguinte maneira: seleciona-se de cada grupo uma amostra aleatória que seja proporcional à extensão de cada grupo. Neste caso, este estudo caracteriza-se como estratificada proporcional ao realizar uma seleção proporcional de uma amostra de cada subgrupo (Pereira Barreto/ Sud Mennucci) da população considerada. Por exemplo: das 220 micro e pequenas empresas pesquisadas 173 são do município de Pereira Barreto e 47 do município de Sud Mennucci.

- **Sistemática:** a qual, segundo Gil (2002, p.122) é “uma variação da amostragem simples”. A população foi identificada por uma lista, das micro e pequenas empresas, fornecida pelas prefeituras de cada município, onde cada elemento estava ordenado de modo que poderiam ser unicamente identificados.

Para efetuar a escolha da amostra de cada subgrupo, selecionou-se um ponto de partida aleatório entre 1 e o inteiro mais próximo à razão da amostragem, ou seja, o número de elementos da população de cada subgrupo pelo número de elementos de suas respectivas amostras. Confira:

Pereira Barreto: $497 / 173 = 2,87$

Sud Mennucci: $130 / 47 = 2,76$

Portanto, abordava-se uma empresa e pulavam-se duas. Caso a empresa a ser pesquisa estivesse fechada, pesquisava-se a próxima.

Já a escolha das localidades se deu por intermédio de uma amostra não-probabilística do tipo intencional, levando-se em consideração os critérios relativos ao interesse e a conveniência dos pesquisadores. Os dados foram processados em planilhas eletrônicas.

3. REFERÊNCIAL TEÓRICO: CRESCIMENTO, DESENVOLVIMENTO E DETERIORAÇÃO DAS EMPRESAS

Independente do porte, toda empresa nasce para atender uma necessidade humana, a qual se pode chamar de identificação de oportunidade de negócio.

De acordo com Chiavenato (2005, p. 40), “uma empresa é o conjunto de pessoas que trabalham juntas no sentido de alcançar objetivos por meio da gestão de recursos humanos, materiais e financeiros”.

As empresas são formadas por várias pessoas, todavia existem empresas individuais, formadas por um só indivíduo. O tamanho de uma empresa (grande, média, pequena ou micro) pode ser classificado de acordo com o faturamento bruto, o número de funcionários, o volume de venda, o valor dos ativos, ou outros relevantes para o tipo de setor que a empresa atue.

Segundo Marques (1994) enquanto as empresas continuarem satisfazendo às necessidades humanas, elas terão grandes chances de sobreviver.

Porém, ainda de acordo com Marques (1994), as empresas são desafiadas a se adaptarem e a acompanhar as mudanças para não se deteriorar, uma vez que as necessidades humanas mudam constantemente, surgindo assim um novo desejo, cujo atendimento será perseguido com intensidade ainda maior.

Empresa de todo tipo surge e morre a cada momento, seja por fatores gerados pelas variáveis externas, seja por fatores gerados por crises evolutivas. De acordo com Marques (1994), as empresas crescem e se desenvolvem em revoluções cíclicas conhecidas como crises de crescimento e a tarefa de perpetuar a vida das empresas é totalmente gerencial, por meio de decisões bem tomadas.

Para Marques (1994) desenvolvimento organizacional e crescimento organizacional podem ser definidos da seguinte maneira:

- **Desenvolvimento Organizacional:** como uma progressão qualitativa no atendimento das necessidades dos clientes, o qual se caracteriza por estágios sucessivos e diferenciados estrategicamente.

- **Crescimento Organizacional:** como incrementos quantitativos no volume de atividades e transações de uma organização, que se caracteriza por crises que provocam a deterioração da empresa.

Marques (1994) apresenta, em “Deterioração Organizacional”, os nove estágios cumulativos do desenvolvimento organizacional, o qual, segundo o autor, se aplica a qualquer tipo de empresa, inclusive quando o objetivo é diagnosticar os problemas da organização enfrentados pela gerência e a adequabilidade de suas decisões para solucioná-los. São eles:

1º Estágio (Conceptual): Estágio em que se verifica a oportunidade de satisfazer uma necessidade humana e acredita-se na idéia de poder satisfazê-la e obter retorno. Neste estágio, Marques (1994, p.14), já identifica um fator que impede que muitas dessas oportunidades de negócios sejam postas em práticas – “o alto grau de aversão ao risco que permeia nossa cultura”.

2º Estágio (Organizativo): Estágio em que ocorrem à busca de sócios, parceiros e entidades que possibilitem viabilizar a organização, e que se estabelece a missão da empresa. O fator crítico deste estágio é a falta de comprometimento com a idéia. Segundo o autor projetos baseados apenas numa perspectiva econômica tornam-se histórias de fracasso.

3º Estágio (Produtivo): Ênfase total na satisfação da necessidade para a qual a empresa foi fundada. As ameaças verificadas neste estágio são: a vulnerabilidade do setor produtivo, a necessidade de adaptações e ajustes na relação com clientes, necessidade de parceria com fornecedores e os regulamentos e cargas tributárias.

4º Estágio (Caçador): Ênfase nas vendas. Nesse estágio a empresa deverá apresentar toda sua criatividade estratégica para conquistar clientes. A grande ameaça à empresa neste estágio são os concorrentes diretos e os produtos substitutos.

5º Estágio (Administrativo): O crescimento da empresa, resultante do estágio caçador, torna-a mais complexa. Como ameaça pode-se citar a burocratização desnecessária,

que, embora torne a empresa mais eficiente e menos dependente dos fundadores, também as deixa mais pesadas, mais lentas, menos lucrativas e menos flexíveis.

6º Estágio (Normativo): Caracteriza-se pela implementação do planejamento integrado como sistema de trabalho. Ênfase na especialização e profissionalização, com delegação de autoridade. Os conflitos organizacionais são as grandes ameaças deste estágio.

7º Estágio (Participativo): Modelo de gestão humanizada à base do compromisso: participação no planejamento integrado; participação nas decisões operacionais; e participação nos resultados obtidos. Tem como ameaça a inconsistência do modelo gerado pela falta de compromisso da cúpula gerencial.

8º Estágio (Adaptativo): Reconquista da flexibilidade. Possuem uma cultura que privilegia grande intensidade tecnológica. O fator crítico de sucesso nesse estágio é que todo problema é visto como oportunidade.

9º Estágio (Inovativo): Estágio avançado. As empresas estão capacitadas a responder com antecedências as exigências de seus consumidores. Segundo Marques (1994, p 37) o estágio inovativo é encontrado “em organizações extremamente agressivas, abertas e em integração profunda com clientes, fornecedores, governo e com o meio ambiente em geral”. Ainda segundo o autor as empresas que alcançam este estágio estão imunes à deterioração.

Ao analisar estes estágios, nota-se que lamentavelmente, poucas empresas conseguem atingir o estágio denominado inovativo. No caso das micro e pequenas empresas, no contexto econômico brasileiro, 40% delas fecham antes de completarem o primeiro ano de existência, ou seja, no estágio produtivo. Segundo Faria e Tachizawa (2004, p.59) no contexto nacional “cerca de 73% das micro, pequenas e médias empresas não cumprem sua finalidade maior e não sobrevivem”.

De acordo com o exposto, para a empresa se desenvolver é preciso de muito comprometimento, conhecimento e competência para empreender e gerenciar os problemas e as mudanças que ocorrem impulsionadas pelas variáveis do ambiente interno (estágio evolutivos/crises evolutivas) e externo.

3.1. Importância e Vantagens das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

Neste cenário de constantes transformações e evoluções à presença das micro e pequenas empresas, torna-se fundamental para o direcionamento estratégico, a geração de empregos, a distribuição de renda e a dinamização do desenvolvimento.

De acordo com Longenecker, More e Petty (1997), as micro e pequenas empresas produzem uma parte substancial do total de bens e serviços, fazendo com que sua contribuição econômica geral seja similar as de empresas de grande porte.

A estrutura do emprego formal nas indústrias brasileiras, por exemplo, mostra que as micro e pequenas empresas oferecem muitas das oportunidades de emprego, enquanto grandes corporações estão trabalhando com a minimização do quadro funcional – “*downsizing*”.

Conforme dados do Sebrae (2005) as micro e pequenas empresas representaram: em 2002 na economia brasileira 56% dos empregados com carteira assinada; em 2001 participação de 99% do total de empresas; 28% do faturamento do setor privado em 2000; 21% do valor da exportação em 1998; e 20% do PIB em 1991.

Elas operam em todos os setores, mas diferem economicamente em sua natureza e importância de um setor para outro. Por exemplo, o Departamento de Comércio dos Estados Unidos - *U.S. Department of Commerce*, citado por Chiavenato (2005), identificou os oito setores mais importantes das pequenas empresas: comércio atacadista, construção, comércio varejista, serviços, finanças, mineração, transporte e manufatura.

Entre as vantagens desse tipo de empreendimento pode-se destacar a flexibilidade, a agilidade, a contribuição para o sucesso das grandes empresas por meio da terceirização, o estímulo à competição, o fornecimento de novos empregos, entre outras.

Segundo o Sice (1997), a flexibilidade que as micro e pequenas empresas possuem para se adaptar às mudanças freqüentes e rápidas as tornam agentes estratégicos de transformações, indispensáveis para o desenvolvimento harmônico e equilibrado das nações.

Para Chiavenato (2005, p.38), esta maior flexibilidade em relação as grandes empresas é devida, exatamente, ao fato de serem menores, uma vez que, o gigantismo e a burocracia dificultam a flexibilidade.

Dessa maneira, as micro e pequenas empresas vêm desempenhando funções para as grandes empresas, evitando que estas se sobrecarreguem com atividades desnecessárias, isto é, com atividades que podem ser realizadas mais habilmente por empresas menores.

Como estratégia empresarial, a terceirização vem se tornando uma ferramenta útil, produtiva e indispensável para as grandes empresas neste mercado globalizado. Longenecker, More e Petty (1997, p. 38) destacam algumas funções que as Micro e pequenas empresas podem realizar com mais eficiência que as grandes empresas, dentre elas:

- **Funções de distribuição:** quando pequenas empresas ligam produtores e clientes. Neste caso podemos citar os estabelecimentos de atacado e varejo, muitos deles pequenos, que ligam cliente e produtores;

- **Funções de fornecimento:** quando as pequenas empresas atuam como fornecedoras das grandes empresas, estabelecendo uma relação de parceria. Assim, as grandes empresas garantem contratos de longo prazo com seus fornecedores em troca da qualidade especificada e dos preços baixos.

3.2. Dificuldades Enfrentadas pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

De acordo com o Sindicato da Micro e Pequena Indústria do Estado de São Paulo, Simpi (2005), pesquisas mostram que 70% dos brasileiros gostariam de ter seu próprio negócio, porém, o tempo médio gasto com trâmites burocráticos para abrir uma empresa é de 86 dias e o custo corresponde a 12% do PIB per capita.

Para o Simpi (2005) já impressiona observar quanto os empreendedores inovam em suas pequenas empresas, apesar de terem poucos recursos para investimento em pesquisa científica e tecnológica. Segundo o órgão, 80% dos pedidos de patentes para aperfeiçoamento de produtos são feitos por micro e pequenas empresas, todavia, o alto custo e a demora para registrar fazem com que muitas delas desistam.

3.3. Legislação Específica: Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas

De acordo com Faria e Tachizawa (2004, p.115), “a variável legal, embora incidente sobre qualquer tipo e porte de organização se faz notar de maneira extremamente intensa no âmbito das micro e pequenas empresas”.

Considerando a grande importância sócio-econômica dessas empresas no mercado nacional e buscando atender o disposto dos artigos 170 e 179 da Constituição Federal Brasileira, o governo federal, estadual e municipal tem criado vários benefícios para estes tipos de empreendimento.

A Constituição Federal de 1988 determina, no inciso IX do artigo 170, “tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País” (BRASIL, 2001, p. 107).

Segundo o art. 179 da Constituição, a União, o Estado, o Distrito Federal e os Municípios devem dispensar as micro e pequenas empresas “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” (BRASIL, 2001, p. 110).

Em conformidade com estas determinações, no dia 14 de dezembro de 2006, o governo federal sancionou a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte por meio da Lei Complementar nº. 123. Segundo o artigo 1º dessa Lei, a mesma estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado as micro e pequenas empresas no âmbito dos poderes supracitados, no que se refere à apuração e recolhimento de impostos e contribuições, ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias e ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos poderes públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão. (BRASIL, 2006).

Conhecida como o Super simples a Lei Complementar nº. 123 de 14 de dezembro de 2006 revoga a partir do dia 1º de julho de 2007 o Simples Federal, Lei nº. 9.317, de 5 de dezembro de 1996, (que instituía o sistema integrado de pagamento de impostos e contribuições das micro e pequenas empresas) e a Lei nº. 9.841, de 5 de outubro de 1999, (que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte).

Segundo o artigo 3º da Lei Complementar nº. 123 de 14 de dezembro de 2006 consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário que “exerce profissionalmente atividade econômica voltada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços”, conforme artigo 966 da Lei nº. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (BRASIL, 2002), desde que, aufera em cada ano-calendário: receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais), no caso de microempresa; e receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais), no caso de empresas de pequeno porte (BRASIL, 2006).

A seguir, no quadro 1, estão dispostas as principais mudanças que ocorrerão com a Lei Geral. Confira:

Quadro 1 – O que muda com a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas

Lei Geral	Como é hoje	Diferenças a partir da emenda global substitutiva
Alcance da Lei	Os sistemas de tributação da União, Estados e Municípios funcionam de forma dispersa e diferenciada.	A Lei Geral abrangerá as três esferas do poder público em um sistema uniforme.
Conceito de MPE	Há uma multiplicidade de conceitos entre os limites de Receita Bruta Anual do Estatuto da Micro e pequenas empresas e do Simples.	Os limites de enquadramento serão respeitados por União, Estados e Municípios.
Cadastro Unificado e desburocratização de abertura de empresas	Para abrir uma empresa, o empreendedor é obrigado a se inscrever, isoladamente, em mais de dez órgãos e apresentar mais de 90 documentos. São necessários 152 dias e R\$ 2.000,00 de custos.	A abertura da empresa será efetuada mediante registro simplificado. A empresa terá um único nº. de identificação baseado no CNPJ. Micro e pequenas empresas sem movimento há mais de 3 anos poderá encerrar atividades independente do pagamento

		de multas. Em caso de baixa os sócios responderão pelos débitos.
Super Simples	Podem aderir ao Simples Federal as empresas com receita bruta anual de até R\$ 2.400.000,00 e estão proibidas a participação das micro e pequenas empresas de prestação de serviço.	Proibição de opção por parte das atividades de serviços regulamentadas por lei com exceção de algumas atividades importantes.
Pagamento de Tributos	Existem aproximadamente 10 tributos para serem calculados e pagos em diferentes datas. Quem adota o Simples, tem declarações e escrituração mais simplificada, mesmo assim fica sujeito a exigências estaduais e municipais.	O Super Simples engloba contribuições, taxas e impostos federais (IRPJ, PIS, COFINS, IPI, CSL, INSS sobre folha de salários), estaduais (ICMS) e municipais (ISS), que serão recolhidos a partir da mesma base de cálculo e de uma escrituração contábil e fiscal única. Reduz e simplifica o pagamento de tributos federais, estaduais e municipais.
Alíquotas	No Simples Federal não são incluídos o ICMS e ISS. O cálculo é feito pela alíquota de cada ramo mais o ICMS ou ISS.	A base de cálculo é a alíquota de cada ramo mais o ICMS ou ISS. A redução estimada média para quem já opta pelo Simples é de 20% e para quem não opta pode chegar a 45%.
Cálculo do Imposto	O cálculo de tributos está baseado na receita acumulada da empresa, com base na emissão de notas fiscais.	As empresas poderão optar pela tributação com base na receita recebida, isto é, será tributado o que efetivamente entrou no caixa da empresa.
Exportações	Micro e pequenas empresas optantes pelo Simples também são tributadas sobre a receita resultante das exportações.	Não haverá mais incidência de impostos sobre as receitas de exportações realizadas por micro e pequenas empresas, tornando-as mais competitivas.
Compras Governamentais	As micro e pequenas empresas competem nas mesmas condições impostas às grandes empresas e a burocracia dificulta sua participação nas compras públicas.	Fixa o limite de R\$ 80.000,00 para compras de micro e pequenas empresas, sempre que houver empresas desse porte em condições de fornecer a preços competitivos e prevê a simplificação na participação em licitações
Associativismo	As micro e pequenas empresas consorciadas são bi-tributadas.	Criação do consórcio simples para micro e pequenas empresas, por prazo indeterminado.
Estímulo ao Crédito e à Capitalização	Há necessidades de garantias para terem acesso a crédito.	Cooperativas de crédito das quais participem micro e pequenas empresas terão acesso direto a recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador)
Estímulo à inovação	Não há limite fixado para aplicar recursos de tecnologia nas micro e pequenas empresas, nem qualquer estímulo para acesso a estes.	20% dos recursos de tecnologia de todos os órgãos e entidades serão destinados às micro e pequenas empresas e propõem políticas de fomento ao desenvolvimento tecnológico as mesmas.

Parcelamento de Débitos	Optantes do Simples não pode parcelar débitos tributários, salvo autorizado por lei.	Parcelamento específico para MPE nas condições do parcelamento que a Secretaria da Receita Federal proporciona hoje às demais empresas em até 120 meses.
--------------------------------	--	--

Fonte: Frente Empresarial (2007), adaptado

Conforme pode ser observado, a Lei Geral proporcionará as micro e pequenas empresas melhores condições para competirem no mercado, por meio da minimização de alguns fatores que dificultam seu desenvolvimento e poder de competitividade. Por exemplo:

A simplificação do processo de abertura de empresas e a unificação de impostos reduzirão sensivelmente a burocracia e, conseqüentemente, permitirá que muitas empresas informais oficializem suas atividades;

A não incidência de impostos sobre as receitas de exportações realizadas por micro e pequenas empresas, assim, como participação e preferência dessas em licitações públicas proporcionarão maior poder de competitividade;

Bancos comerciais públicos e múltiplos públicos com carteira comercial e a Caixa Econômica Federal deverão: manter linhas de crédito específicas para as micro e pequenas empresas; e se articular com as respectivas entidades de apoio e representação destas, conforme disposto no artigo 58 da Lei Geral, para proporcionar e desenvolver programas de treinamento, desenvolvimento gerencial e capacitação tecnológica.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA FATORES INIBIDORES DO CRESCIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DOS MUNICÍPIOS DE PEREIRA BARRETO E SUD MENNUCCI

Os municípios de Pereira Barreto e Sud Mennucci estão inseridos na micro-região de Andradina, localizada no Noroeste Paulista e possuem, respectivamente, 20.000 e 7.500 habitantes. Nestes municípios, predominam as economias voltadas ao turismo, a agropecuária a agricultura, indústria sucroalcooleira e comércio.

Conforme citado na metodologia, a amostra da pesquisa constituiu-se de 220 micro e pequenas empresas, sendo 173 empresas do município de Pereira Barreto e 47 de Sud Mennucci.

Das 220 empresas pesquisadas 121 (55%) classificam-se como microempresas, enquanto que 99 (45%) classificam-se como pequenas empresas, e encontram-se nos seguintes setores, conforme pode ser visualizado na tabela 1:

Setores	Quantidade de Empresas	%
Apenas varejo	169	76,8
Somente prestação de serviços	36	16,4
Somente Indústria	2	0,9
Comércio e serviços	11	5,0
Comércio e indústria	1	0,5
Comércio, serviços e indústria	1	0,5
Total	220	100,0

Tabela 1 - Setores de atuação das empresas

Fonte: Dados da pesquisa sobre fatores inibidores do crescimento das Micro e pequenas empresas

Em relação ao tempo de mercado das empresas é relevante destacar que: 35, ou seja, 45 % das micro e pequenas empresas estão no mercado entre 1 a 5 anos e 35,91% possuem entre 6 a 11 anos de mercado, sendo que somente 1,36% das empresas pesquisadas possuem mais de 48 anos de atuação no mercado, conforme pode ser visualizado no gráfico 1.

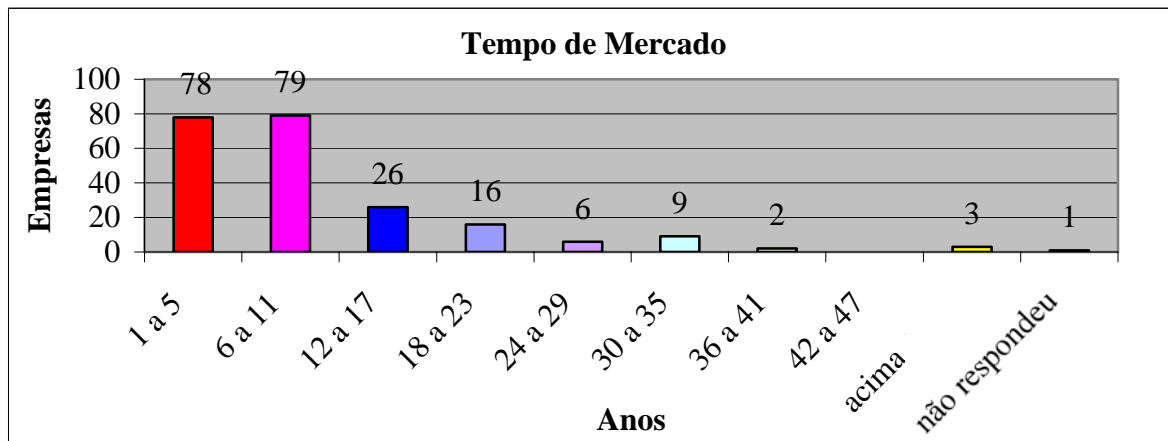


Gráfico 1: Tempo de mercado

Fonte: Dados da pesquisa sobre fatores inibidores do crescimento das Micro e pequenas empresas

A renda anual destas empresas é relativamente baixa. Conforme pode ser observado no gráfico 2, apenas 2 empresas atingem uma renda anual acima de 1,2 milhões de reais. Lembrando que responderam a este item apenas 113 empresas, ou seja, 51% da amostra da pesquisa.

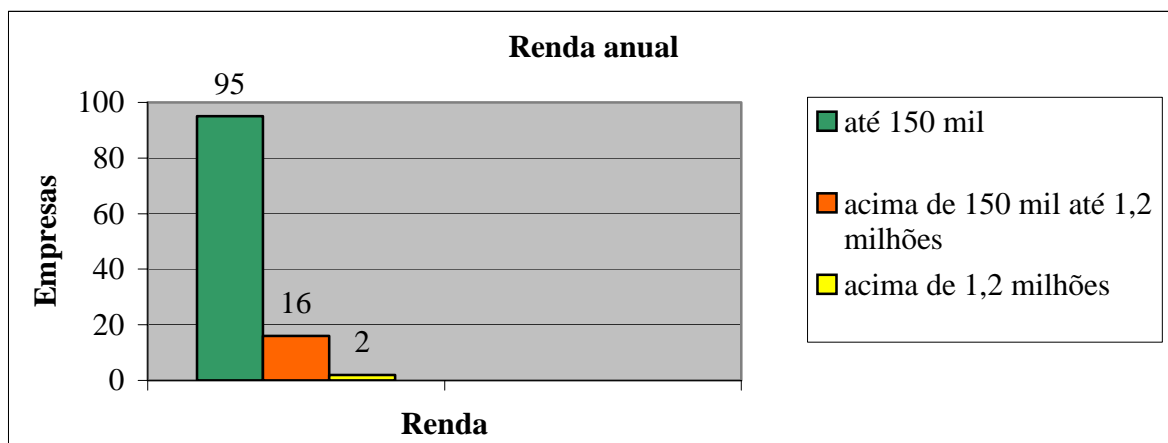


Gráfico 2: Renda anual

Fonte: Dados da pesquisa sobre fatores inibidores do crescimento das Micro e pequenas empresas

Segundo dados obtidos pela presente pesquisa as micro e pequenas empresas pesquisadas disponibilizam juntas aproximadamente 620 postos de emprego ou seja uma média de 2,8 empregos por empresa.

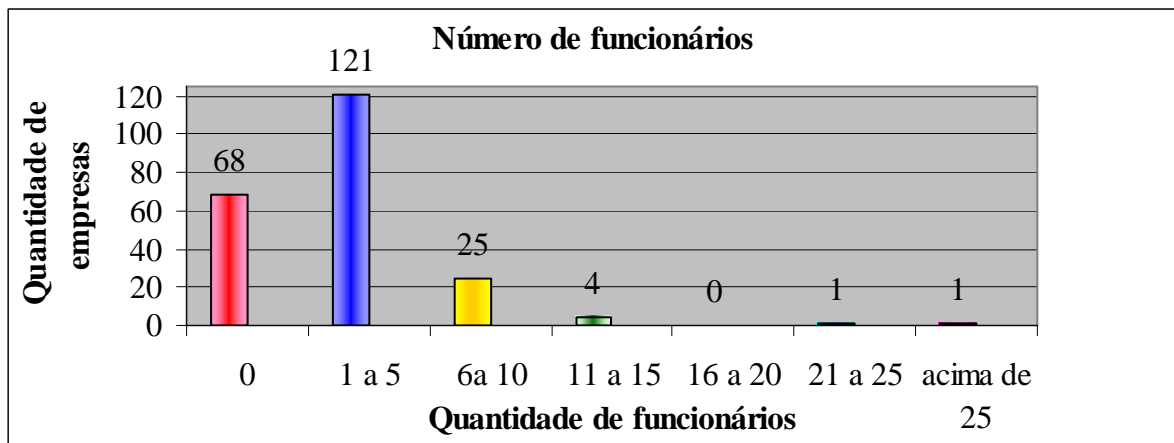


Gráfico 3: Postos de trabalho

Fonte: Dados da pesquisa sobre fatores inibidores do crescimento das Micro e pequenas empresas

Com base nos resultados da investigação pode-se considerar que esses dados, citados anteriormente, são paradoxos ao papel histórico que as micro e pequenas empresas vem ganhando na economia, a distribuição de renda e geração de empregos.

Sobre o nível de escolaridade dos 220 entrevistados apenas 60 (27,27%) empresários possuem curso superior completo. Destes 29 (48%) são graduados em administração, 11 (18,33%) em contabilidade e 20 (33,33%) em outros cursos, ou seja, somente 13% do total de empresários entrevistados realizaram curso de administração e 5 % possuem curso de contabilidade. Nenhum empresário possui curso de especialização em administração ou contabilidade, conforme pode ser visualizado no gráfico 4.

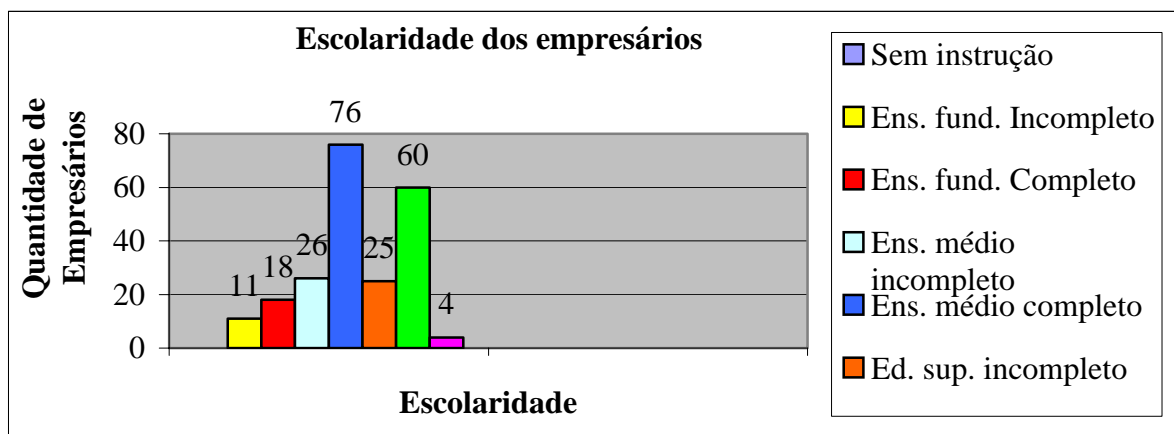


Gráfico 4: Escolaridade dos empresários

Fonte: Dados da pesquisa sobre fatores inibidores do crescimento das Micro e pequenas empresas

A excessiva carga tributária, as dificuldades sobre crédito e os altos juros bancários foram indicados, pelos empresários, como os maiores fatores inibidores do desenvolvimento dessas empresas, sendo que 142 (64,5%) indicaram a carga tributária, 33 (15%) consideram a falta de informações sobre os tipos de créditos, 21 (9,5%) as altas taxas de juro, 9 (4,1%) falta de conhecimento sobre gerenciamento de empresas, 6 (2,7%) a concorrência informal, 1 (0,5%) a falta de foco nos negócios e 8 (3,6%) não souberam responder.

Problemas estes que tendem a ser minimizados com a aplicação da Lei Geral das Micro e pequenas empresas “Super Simples”, cabendo após este período uma nova pesquisa sobre o desenvolvimento das micro e pequenas empresas.

A falta de informações sobre tipos de créditos indicada pelos empresários podem ser comprovadas com os dados exposto na tabela 2.

Dos 220 empresários 180 (82%) disseram possuir conhecimentos sobre os incentivos fiscais e programas de créditos gerados pelos governos municipais, estaduais e federais e 40 (18%) disseram não ter conhecimento sobre o assunto.

Para tal verificação a pesquisa indicou alguns programas de créditos, questionando o conhecimento, a participação e a importância dada pelos empresários em relação a estes.

Em contrapartida à resposta dada pelo empresários, os dados obtidos na pesquisa mostraram que a maioria destes não possuem conhecimento sobre os projetos e incentivos criados pelos governos para as micro e pequenas empresas. Pouquíssimos empresários participam destes programas, sendo que a maioria nem sabem responder se os programas são importantes para o desenvolvimento de suas empresas.

Programas Incentivo	Conhecimento				Participação				Importante					
	Sim	%	Não	%	Sim	%	Não	%	Sim	%	Não	%	Não sabe	%
Progerem	31	14,1	189	85,9	9	4,1	211	95,9	145	65,9	8	3,6	67	30,5
Proger	60	27,3	160	72,7	23	10,5	197	89,5	155	70,5	9	4,1	56	25,5
Finame	44	20,0	176	80,0	5	2,3	215	97,7	151	68,6	7	3,2	62	28,2
BNDES	41	18,6	179	81,4	41	18,6	179	81,4	147	66,8	8	3,6	65	29,5

Tabéla 2: Conhecimento importância e participação em programas de créditos

Fonte: Dados da pesquisa sobre fatores inibidores do crescimento das Micro e pequenas empresas

Um outro fator a ser considerado é a falta de parceria entre os empresários, os quais são vistos apenas como concorrentes. Somente 31 (14,1%) das micro e pequenas empresas praticam parcerias com fornecedores, enquanto 188 (85,5%) não possuem nenhum tipo de parceria. Um empresário não respondeu a pergunta.

Como argumentos para a não utilização de parceria entre as empresas concorrentes, muitos empresários disseram trabalhar de forma individualizada, enquanto que alguns apontaram para a falta de entendimento entre os comerciantes.

Para auxiliar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas: 105 empresários, ou seja, (47,7%) apontaram como apoios necessários a diminuição de taxa de juros para empréstimos e financiamentos; 40 (18,2%) solicitaram maior divulgação dos projetos voltados às micro e pequenas empresas; 33 (15%) indicaram prazos mais longos para a quitação de empréstimos; 32 (14,5%) solicitaram programas de capacitação gerencial aos micro e pequenos empresários; 5 (2,27%) indicaram outros apoios como as questões comerciais, menos burocracia e impostos, e 5 (2,27%) não souberam responder.

Portanto, de diante da análise dos resultados da presente pesquisa pode-se considerar como os principais fatores inibidores do crescimento das micro e pequenas empresas, além da excessiva carga tributária: as altas taxas de juros, que dificultam a captação de recursos para as empresas por meio de empréstimo e financiamentos bancários, assim como o curto prazo para

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme discutido neste trabalho, as micro e pequenas empresas adquiriram uma importante participação na economia brasileira. Além de contribuírem para o sucesso das grandes empresas por meio da terceirização, elas tornaram-se uma alternativa à geração de empregos, à distribuição de renda, à dinamização do desenvolvimento, e à produção de bens e serviços ao estimular à competição. Todavia, essas empresas enfrentam inúmeros desafios, os quais dificultam seu desenvolvimento e, na maioria das vezes, fazem com que elas não cumpram sua principal finalidade – a sobrevivência.

A pesquisa sobre os fatores inibidores do desenvolvimento das Micro e pequenas empresas, realizadas nos municípios de Pereira Barreto e Sud Mennucci identificou como um dos fatores a falta de conhecimento conceitual das práticas administrativas pelos empresários, visto que, dos 220 empresários apenas 29 (13%) realizaram curso de administração. Dessa maneira, os processos administrativos no empreendimento não são planejados e controlados sob uma visão estrutural, ou seja, as atividades desenvolvidas não se baseiam em referenciais gerenciais, no entanto, muitas vezes são embasados em conhecimentos empíricos e sem planejamento.

A excessiva carga tributária, a dificuldades sobre crédito e os altos juros bancários foram indicados, pelos empresários, como os maiores fatores inibidores do desenvolvimento dessas empresas. Porém, a aplicação da Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte já propõe tratamento diferenciado a elas, considerando as dificuldades com carga tributária, concorrência informal, burocracia, falta de acesso a créditos bancários e capacitação profissional entre outros.

Todavia, faz se necessário uma maior divulgação dos projetos e programas gerados pelos governos para beneficiar as micro e pequenas empresas. De acordo com a pesquisa a maioria dos empresários não possui conhecimentos sobre os projetos, incentivos e programas de acesso a créditos.

Contudo, esses e outros desafios e ameaças, principalmente os gerenciais, que levam as empresas à falência ou a estagnação poderiam ser superados prestando mais atenção a certos fatores críticos à operação da empresa. De acordo com Faria e Tachizawa (2004, p.78), como resposta ao aumento da competição (mão de obra excedente e mais flexível) e do estreitamento das margens de lucros, surge a necessidade do reposicionamento das micro e pequenas empresas nesta era da informação, ou seja, de um novo tipo de relacionamento entre essa empresas e seus fornecedores, clientes e demais instituição do seu ambiente de atuação.

Por exemplo, a pesquisa identificou que não há nenhum tipo de parceria entre a maioria das empresas pesquisadas e que somente 31 (14,1%) delas praticam algum tipo de parceria com os seus fornecedores. Faz-se necessário ressaltar entretanto que, quando se trata de parcerias entre empresas, algumas características culturais regionais também devem ser relevadas, o que poderia ser indicado como um potencial tema a ser complementado em outro estudo posterior.

Em vista do exposto, além dos incentivos e tratamentos diferenciados recebidos pelas micro e pequenas empresas previstos em Lei, ainda, faz-se necessárias várias mudanças. Conforme diz Faria e Tachizawa (2004), é preciso capacitar as organizações para desenvolver enfoques abrangentes para seus mercados, responder rapidamente as novas oportunidades, ter acesso interorganizacional a clientes comuns, criar novos mercados, compartilhar informações e outros.

Assim, conforme já discutido anteriormente neste artigo, o desenvolvimento de uma empresa (progressão qualitativa no atendimento das necessidades dos clientes) se caracteriza por estágios sucessivos e diferenciados estrategicamente que dependerá das decisões gerenciais muitas vezes escassas de conhecimento e de compreensão das realidades gerenciais.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARKIN, Herbert. **Tables for statisticians**. 2nd ed. Barnes and Noble, 1963.
- BRASIL, República Federativa do. **Constituição (1988)**. Texto constitucional de 5 de outubro de 1988 com as alterações adotadas pelas Emendas Constitucionais de n.1, de 1992, a 32, de 2001, e pelas Emendas Constitucionais de Revisão de n. 1 a 6, de 1994. Brasília: Câmara dos Deputados, Coordenação de Publicações, 2001, p. 107-110.
- _____. **Lei nº. 10.40**. 2002. Disponível em:
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm#art966. Acesso em: 16 de jan. de 2007.
- _____. **Lei Complementar nº. 12**. 2006. Disponível em:
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm. Acesso: 5 de jan. de 2007.
- CREVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. Pesquisa – Conceitos e Definições. In: _____. **Metodologia Científica**. 5^a. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002. p.65.
- CHIAVENATO, Idalberto. Focalizando novos negócios. In: _____. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2005, p. 38-42
- FARIA, Marília de Sant' Anna; Tachizawa, Takeshy. As M.P.E s no Contexto Nacional. In: _____. **A criação de novos negócios: Gestão de Micro e Pequena Empresa**. 2.ed. (rev. Ampl). Rio de Janeiro: FGV, 2004. p. 59-115.
- FRENTE EMPRESÁRIAL. **Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas: O que muda com a lei**. 2007. Disponível em: <http://www.leigeral.com.br/tabela.htm>. Acesso em: 15 jan. 2007.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002. 174 p.
- LONGENECKER, Justin; MORE, Carlos W; PETTY J. William. Pequena Empresa: Componente Vital da Economia. In: _____. **Administração de Pequenas Empresas: Ênfase na Gerencia Empresarial**. São Paulo: Makron Books, 1997, p. 34-38.
- MARQUES, Antonio Carlos F..**Deterioração Organizacional: Como Detectar e resolver problemas de Deterioração e Obsolescência Organizacional**. São Paulo: Makron Books, 1994, 195 p.
- MENDES, M.L. Como vencer o desafio de crescer. **Revista Exame**, São Paulo, ed especial, out. 2005, p. 13.
- SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **As micro e pequenas empresas na economia brasileira, 2005**. Disponível em:
[http://www.sebraesp.com.br/principal/conhecendo%20a%20mpe/micro e pequenas empresas%20em%20números/particeconbrasileira.aspx](http://www.sebraesp.com.br/principal/conhecendo%20a%20mpe/micro%20e%20pequenas%20empresas%20em%20números/particeconbrasileira.aspx). Acesso em: 06 out. 2005.
- SICE - Sistema de Informação sobre Comercio Exterior. **Acesso das Micro e Pequenas Empresas a Mercado**. 1997. Disponível em:
http://www.alphabrasil.adv.br/materias.php?cd_secao=24. Acessado em: 03 dez. 2005.
- SIMPI – Sindicato da Micro e Pequena Indústria do Estafo de São Paulo. **Hora e a Vez das Pequenas Empresas**, 2005. Disponível em: <http://www.sinpi.com.br>. Acesso em: 15 fev. 2005.
- VERGARA, S. C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 1998. p.45