

# AÇÃO EMPREENDEDORA E CONSTITUIÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UM ESTUDO SOBRE A EVOLUÇÃO QUANTITATIVA DE NEGÓCIOS FORMAIS NO ESTADO DE MINAS GERAIS

Roberto Marinho Figueiroa Zica<sup>1</sup>  
Henrique Cordeiro Martins<sup>2</sup>  
Orlando Abreu Gomes<sup>3</sup>  
Carlos Alberto Gonçalves<sup>4</sup>

## **Resumo:**

As micro e pequenas empresas possuem grande representatividade para o Brasil, sendo responsáveis pela geração de milhões de negócios, empregos e formação do PIB. Todavia, percebe-se que ainda sejam necessários estudos mais aprofundados sobre estas empresas, de modo a contribuir para o amadurecimento de conceitos, a geração de conhecimentos acadêmicos e a mitigação de confusões polissêmicas. O artigo teve como objetivo contextualizar o empreendedorismo e analisar informações relacionadas ao contingente de MPE em Minas Gerais e sua evolução entre 2009 a 2013. Como percurso de trabalho foi realizada revisão teórica das temáticas abordadas e a análise estatística desta evolução. Como resultado foi possível constatar o crescimento do volume de empresas em Minas Gerais, por setor econômico e porte de empresas e demonstrar um método para sistematização de empresas em outras regiões, que associado a outros instrumentos de gestão, poderá servir para a formulação de políticas públicas para o segmento.

**Palavras-chave:** Micro e Pequenas Empresas. Empreendedorismo. Políticas Públicas.

## **1 Introdução**

O universo das micro e pequenas empresas – MPE – possui grande representatividade em solo brasileiro, sendo responsável pela geração de milhões de negócios e pela manutenção de inúmeros empregos. Em consonância com estudos realizados pela OCDE (2004), Sebrae (2013a) e MTE (2014), os números que cercam o segmento são bastante expressivos. Em que

<sup>1</sup> Doutorando em Administração pela Universidade FUMEC. Gerente do Sebrae Minas Gerais. [roberto.marinho@sebraemg.com.br](mailto:roberto.marinho@sebraemg.com.br)

<sup>2</sup> Doutor em Administração pela UFMG, com estágio sanduíche na Birmingham School. Professor da Universidade FUMEC. [henrique.martins@fumec.br](mailto:henrique.martins@fumec.br)

<sup>3</sup> Doutor em Física pela UFMG. Professor da Universidade FUMEC. [orlando.gomes@fumec.br](mailto:orlando.gomes@fumec.br)

<sup>4</sup> Doutor em Administração pela USP. Professor das Universidades UFMG e FUMEC. [carlosag@fumec.br](mailto:carlosag@fumec.br)  
[carlos@face.ufmg.br](mailto:carlos@face.ufmg.br)

pese esta relevância percebe-se que ainda sejam necessários estudos mais aprofundados sobre as mesmas, de modo a contribuir para o amadurecimento de conceitos, a mitigação de certas confusões polissêmicas e a geração de conhecimentos acadêmicos.

Neste âmbito, destaca-se que do ponto de vista econômico, os pequenos negócios constituídos no país possuem grande relevo. De acordo com o Sebrae (2013a) estes negócios repres

52% dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas do país e cerca de 40% da massa de salários paga aos trabalhadores destas empresas, bem como pela geração de 44% dos empregos formais em serviços e cerca de 70% dos postos de trabalho no comércio. A massa salarial do setor de comércio representou 50% do total das remunerações em 2011. Todo este conjunto movimentava cerca de 27% do Produto Interno Bruto nacional, ano base 2011 (SEBRAE, 2014). No estado de Minas Gerais, foco deste artigo, este patamar gira em torno de 37,5% (SEBRAE-MG, 2012), demonstrando a acentuada relevância que o segmento possui para a economia mineira. Salienta-se que estes dois estudos para cálculo do PIB citados se valeram de metodologias diferentes.

Outro aspecto importante a ser destacado vai ao encontro das taxas de sobrevivência das MPE. Ao longo dos últimos anos tem havido um crescente aumento nos índices de sobrevivência dos pequenos negócios. Como referência pode-se citar as empresas nascidas em 2005 (base de 2005, 2006, 2007 e 2008), quando a taxa de sobrevivência era de 73,6%, e as empresas nascidas em 2007 (base de 2007, 2008, 2009 e 2010), quando este percentual atingiu a marca de 75,6% (SEBRAE, 2013b). Especificamente sobre Minas Gerais, este percentual é de 81%, colocando o estado em primeiro lugar em termos de taxa de sobrevivência de negócios no país. Esta questão de sobrevivência das MPE assume extrema relevância, pois muito embora o país esteja avançando neste indicador, nota-se que ainda há muito o que ser feito, tendo em vista que as perdas econômicas envolvidas quando uma empresa fecha suas portas e demite trabalhadores a ela vinculados costumam ser significativas, tanto para o empreendedor, quanto para o trabalhador e para a sociedade, já que se diminuem ou até mesmos cessam a circulação de bens, serviços, mercadorias e de recursos.

Tendo em vista tal cenário, caberia ressaltar que a identificação e classificação de micro e pequenas empresas estabelecidas no Brasil se dão por meio de dois parâmetros, sendo por meio do faturamento bruto anual obtido por essas firmas ou pela quantidade de funcionários que a mesma possui (PUGA, 2000). Quais as instituições e como elas classificam estas empresas serão objetivo de análise dentro da seção específica sobre as MPE.

Em termos de estrutura, o recorte estabelecido para este estudo serão as micro e pequenas empresas formais do estado de Minas Gerais, no período de 2009 a 2013, em função da disponibilidade das informações e acesso às fontes de pesquisa, tomando-se por base o histórico de 5 anos. Embora o artigo apresente uma breve referência teórica sobre o Microempreendedor Individual, a pesquisa se restringiu ao estudo das MPE, de modo a conferi-lhes maior foco de atenção. Não obstante também possuem significativa relevância para a economia nacional e mineira, o estudo não abordou as propriedades rurais.

Deste modo, o presente trabalho objetiva contextualizar a relevância do empreendedorismo e analisar informações relacionadas ao contingente de empresas formais instaladas no estado de Minas Gerais e sua evolução ao longo do período de 2009 a 2013.

Com base neste trabalho também torna-se possível demonstrar um método de reflexão para o mapeamento e sistematização de empresas em outras regiões, que associado a outros instrumentos de gestão, servirá para a formulação de políticas públicas para o segmento das MPE. Sugere-se ainda, como proposta de estudos futuros, a replicação deste estudo em demais regiões do país, de modo a perceber a evolução do quantitativo empresarial e a realização de comparativos entre classificações de micro e pequenas empresas entre países previamente selecionados e com interesses comuns.

## 2 Referencial Teórico

Para melhor entender a dinâmica desta constituição dos pequenos negócios torna-se relevante compreender determinados aspectos concernentes ao empreendedorismo, às micro e pequenas empresas e os fatores que estimulam sua constituição ou que contribuem para o encerramento de suas atividades. O presente percurso teórico buscará respaldar tais aspectos, por meio de um amplo processo de análise da bibliografia atinente ao escopo do artigo, para posterior verificação nas pesquisas realizadas.

### 2.1 Empreendedorismo

Conforme Sanábio e David (2006), o processo de intensa mudança nos padrões de competição dos mercados tem corroborado para o expressivo aumento de micro e pequenas empresas na malha empresarial. Esta mudança de eixo fez com que o desenvolvimento econômico, bem como a geração de ocupação e renda, passasse a contar cada vez mais com micro e pequenas empresas em sua composição, tendo na figura do empreendedor o dínamo responsável pela criação de novos negócios, muitos dos quais inovadores e disruptivos, pela identificação de nichos de mercado e pelo desenvolvimento de produtos, serviços e processos que possam ser explorados economicamente (BEZERRA *et al*, 2014; ROSSI *et al*, 2014).

Desde as postulações iniciais de Schumpeter (1949), a percepção sobre a ação empreendedora vem passando por significativas transformações, tendo seu escopo ampliando, buscando compreender não apenas sobre a criação de novos negócios, mas como o ato empreendedor ocorre. Uma das percepções recorrentes entre os autores é que o empreendedor atua tanto na criação de novos negócios, quanto na inovação dentro da atividade.

Conforme afirma Drucker (1987, p. 18), o autor Schumpeter abordou o empreendedor e o seu impacto sobre a economia, adicionando o fator de “desequilíbrio dinâmico provocado pelo empreendedor inovador”. Reforça-se a tese que os empreendedores seriam justamente os agentes da inovação e, portanto, da *destruição criativa*, capazes tanto de inovar quanto de substituir o obsoleto, por novas formas mais eficazes de atuação. Relevante ressaltar que não se trata de simplesmente trazer algo novo, diferente do que já está posto, mas que estas novas empresas ou formas de atuação tragam consigo, em seu cerne, a efetividade de sua atuação, gerando valor adicional em sua utilização. Corroborar a este pensamento Feldman (2001) ao afirmar que o empreendedorismo e a formação de novas empresas são fundamentais para o pensamento atual sobre o crescimento econômico, especialmente em âmbito regional e na formação de pólos de inovação industrial.

Existe dentro da literatura vigente, diversidade de estudos acadêmicos sobre o campo empreendedorismo, bem como as competências, características e comportamentos de sua figura central, o empreendedor. Tão grande quanto à diversidade de conceitos existentes são os autores e instituições que envidam esforços no sentido de produzirem conhecimento sobre

a temática. Embora o tema venha sendo estudado com maior rigor desde a década de 1970, não há consenso sobre a identidade do empreendedor, o que confere uma polissemia conceitual, ressaltando como oportuna a identificação deste campo de estudo.

Corroboram com este pensamento Gomes, Lima e Cappelle (2012) ao afirmarem que as abordagens conceituais de empreendedor e empreendedorismo. Estes autores salientam que, de uma maneira mais abrangente, existe uma polaridade de pensamento sobre esta questão, sendo que de um lado

direcionadoras de desenvolvimento, assim como Marshall ([1890] 1982) e Schumpeter ([1911] 1982) *Apud* Gomes, Lima e Cappelle (2012). No tocante à perspectiva comportamental estão os pesquisadores que compreendem que o empreendedorismo esteja mais relacionado

(1989) *Apud* Gomes, Lima e Cappelle (2012).

Para Drucker (1987, p.36) o empreendedor é aquele que está “sempre buscando a mudança, reage a ela, e a explora como sendo uma oportunidade”, pois ele percebe a mudança como uma espécie de condição saudável para o ciclo econômico. Assim, o empreendedorismo é um espírito de comportamento, e não é um traço de personalidade. Outro conceito relevante trazido por Drucker é quanto o risco da atividade de empreender, pois as incertezas fazem parte (são a essência) deste espírito. Este risco é potencializado pelo fato de que não são todos os empreendedores que sabem exatamente o que estão fazendo, faltando-lhes uma “metodologia” correta para a ação. Tal fato é percebido, sobretudo, naquelas atividades relacionadas à inovação e a alta tecnologia, que demandam práticas sistemáticas, gestão e estarem baseadas em *inovação deliberada*.

De acordo com o Dornelas (2012), o autor Kirzner (1973) possui uma abordagem mais abrangente que Schumpeter, pois o empreendedor é aquele que consegue estabelecer uma posição objetiva, mesmo em um ambiente instável e de grandes incertezas, identificando oportunidades factíveis à geração de negócios. Logo, o empreendedor é aquele capaz de identificar oportunidades, obter informações relevantes e realizar a tomada de decisão (DORNELAS, 2012). Para Machado e Basaglia (2013, p.16) “o empreendedorismo é compreendido como o campo de estudos que busca explicar porque alguns indivíduos e não outros exploram oportunidades, criam organizações ou criam valores”.

Shane e Venkataraman (2000, p. 218) explicam o empreendedorismo, como sendo o resultante da “ a) existência, descoberta e exploração de oportunidades; b) influência de indivíduos e oportunidades; c) uma explicação que transcende a criação de uma empresa”. Para estes autores, a descoberta e a decisão de explorar oportunidades constituem os primeiros passos para compreender o processo empreendedor, que tem, para eles, como principais dimensões: os indivíduos e as oportunidades.

Outro aspecto relevante diz respeito à cultura para o empreendedorismo. A percepção que paira é que naquelas localidades onde se percebe grande estímulo à geração de negócios, bem como a disseminação de exemplos positivos do ato de empreender exista maior propensão ao empreendedorismo. Nesta mesma direção aponta Bateman (1997) *Apud*

Morrison (2000) ao afirmar que àquelas economias e regiões que mais se desenvolveram durante o século XX possuem em comum uma forte cultura de negócios. De acordo com Reis (2007), a cultura exerce influência direta no desenvolvimento econômico de uma região, além de reforçar aspectos sobre o pensamento ético e comportamento dos indivíduos.

A questão do ambiente apropriado de negócios é bastante explorada por Morrison (2000), que compreende que o empreendedor seja motivado a criar um negócio que reflita sua visão e ambição, sendo preparado para rever e reorganizar o ambiente social no qual está inserido. Segundo o autor torna-se necessário haver um ambiente favorável para o empreendedorismo, que combine aspectos sociais, políticos e atributos educacionais. Assim, o empreendedorismo assume uma forma mais holística, em detrimento a uma simples função econômica, sendo composto de aspectos materiais e imateriais, pragmatismo e idealismo. Sua essência é a aplicação de processos inovadores e a certeza de que existe risco envolvido e a chave para iniciar o processo de empreender está justamente nos membros individuais da sociedade e no chamado “espírito empreendedor” existente ou a ser iniciado nos indivíduos.

Ainda segundo Morrison (2000), embora não haja uma cultura empreendedora que seja identificável e universal, percebe-se que os fatores contextuais e culturais desempenham um significativo papel na formação do comportamento empreendedor e em sua ação empreendedora. O contexto cultural em que as pessoas estão enraizadas e desenvolvidas socialmente exercem considerável influência na formação do empreendedor. Corroboram com este entendimento Machado *et al.* (2013) ao indicarem que o meio no qual estão inseridos os empreendedores, ou de onde se originam, influenciam fortemente as decisões de empreender.

No tocante ao ambiente nacional e tomando por base a pesquisa Global *Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2014), que se dedica a geração e divulgação de informações sobre a atividade empreendedora em âmbito mundial, percebe-se que a quantidade de pequenos negócios que se constituem anualmente é fortemente estimulada por dois aspectos fundamentais: necessidade de empreender, que muitas pessoas possuem por não possuírem melhores opções de ocupação; oportunidade de mercado identificada, onde a pessoa decide empreender mesmo possuindo alternativa de emprego e renda.

A pesquisa em 2014 foi realizada em 70 países, cobrindo 75% da população global e 90% do PIB, sendo que no Brasil foram entrevistados 10.000 indivíduos adultos (18 a 64 anos) das 5 regiões do país. A amostra é representativa e possui 95% de confiança, com margem de erro de 1,4% para o país e margem de erro de 2,2% para as cinco regiões do país. Como resultado foi identificado que a Taxa Total de Empreendedores – TTE – que indica o percentual da população adulta total que

Outra informação pertinente da pesquisa é que a cada 100 empreendedores brasileiros pesquisados, 70,6% são motivados pela oportunidade e o restante, 29,4%, pela necessidade. Nota-se que este quadro é positivo e vem apresentando consistente evolução nas últimas avaliações, pois em 2002 o total de empreendedores que iniciavam um negócio por identificar uma oportunidade ou demanda de mercado era de 42,4%. Embora não se possa afirmar, categoricamente, que um “empreendedor por oportunidade” terá mais êxito que algum outro “empreendedor por necessidade”, em função de aspectos de incertezas e casualidades, pode-se



afirmar este tenha maiores condições de discernir entre alternativas existentes e a possibilidade de optar por àquela opção que possua maior perspectiva de se auferir ganhos – sejam eles econômicos, financeiros, sociais, de realização pessoal, ou outros que gerem valor. A identificação, avaliação e a exploração de oportunidades são elementos centrais na figura do empreendedor, conforme os estudos conduzidos por Shane e Venkataraman (2000).

Neste sentido é possível afirmar que o empreendedor possui preponderância na dinâmica empresarial, tanto para a constituição, quanto para a condução de negócios, sendo em sua quase totalidade, empresas de menor porte. Tendo havido o entendimento sobre os conceitos e informações sobre empreendedorismo, a próxima seção se dedicará ao estudo do ambiente das micro e das pequenas empresas existentes no país.

## 2.2 A Dimensão das Micro e Pequenas Empresas

No tocante à geração de conhecimento sobre micro e pequenas empresas – MPE – a percepção instalada é que durante várias décadas, o estudo sobre gestão de negócios residiu seu foco de atenção nos empreendimentos de maior porte, sendo que os negócios de menor monta financeira ou com menor contingente de pessoas ficaram à margem da literatura, salvo algumas exceções (algumas muito valiosas). De acordo com Julien (2013, p.7), “a teoria sobre empreendedorismo e sobre as micro, pequenas e médias empresas desenvolveu-se há aproximadamente 35 anos”, contribuindo para melhor identificação e distinção das MPE das empresas de maior porte, ratificando sua relevância para a formação do PIB, geração de inovação e para a criação de empregos.

Neste sentido é perceptível que as MPE não devam ser consideradas como um arremedo ou como uma empresa incapaz de desenvolver as atividades e missão a qual se propõe. Conforme Bernardes (2003) as empresas de menor porte não devem ser consideradas como empresas em miniatura, já que possuem determinadas características, formas de atuação, estrutura organizacional e formação e disponibilidade de capital que as diferencia enormemente das grandes empresas.

A autora Penrose (1995) há muito adverte que uma firma não deve ser entendida tão somente como uma unidade administrativa, mas parte integrante de um conjunto de recursos produtivos, devendo ser utilizada por meio de decisões de cunho administrativo ao longo do tempo. Neste sentido, adverte, o porte e dimensão da empresa é decorrente de fatores que corroboram para seu crescimento. Assim, pode-se dizer que cada porte ou dimensão de negócios possui sua representatividade e relevância, dentro de determinado contexto, dos objetivos traçados e das exigências de seu público alvo.

Por estarem inseridas no mesmo ambiente competitivo de mercado, salvo quando atuam em nichos específicos e por serem motivadas à consecução de seus objetivos, sejam eles econômicos ou não, entende-se que as MPE se assemelhem em muitos pontos às empresas de maior porte. O que não pode se perder de vista, conforme aponta a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico – OCDE (2002), relatado por Machado e Espinha (2005) é que as micro e pequenas empresas são empresas independentes, não se comportando como filiais de outras empresas de maior porte.

No tocante ao contexto nacional é notória a expressiva participação das MPE no tecido empresarial. Conforme mencionado na introdução, a quantidade de MPE no Brasil é bastante significativa, com mais de 6 milhões de empreendimentos formais, representando quase a totalidade das empresas privadas e não agrícolas do país, com 99% do total dos negócios.

Conforme a pesquisa do Sebrae (2014), conduzida pela Fundação Getúlio Vargas, valendo-se da metodologia do *Sistema de Contas Nacionais*, todo este conju em termos agregados, cerca de 27% do PIB nacional, ano base 2011, com a seguinte composição: Serviços, com 10%; Comércio, 9,1%; Indústria, 7,8%. Em Minas Gerais este patamar gira em torno de 37,5% conforme estimativas calculadas pela empresa Tendências para o Sebrae-MG (2012), demonstrando a relevância que o segmento possui para a economia mineira. Mesmo cientes que a metodologia para cálculo do PIB nestes dois estudos realizados são diferentes, compreende-se por oportuno a apresentação destes resultados.

No tocante à categorização quanto ao porte e em consonância com Puga (2000) existem duas formas de classificação de MPE no país, sendo por meio do faturamento bruto anual ou por meio do número de empregados que a empresa possui. Estes dois enfoques, que não são mutuamente excludentes, contribuem para toda gama de definições sobre políticas públicas voltadas ao segmento, aspectos relacionados à tributação e benefícios fiscais, taxas de juros bancárias, preferências em certames licitatórios, entre outras.

São três as entidades no país que classificam as empresas segundo seu porte, tendo como critério o número de pessoas ocupadas, sendo o Ministério do Trabalho e Emprego, com a Relação Anual de Informações Sociais – RAIS; o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE; o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae.

A tabela 01: classificação do porte das empresas, apresentará esta classificação:

**Tabela 01: classificação do porte das empresas, por pessoas ocupadas**

Porte	Atividades Econômicas	
	Serviços e Comércio	Indústria
Micro Empresa	Até 09 pessoas	Até 19 pessoas
Pequena Empresa	De 10 a 49 pessoas	De 20 a 99 pessoas
Média Empresa	De 50 a 99 pessoas	De 100 a 499 pessoas
Grande Empresa	Acima de 100 pessoas	Acima de 500 pessoas

Fonte: Sebrae, 2014.

A subdivisão por setor de atividade econômica se faz necessária tendo em vista as diferenças operacionais existentes entre os setores de serviços, de comércio e da indústria, notadamente no que se refere à alocação de pessoas para o desempenho de suas atividades operacionais, táticas e estratégicas nas respectivas firmas.

No tocante a classificação do porte de empresas, em função do faturamento, este enquadramento se dá em função do faturamento bruto anual auferido pelas empresas, servindo tanto para questões fiscais, quanto para o enquadramento perante as instituições financeiras e órgãos de apoio a exportação. De acordo com a Lei Complementar n.º 123/2006, também conhecida por Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, as pessoas jurídicas que auferem receita bruta anual até o limite de R\$ 360.000,00 são consideradas como Microempresas - ME. As que obtém receita bruta no ano calendário entre R\$ 360.000,00 e R\$ 3.600.000,00 são enquadradas como Empresa de Pequeno Porte – EPP. Outra classificação relevante, fruto de análise da próxima seção, é a figura jurídica do Microempreendedor Individual – MEI – que possui limite de faturamento anual até R\$ 60.000,00. A Tabela 02 - classificação do porte e faturamento das empresas, conforme a Lei Complementar n.º 123/2006, apresenta uma síntese destas informações conforme a seguinte tabela:

**Tabela 02: classificação do porte e faturamento das empresas - Lei Geral n.º 123/2006**

Porte	Limites – Faturamento	
Microempreendedor Individual	Até: R\$ 60.000,00	
Microempresa	Até: R\$ 360.000,00	
Empresa de Pequeno Porte	De: 360.000,01	Até: R\$ 3.600.000,00

Fonte: Planalto - Lei Complementar n.º 123/2006.

Embora haja uma legislação própria que indique patamares financeiros de enquadramento de empresas, diversas entidades classificam as MPE em função de critérios próprios. Um exemplo desta possibilidade são as classificações próprias realizadas pelas instituições financeiras, sejam elas públicas ou privadas. Estas instituições financeiras realizam a classificação das empresas de acordo com o mercado em que atuam, em consonância com seu entendimento de melhor representar e atender ao seu público alvo.

Mesmo o artigo não tendo como foco o formato legal de Microempreendedor Individual – MEI, julga-se relevante sua definição conceitual e suas principais características. Conforme indicam Zica, Chaves e Martins (2013), o advento do formato de MEI trouxe importante alento aos negócios situados na chamada base da pirâmide, tendo em vista que vários destes negócios que já operavam no mercado informal passaram a ter a possibilidade de fazer sua transição para a formalização. O impacto desta formalização é facilmente percebida pela quantidade de registros ocorridos nos últimos anos.

Entende-se por MEI, de uma maneira mais genérica, aquele que deseja abrir um negócio dentro do regramento legal do MEI ou aquela pessoa que desenvolve alguma atividade não formalizada, por conta própria ou com um ajudante e que possui interesse na formalização de seu negócio. Ao ocorrer esta transição entre o mercado informal e a formalização do negócio em operação, este empreendedor legaliza sua empresa tornando-se empresário de um pequeno negócio. Conforme prevê a Lei Complementar n.º 128/2008, esta legislação criou condições específicas para que o trabalhador, que estava no setor informal, pudesse se tornar um MEI legalizado.

Esta possibilidade de contratação de até um empregado pelos MEI é relevante para este trabalho, pois impactará o quantitativo de empresas registradas na base de dados do Ministério do Trabalho e Emprego – MTE – e, por conseguinte, interferirá no trabalho. Esta restrição será tratada na análise dos resultados da pesquisa realizada.

### 2.3 Sobrevivência e Mortalidade das MPE

Pesquisas sobre a con

-criada”, “em atividade” ou “encerrada”. Outro fator são os registros desses empreendimento

Ainda de acordo com o Sebrae (2013b) existem duas formas utilizadas para se avaliar o índice de mortalidade ou sobrevivência de empresas, sendo: i) por meio de *pesquisas de campo*, onde os pesquisadores conseguiriam verificar *in loco*, se uma determinada amostra de empresas registradas, em um dado período de tempo, ainda continuam em operação; ou ii) por



meio de pesquisa com base em dados secundários, oficiais, sendo possível checar a totalidade das empresas que compõem o cadastro das empresas constituídas nos anos da análise.

Ambas as possibilidades possuem vantagens e desvantagens. Fazendo a pesquisa de campo seria possível constatar a situação em que se encontra a empresa de maneira mais atualizada e real e entrevistar o proprietário para saber as causas do eventual encerramento das atividades. Sua desvantagem seria o alto custo para se levar a cabo esta sistemática de pesquisa e as limitações decorrente da amostra. No segundo grupo, indubitavelmente o custo da avaliação seria muito menor, pois não envolveria deslocamento dos pesquisadores, além de reduzir consideravelmente o tempo da pesquisa e a margem de erro (podendo ser zero). Dentre as desvantagens está a impossibilidade de verificar as razões do eventual fechamento das empresas diretamente com o empresário

ncia

-se que a

ncia

encontrado nos anos de 2006 e 2005, com 75,1% e 73,6%, respectivamente. A outra forma de efetuar esta leitura é compreender que a *taxa de mortalidade* caiu de 26,4%, em 2005, para 24,9%, em 2006 e 24,4%, em 2007.

Este patamar de taxa de sobrevivência está bastante próximo a de países como Eslovênia, Luxemburgo, Estônia e Canadá, que lideram o *ranking* de países como as maiores taxas de sobrevivência, com 78%, 76%, 75% e 74%, respectivamente.

Especificamente sobre o Estado de Minas Gerais a taxa de sobrevivência

percepção é que os resultados são bastante díspares, com taxas d

Em

Construção Civil, 84,3% para o Comércio e 77,1% para os Serviços. Todos acima da média nacional.

O crescimento do percentual de sobrevivência de empresas com até 2 anos de existência – que são os mais complexos para aquelas que iniciam suas atividades – é um fator bastante positivo para a economia nacional. Todavia, pensando nas empresas que encerraram seus negócios, caberia ainda fazer uma relevante pergunta: o que leva estas empresas a fecharem suas portas?

De acordo com Machado e Espinha (2005), baseando-se em diversos autores como Miner (1997), McClelland (1985), Pereira (1995), Dutra (2002), Lussier e Pfeifer (2001), OCDE (2002), Greatti (2003), ao se avaliar a mortalidade de empresas nota-se que existem duas razões tidas como *voluntárias* e *involuntárias*, quando relacionada ao comportamento do empreendedor. Do ponto de vista das razões voluntárias, destacam-se: Mudança de cidade;

Organizadores:



ANEGEPE  
Associação Nacional de Estudos  
em Empreendedorismo e Gestão  
de Pequenas Empresas

Realizadores:



Venda da empresa; Problemas pessoais; Decisão de mudar de ramo; Opção por um emprego. Quanto as razões involuntárias, preponderam: Falta de características empreendedoras; Falta de experiência no setor; Falta de experiência gerencial; Idade; Ausência de modelos de referência empreendedora; Baixa dedicação ao trabalho; Baixo nível educacional.

Do ponto de vista gerencial, percebe-se que muitos empreendedores também possuem certa dificuldade na identificação da causa raiz dos problemas, sejam pelas inúmeras atividades operacionais que lhe tomam boa parte do tempo, seja pelo envolvimento emocional do empreendedor, que contribui para encobrir ou desviar o foco do verdadeiro problema. Muitos destes problemas se originam na falta ou insuficiência de planejamento prévio das atividades da empresa, passando por aspectos como falhas na gestão do negócio e em questões relacionadas ao comporta

empreendedor, são consideradas as principais causas de mortalidade de empresas no estado.

Ainda de acordo com a citada pesquisa, o empreendedor alega que o principal motivo para ter fechado a empresa foi a *falta de capital ou lucro*, com 19% das ocorrências; ter encontrado *outra atividade*, com 14%; devido à *falta de clientes*, com 9%; e em função de problemas decorrentes da , com 8%.

Os empreendedores que fecharam seus estabelecimentos consideraram o

ncia da

atividade foram o

. A existência de também foi citada como relevante.

### 3 A Pesquisa Realizada

O entendimento e discernimento de situações que envolvam problemas sociais devem contar com a realização da pesquisa científica, de modo a encontrar não apenas as respostas decorrentes do problema de pesquisa, mas também a iluminar o caminho científico por meio do qual sua construção ocorreu, permitindo que outros também possam trilhá-lo, de modo a confirmar, refutar ou testar novas possibilidades de pesquisa. Corroboram neste sentido Marconi e Lakatos (2002) ao afirmarem que a pesquisa deve ser utilizada como um instrumento fundamental para a resolução de problemas coletivos.

O presente trabalho se valeu da realização de pesquisa de natureza quantitativa, utilizando-se de dados secundários de fontes oficiais. Esta definição baseou-se na necessidade de encontrar respostas fidedignas para as questões propostas. Foi realizado um amplo processo de revisão da bibliografia atinente ao escopo do artigo, além de verificação nas recentes pesquisas realizadas sobre a evolução das MPE no país.

De acordo com Richardson (1989) a pesquisa quantitativa se vale da utilização de técnicas que sejam quantificáveis desde o momento em que se coleta as informações, passando pelo tratamento estatístico dos dados obtidos. Estes resultados devem ser adequadamente quantificados e sistematizados, servindo a posterior análise.

Para a realização da pesquisa foi identificada uma base de dados oficial do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE, 2014), com microdados da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS, tendo sido considerado o período de 5 anos, entre 2009 a 2013. Ressalte-se, novamente, que o critério de classificação de empresas utilizado pelo MTE / RAIS é pelo

quantitativo de pessoas alocadas. Esta base de dados possui informações sobre a quantidade de empresas constituídas, por setor econômico e por Unidade Federativa. Foi realizado um recorte na base de dados para tratar especificamente sobre as empresas de Minas Gerais.

Para efeitos metodológicos, torna-se indispensável mencionar que o contingente de micro empresas apurado está acrescido de micro empreendimentos individuais que possuem um empregado (limite permitido por lei para obter a classificação de MEI). Como é facultada aos MEI apresentarem informações da RAIS ao MTE, muitos empreendimentos agregam informação à base de dados, elevando o contingente de micro empresas. Esta base de dados consiste na mais robusta a ser pesquisada para esta destinação, todavia ainda assim apresenta este patamar de dificuldade classificatória, representando certa limitação a trabalhos similares.

Para o tratamento das informações foi utilizado o método estatístico de estudos observacionais, sendo possível estabelecer uma associação entre a variável explanatória (numérica discreta) e a variável resposta. Para auxiliar no tratamento estatístico das informações foi utilizado o *software* estatístico *Software R*, viabilizando as análises decorrentes. O *Software R* consiste em um ambiente de *software* livre, de código aberto, disponível para *downloads*, que possibilita análises estatísticas e a elaboração de gráficos.

O *Software R* está assentado sob os termos da GNU *General Public License*, em forma de código-fonte do *Free Software Foundation*. Uma das vantagens de se utilizar este *software* é a possibilidade de se oferecer um ambiente amigável, onde sua metodologia estatística permite fornecer o código aberto, de modo a possibilitar que outros pesquisadores possam refazer a atividade, testando-a e aprimorando-a. Uma das possibilidades encontradas na utilização do *Software R* é o fato que durante o procedimento de registro das rotinas no sistema, o usuário pode interagir com o mesmo e perceber se o caminho adotado dentro do *software* está sendo o mais adequado.

#### 4 Análise dos Resultados

Após a conversão do arquivo original, extraído da base de dados do MTE (2014), as informações foram inseridas no *Software R*. Com os comandos realizados pelos autores, o *R* listou em seu console, o quantitativo das firmas constituídas em função de seu porte – grande, médio, pequeno e micro – e por ano de registro. Com a nova tabela gerada foram emitidas rotinas que permitiram a classificação e a segregação de informações para cada setor de atividade, ano de análise e porte das empresas. Para efeitos de melhoria na análise dos resultados, os setores foram reclassificados em Comércio, Serviços, Indústria e Construção Civil, distribuídos nos anos de 2009 a 2013. Com estas operações foi possível mapear em quais setores de atividade há o maior e o menor crescimento na quantidade de empresas constituídas. Também foram realizadas classificações quanto ao porte das empresas, a saber: grande, média, pequena e micro. Esta reclassificação levou em consideração o quantitativo de pessoal ocupado, em consonância com os critérios utilizados pelo MTE / RAIS.

Conforme mencionado anteriormente, uma das possibilidades verificadas no *Software R* é a classificação de dados. Valendo-se deste recurso e visando a sistematização das informações sobre os estabelecimentos por setor foram realizadas rotinas de soma (*sum* no *software R*). Este procedimento foi realizado por ano, com segregação em detrimento ao setor econômico, tendo-se obtido os resultados demonstrados na tabela 03. Importante apenas ressaltar que os dados apresentados são cumulativos de um ano para outro.

**Tabela 03: Evolução dos Estabelecimentos por Setor – período 2009 a 2013 – MG**

Setor	2009	2010	2011	2012	2013	Δ%
Comércio	350.206	354.807	359.726	352.727	355.460	1,5
Construção Civil	33.273	37.521	41.404	42.725	46.729	40,44
Indústria	81.606	80.698	83.359	84.015	86.308	5,76
Serviço	324.561	333.370	353.248	357.788	375.209	15,61
TOTAL	789.646	806.396	837.737	837.255	863.706	9,38

Fonte: Dados sistematizados pelos autores, a partir de dados do MTE.

Torna-se possível notar após a sistematização das informações, o crescimento total do volume de empresas formalizadas - considerando os portes grande, médio, pequeno e micro - pois no ano de 2009 haviam 789.646 unidades e no ano de 2013 este patamar subiu para 863.706 unidades, representando um crescimento percentual na ordem de 9,38%, no período, conforme demonstrado na última coluna de crescimento percentual no período de análise.

Outra constatação mais imediata é quanto a representatividade dos setores de Serviço e Comércio para a economia mineira em termos de quantidade de empresas, bem como o significativo crescimento auferido pelo setor de Construção Civil nos cinco anos de análise. Os setores de Serviço e Comércio representavam, juntos, 85,45% do total de estabelecimentos em 2009 e 84,59% no ano de 2013. Individualmente, o quantitativo de empresas comerciais em 2009 representava 350.206 unidades, tendo este patamar subido para 355.460 unidades em 2013, denotando um crescimento na ordem de 1,5%; as empresas de serviços contavam com 324.561 unidades em 2009 e 375.209 unidades em 2013, denotando crescimento de 15,61%.

Outro destaque foi o maior crescimento percentual registrado no setor de Construção Civil, com 40,44% entre os anos de 2009 e 2013, tido como um grande *boom* da construção civil no Brasil. Este patamar obtido pela Construção Civil ficou bastante superior ao índice de crescimento médio dos demais setores pesquisados, 9,38%.

No tocante à análise sobre o porte das empresas foi adotado o mesmo procedimento utilizado para o setor, ou seja, foram empregadas rotinas de soma (*sum*). Os resultados estão demonstrados na tabela 04.

**Tabela 04: Evolução dos Estabelecimentos por Porte – período 2009 a 2013 – MG**

Porte	2009	2010	2011	2012	2013	Δ%
Grande	2.276	2.566	2.735	2.803	2.899	27,37
Média	4.173	4.526	4.728	4.956	5.109	22,43
Pequena	39.722	42.936	45.465	47.115	48.162	21,25
Micro	743.475	756.368	784.809	782.381	807.536	8,62
TOTAL	789.646	806.396	837.737	837.255	863.706	9,38

Fonte: Dados sistematizados pelos autores, a partir de dados do MTE.

Pode-se perceber que o volume das MPE representam, conforme informado no decorrer deste trabalho, quase a totalidade das empresas formais existentes no estado, com 99,1% do contingente em todos os anos pesquisados. Tal constatação numérica representa a pujança do segmento. Em termos de quantidade absoluta, considerando todos os portes analisados, identificou-se que o crescimento entre os anos de 2009 e 2013 foi de 9,38%.

Todavia, o maior percentual de crescimento de empresas dentro do Estado de Minas Gerais, considerando a relação entre os anos de 2013 e 2009, foi percebido nas grandes empresas, com 27,37% de expansão. Os menores patamares de crescimento foram percebidos justamente nas pequenas e micro empresas, com 21,25% e 8,62%, respectivamente. No caso das micro empresas, entre os anos de 2011 e 2012, houve inclusive um pequeno decréscimo na quantidade negócios constituídos, mas com recuperação no ano subsequente. Em termos numéricos houve crescimento de 72.501 unidades na quantidade de empresas no período.

Caberia, contudo, salientar que como a quantidade numérica de micro e pequenas empresas é muito superior aos dos demais portes, a expansão de empresas formalizadas pode representar significativa evolução quantitativa (em termos absolutos), mas não necessariamente um aumento percentual (em termos relativos), o que repercute em menor indicador percentual. Assim, pode-se afirmar que esta é uma hipótese testada.

Outra análise relevante a ser realizada é sobre o porte das empresas estudadas em função do setor econômico a qual se encontram. Com a base de dados inserida dentro do *Software R* foi possível estabelecer uma rotina com *sum*, para realizar automaticamente esta operação. O resultado sistematizado está expresso na tabela 05.

**Tabela 05: Evolução das MPE por Porte e Setor – período 2009 a 2013**

Porte	Setor	2009	2010	2011	2012	2013	Δ%
Pequena	Comércio	15.963	17.302	18.148	18.868	19.217	20,38
	Construção Civil	1.771	2.019	2.191	2.137	2.158	21,85
	Indústria	5.084	5.414	5.457	5.500	5.515	8,48
	Serviço	16.904	18.201	19.669	20.610	21.272	25,84
Micro	Comércio	332.689	335.746	339.692	331.839	334.143	0,44
	Construção Civil	31.049	34.988	38.698	40.071	44.046	41,86
	Indústria	75.405	74.072	76.643	77.246	79.491	5,42
	Serviço	304.332	311.562	329.776	333.225	349.856	14,96

Fonte: Dados sistematizados pelos autores, a partir de dados do MTE.

Para melhor análise dos resultados, as informações foram segregadas em função do porte – micro e pequeno – e dos quatro setores econômicos destacados. De maneira ampla, torna-se possível avaliar que o setor da Construção Civil, no período avaliado, obteve o maior crescimento na quantidade de empresas formais dentre todos os setores, na ordem de 41,86%.

No tocante às microempresas, os estabelecimentos do setor comercial obtiveram um baixíssimo crescimento (quase nulo) no período pesquisado, denotando estabilidade ou saturação. O setor de Serviços obteve crescimento de 14,96% no período, posicionando-se como o de maior volume, 349.856 unidades empresariais, em 2013. É interessante notar que o setor de Comércio possuía maior quantitativo, comparativamente ao de Serviços, nos anos de 2009, 2010 e 2011. Durante o ano de 2012 o setor de Serviços ultrapassou o de Comércio, sustentando a posição em 2013 e indicando uma nova tendência para o segmento das microempresas. O setor industrial mostrou-se com certa estabilidade numérica.

Naquilo que diz respeito às empresas de pequeno porte, o setor de Serviços, além de possuir a maior quantidade de empresas constituídas, foi o que apresentou a maior expansão dentro do período avaliado, com 25,84%, demonstrando pujança deste setor e convergência com tendências econômicas mais atuais. O setor comercial também possui destaque, tendo



expandido sua quantidade de unidades empresariais mais de 20%. O setor industrial da pequena empresa foi o que menos cresceu em termos quantitativos, mesmo assim com percentual superior à das microempresas.

Embora com quantidades muito diferentes, o comportamento dos setores é similar entre estes dois portes. A partir de 2011, o setor de Serviços apresenta certo descolamento entre o número de estabelecimentos constituídos em detrimento ao de Comércio. Deste modo, pode-se inferir que exista, de fato, uma tendência na concentração de negócios voltados ao setor de Serviços, corroborando com a tendência de países com economia mais desenvolvidas.

## 5 Considerações Finais

Conforme mencionado durante o trabalho, fica límpida a constatação da relevância das micro e pequenas empresas dentro do economia nacional, assim como para a economia mineira, foco do artigo. Em termos de representatividade, constata-se que as MPE possuem grande relevância em termos quantitativos, sendo responsáveis pela geração agregada de 27% do PIB nacional, ano base 2011, obtida por meio de 99% das atuais 6,3 milhões empresas constituídas no país. Este expressivo contingente emprega 44% da mão de obra formal no setor de serviços e cerca de 70% das ocupações no comércio (SEBRAE, 2014).

No tocante ao estado de Minas Gerais, este percentual assume contorno ainda mais representativo, pois cerca de 99,2% do total de estabelecimentos formais são de micro e pequeno porte, empregando 55,8% 37,5% do PIB do estado, demonstrando o acentuado relevo que o segmento possui para a economia mineira (SEBRAE-MG, 2012).

Com os dados obtidos na pesquisa, extraídos dos microdados da RAIS do MTE (2014) e as análises realizadas para o Estado de Minas Gerais foi possível constatar o crescimento do volume total de empresas entre os anos de 2009 e 2013, na ordem de 9,38%. Outra verificação é que este crescimento foi maior nas grandes empresas, com 27,37% e nas médias empresas, com 22,43%. As MPE tiveram crescimento na ordem de 21,25% e 8,62%, respectivamente. Realizando uma detida análise ao longo do período percebe-se que o número de microempresas cresceu até o ano de 2011, havendo decréscimo na quantidade em 2012.

Contudo, há que ser realizada uma importante ilação a respeito da menor quantidade de microempresas constituídas nos setores de comércio, indústria e serviços, em detrimento às pequenas, médias e grandes empresas. Trata-se de uma análise estatística necessária para se ler tal informação, pois como a quantidade numérica de microempresas é dramaticamente superior aos demais portes, a expansão de empresas formalizadas pode representar significativa evolução quantitativa (em termos absolutos), mas não necessariamente um aumento percentual (em termos relativos). Ou seja, como a base de estabelecimentos classificados como microempresas é expressivamente superior aos demais portes, a análise sobre o percentual de crescimento deve ser mais cuidadosa, para que não haja equívocos interpretativos. Acredita-se, portanto, que esta ilação torna-se uma hipótese testada.

Outra consideração reside sobre a análise dos setores. Ao se verificar o crescimento do quantitativo de MPE para os quatro segmentos, percebe-se que houve alternância no percentual de expansão para cada um dos setores. Constata-se também de maneira clara, a representatividade numérica dos setores de Serviços e Comércio dentro da economia mineira.

O setor de Serviços, tanto para micro quanto para pequenas empresas é o mais preponderante em termos de quantidade de estabelecimentos formais, refletindo a tendência de evolução do setor dentro da economia, em linha com o percebido nas economias de países mais desenvolvidos. Ressalta-se que o contingente de estabelecimentos do setor de Serviços superou o de Comércio em 2012, sustentando a posição em 2013. O setor Comercial, embora ainda bastante expressivo, demonstra certo arrefecimento em seu ritmo. As microempresas do setor comercial obtiveram um crescimento quase nulo no período, sendo que o mesmo não ocorreu nas empresas de pequeno porte comerciais, que expandiram em quantidade mais de 20%. O setor Industrial também apresentou tímido crescimento no período, evidenciando certa estagnação. As microempresas obtiveram expansão de 5,42%, sendo que as empresas de pequeno porte alcançaram o patamar de 8,48%. No tocante à Construção Civil caberia destacar o significativo crescimento percebido nos cinco anos de análise, na ordem de 40,44%, demonstrando o aquecimento do setor no período. Quando analisado as microempresas, este crescimento é ainda mais expressivo, com percentual de 41,86%. As pequenas empresas auferiram o percentual de 21,85%.

Destarte, o estudo objetivou dar contexto à relevância do campo teórico empreendedorismo e analisar informações sobre empresas estabelecidas em Minas Gerais. Compreende-se que exista espaço para contribuições pertinentes ao estudo do empreendedorismo e para sua consecução materializada em novos empreendimentos no país.

À guisa de contribuições, sugere-se a utilização do *Software R* para a realização destas análises estatísticas e a geração de gráficos e tabelas, bem como a realização de estudos futuros que busquem comparações entre classificações de porte de empresas entre países e reflexões sobre razões de encerramento de firmas, crescimento ou declínio na formalização de negócios em função do setor de atividade.

## 6 Referências

BERNARDES, M. E. B.. Estratégias de Aprendizagem em Pequenas Empresas: as *learning organizations* e o papel do empreendedor. In: **I Encontro de Estudos em Estratégias, 2003**, Curitiba. I3E – I Encontro de Estudos em Estratégia, 2003.

BEZERRA, E. *et al*

**VIII EGEPE**. Goiânia, 2014.

DORNELAS, J. C. A. . **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

DRUCKER, P. F.. **Inovação e Espírito Empreendedor**. Práticas e Princípios. São Paulo: Pioneira, 1987. 2º ed.

FELDMAN, M.P.. *The Entrepreneurial Event Resisted: firm formation in a regional context*. **Industrial and Corporate Change**. Vol. 10, Number 4, 2001.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil 2014**. Coordenação Geral: Simara Maria de Souza Silveira Greco – IBQP. Curitiba: IBQP, 2014.

GOMES, A.F.; LIMA, J.B.; CAPPELLE, M.C.A.. *Empreendedorismo: um estudo multicase na Bahia*. **VII EGEPE**. Florianópolis, 2012.

JULIEN, P.A.. Prefácio. In: MACHADO, H.P.V. *et al* (org.). **Empreendedorismo, oportunidades e cultura**: seleção de casos no contexto brasileiro. Maringá: Eduem, 2013.

Organizadores:



ANEPEPE  
Associação Nacional de Estudos  
em Empreendedorismo e Gestão  
de Pequenas Empresas

Realizadores:



- MACHADO, H.P.V.; ESPINHA, P.G.. Mortalidade de Pequenas Empresas. . p.51-64, 2005.
- MACHADO, H.P.V.; BASAGLIA, M.M.. Empreendedorismo e Cultura como Campos de Estudos Complementares In: MACHADO, H.P.V. *et al* (org.). **Empreendedorismo, oportunidades e cultura: seleção de casos no contexto brasileiro**. Maringá: Eduem, 2013.
- MACHADO, H.P.V. *et al* (org.). **Empreendedorismo, oportunidades e cultura: seleção de casos no contexto brasileiro**. Maringá: Eduem, 2013.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M.. **Técnicas de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- MORRISON, A.. Entrepreneurship: what triggers it? **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**. Vol. 6, No. 2, p. 59-71, 2000.
- MTE - Ministério do Trabalho e Emprego. **Microdados da RAIS**. MTE: Brasília, 2014.
- OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy. Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation**. Turquia, Istambu. OCDE, 2004.
- PENROSE, E. T.. **The Theory of the Growth of the Firm**. Oxford University Press, 1995.
- PLANALTO – Presidência da República. Casa Civil – Subchefia para Assuntos Jurídicos. **Lei Complementar n. 123/2006**. Brasília, 2006.
- PUGA, F. P.. Experiências de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas nos Estados Unidos, Itália e Taiwan. **Textos para Discussão BNDES**. Rio de Janeiro: BNDES, fev. 2000.
- REIS, A.C.F.. Economia da Cultura e Desenvolvimento Sustentável: o caleidoscópio da cultura. Barueri: Manole, 2007.
- RICHARDSON, R. J.. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1989.
- ROSSI F. *et al*. Empreendedoris - . Goiânia, 2014.
- nas Micro e Pequenas Empresas. In: - 2006.
- SEBRAE. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. Execução do Estudo: Fundação Getúlio Vargas. Brasília: Sebrae, 2014.
- SEBRAE. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**. Sebrae; DIEESE. 6. ed. Brasília, DF, 2013 a.
- SEBRAE. **ncia das Empresas no Brasil**, M.A.; MOREIRA, R.F.. Brasília: Sebrae, 2013 b.
- SEBRAE-MG e TENDÊNCIAS. **Participação das Micro e Pequenas Empresas no Produto Interno Bruto de Minas Gerais**. Minas Gerais. 2012.
- SEBRAE-SP. **Causa Mortis: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida**. São Paulo: Sebrae-SP, 2014.
- SCHUMPETER, J.. **The Theory of Economic development**. Harvard University Press, 1949.
- SHANE, S. A.; VENKATARAMAN, S. *The promise of entrepreneurship as a field of research*. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217-226, 2000.
- ZICA, R.M.F.; CHAVES, A.F.B; MARTINS, H.C.. Inclusão Financeira para Microempreendedores Individuais: análise do ambiente e percepção da utilização de serviços financeiros em Minas Gerais. In. SANTOS, C. A. *et. al* (org.). **Pequenos Negócios: desafios e perspectivas**. Brasília. Sebrae, 2013.