

Título do Artigo: Formação dos Empresários das Micros e Pequenas Empresas

Autor: Sérgio Cirqueira Santos

Co-Autor: Prof. ME. Robson Ribeiro de Azevedo

Instituição de Filiação dos Autores: Faculdade de São Bernardo - FASB

RESUMO

Mais da metade das micros e pequenas empresas do Brasil encerram suas atividades em até cinco anos. Buscando uma relação entre os resultados de uma organização e o desempenho do empreendedor, o presente artigo busca identificar a formação dos micros e pequenos empresários, especificamente da região do bairro Ipiranga na cidade de São Paulo, capital do estado homônimo. Sendo assim, é apresentada uma pesquisa de campo em forma de entrevista onde é identificado que a maioria dos empresários não possuem formação acadêmica específica no ramo em que atuam ou nem sequer possuem alguma formação acadêmica e nem mesmo buscam especialização.

ABSTRACT

More than half of micro and small companies in Brazil contain their activities within five years. Looking for a relationship between the results of an organization and entrepreneurial performance, this article aims to identify the formation of micro and small business owners, specifically the Ipiranga region in São Paulo, capital of the eponymous state. Thus, an interview form in field research was presented and identified that most entrepreneurs have no formal academic education in the area where they act neither academic formation in another field or specialization.

INTRODUÇÃO

Cada vez mais se torna importante a capacitação das pessoas que buscam se manter no mercado de trabalho. A exigência por currículos que contenham formação acadêmica aumenta e na proporção do número de pessoas formadas em algum curso de universidade, também aumenta a exigência por um diferencial. Sendo assim, as pessoas buscam ampliar seus conhecimentos não apenas fazendo uma faculdade, mas também buscando uma pós graduação, um curso de língua estrangeira ou um curso técnico.

Em contrapartida, no Brasil não há muitas exigências para se montar uma empresa nos quesitos relacionados à formação do empreendedor. Entre as possíveis razões que levam ao início de uma empresa estão: negócio herdado da família, necessidade de uma fonte de renda e estimativa de lucros altos em relação a um salário oferecido por uma empresa.

Os índices de mortalidade das micros e pequenas empresas que são apresentados neste trabalho estimulam a realização de uma pesquisa que busque apurar a importância dada por parte dos empresários à capacitação acadêmica e ao contínuo aprendizado.

Os dados mencionados por este trabalho revelam a importância que as micros e pequenas empresas possuem nos resultados do PIB do Brasil e principalmente o percentual que elas representam em todo o mercado de trabalho brasileiro.

Se por um lado as exigências por parte do mercado de trabalho são cada vez maiores e a procura por aprimorar os conhecimentos também aumentam cada vez mais, por outro lado, o maior espaço para atuação dessas pessoas dependem das micros e pequenas empresas.

Este estudo tem como foco as micros e pequenas empresas atuantes na região do bairro Ipiranga na cidade de São Paulo, capital do estado homônimo. Uma pequena amostra da imensa quantidade de empresas que existem não apenas na cidade de São Paulo, mas também em todo o cenário nacional.

Esta pesquisa tem a seguinte problemática: Os micros e pequenos empresários da região do bairro Ipiranga possuem formação específica voltada para a gestão do seu negócio?

O objetivo principal deste trabalho é identificar a formação dos micros e pequenos empresários da região do

Ipiranga, visando verificar se os mesmos possuem formação específica voltada para a gestão do seu negócio.

Como objetivos específicos, esse estudo busca: comparar os resultados das organizações pesquisadas no cenário econômico atual com a formação profissional de seus empresários; avaliar se os empreendedores costumam pesquisar antes de abrirem ou se integrarem à sociedade de uma empresa e também, qual o principal motivo que os levam à essa tomada de decisão; identificar qual é a área da administração que o empresário considera ser mais relevante possuir um gestor com especialização específica neste ramo; descrever a relevância que os empresários dão para o conhecimento científico através de faculdades, consultorias e palestras; verificar se há uma preocupação por parte dos gestores em aprimorar seus conhecimentos visando estarem melhores preparados para o dinamismo do mercado.

METODOLOGIA

O artigo científico caracteriza-se como pesquisa qualitativa em relação à sua abordagem, pois embora haja pesquisa de campo, há uma maior preocupação em produzir novas informações do que apresentar dados estatísticos.

Quanto à natureza, a pesquisa é considerada básica por objetivar gerar conhecimentos novos, úteis para o avanço da ciência, sem aplicação prática prevista.

Quanto aos objetivos, a pesquisa é exploratória, pois visa proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a construir hipóteses.

O artigo também é classificado como pesquisa de campo quanto aos procedimentos, pois além de haver uma pesquisa bibliográfica, também há uma coleta de dados através dos empresários.

Foram selecionados 18 sócios de empresas localizadas na região do bairro Ipiranga, São Paulo-SP. Todas as empresas escolhidas se encaixam no critério de classificação das micros e pequenas empresas conforme o Sebrae. A pesquisa de campo foi realizada pessoalmente por meio de entrevista (Questionário apresentado em Anexo 1).

EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Em 2008, a *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM – realizou uma pesquisa sobre o empreendedorismo no Brasil e fez algumas comparações com países da América Latina e do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul). Notou-se que em países de baixo nível de distribuição de renda como o Brasil e a Jamaica, o jovem é obrigado a entrar cedo no mercado de trabalho para aumentar a renda familiar. Nesses países é comum encontrar jovens empreendedores por necessidade.

Focando no jovem empreendedor na faixa etária entre 18 a 24 anos, o GEM (2008) declarou que a taxa de empreendedorismo em 2008 no Brasil foi de 15%, maior do que a média entre os anos 2001 a 2008 que era de 11,9%. Entretanto, o adulto de meia idade (55 a 64 anos) representava 10,5% dos empreendedores brasileiros em 2001, esse número caiu para 3,4% em 2008. Segundo o GEM (2008), por falta de empregos formais na atividade econômica, o jovem busca no empreendedorismo uma alternativa de trabalho e renda. O adulto de meia idade, por sua vez, não se lança nos empreendimentos de risco devido ter sua aposentadoria ou poupança acumulada comprometida na manutenção do orçamento familiar, incluindo filhos e netos. Soma-se a esse fator o baixo nível de escolaridade e a qualidade de vida precária.

Os resultados apresentados pela pesquisa do GEM (2008) apontava que os jovens empreendedores por necessidade representavam 28% de todos os empreendedores no Brasil. A maior parte desses jovens (60%) se submetiam a uma remuneração de 1 a 3 salários mínimos. O nível de escolaridade médio variava de 5 a 11 anos.

Os jovens empreendedores por oportunidade representavam 29% do total de empreendedores do Brasil. O número de empreendedores com renda de 1 a 3 salários mínimos era menor que os jovens por necessidade (36%). Quanto ao nível de escolaridade, 25% desses jovens estavam cursando ou já haviam terminado o nível superior.

Em relação ao adulto empreendedor por necessidade, possuíam uma representação de 6% dos empreendedores brasileiros em 2008. A maior parte (60%) possuía um nível de escolaridade máximo de 4 anos, sendo que 100% desses adultos empreendedores possuíam uma renda que variava entre 1 a 3 salários mínimos.

Entre os empreendedores adultos por oportunidade, 40% possuíam um nível de escolaridade de 5 a 11 anos. O número de adultos com renda entre 1 a 3 salários mínimos era de 33%. Esses adultos representavam apenas 2% do total de empreendedores.

Corroborando as informações acima, o Sebrae (2010) apontava em 2007 que 83% dos empresários brasileiros com registro na Jucesp possuíam ensino médio ou mais; 78% abriram empresas por “oportunidade”; 64% são do gênero masculino; 62% afirmaram ter tido experiência/conhecimento anterior no ramo; 67% tinham familiares ou amigos donos de negócios próprios; 32% estavam ocupados como empregados de empresa privada antes da abertura da empresa; a média de idade de quem abriu empresa era de 37 anos.

Em 2015, a *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM – realizou uma nova pesquisa sobre o empreendedorismo no Brasil. A taxa absoluta de empreendedorismo no Brasil aumentou de 26% em 2008 para 39% em 2015. Deste número, os jovens empreendedores entre 18 a 24 anos representam 12,6% GEM (2015).

Em relação ao nível de escolaridade, a nova pesquisa aponta 30,6% dos empreendedores com nenhuma educação formal ou primeiro grau incompleto. Os que possuem apenas o primeiro grau completo representam 19,7%, os de segundo grau completo representam o maior número, 43,7%. A parcela de menor representação é representada pelos empreendedores com formação de nível superior completo, apenas 6%.

Contracenando com esses dados, o GEM (2015) trouxe informações relativas à mentalidade empreendedora dos brasileiros. O número dos que afirmam ter o conhecimento, a habilidade e a experiência necessários para iniciar um novo negócio é de 58,3% dos entrevistados. Enquanto a taxa que representa os que afirmam que o medo de fracassar não impediria que começassem um novo negócio é de 50,5%.

MORTALIDADE DAS EMPRESAS

No Brasil, uma empresa é considerada de pequeno porte quando possui uma receita bruta anual superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) segundo o Sebrae (2013). Ainda segundo os dados do Sebrae (2013), as pequenas empresas, somando-se às microempresas e aos

microempreendedores individuais, compõem 99% do total das empresas brasileiras. Os pequenos negócios no Brasil também representam 70% da criação de empregos formais, 40% da massa salarial, 25% do PIB brasileiro e 1% das exportações do país.

Apesar da participação expressiva dos pequenos negócios na economia brasileira, há um fato que compromete um maior crescimento do número de empresas (FERREIRA et al., 2012). No estado de São Paulo, por exemplo, 27% das empresas encerram suas atividades até completarem 1 ano de existência, aumentando o número para 37% que encerram em até dois anos, 46% em até três anos, 50% em até 4 anos e 58% em até 5 anos de fundação (SEBRAE, 2010). Estes são considerados altos índices de mortalidade precoce das empresas paulistas (FERREIRA et al., 2012).

Sobre a mortalidade das empresas, o Sebrae (2010) estimou que o número das empresas que tiveram suas atividades encerradas em 2008 no estado de São Paulo era de 84 mil, equivalendo a 348 mil ocupações, R\$ 1,4 bilhão de capital investido (poupança pessoal), R\$ 18,2 bilhões em faturamento. A perda financeira total desses fechamentos seria de R\$ 19,6 bilhões.

A perda de recursos financeiros anual da mortalidade das empresas em São Paulo equivale a 811,7 mil veículos populares, 20,6 milhões de computadores, 27,5 milhões de refrigeradores, 65,5 milhões de TV 14" e 67 milhões de cestas básicas.

Em pesquisa realizada com empresas do estado de São Paulo e publicada no ano de 2012 pela revista "Gestão & Produção", nota-se que não existe um fator específico que possa ser responsabilizado pelo encerramento precoce das atividades de uma empresa. Todavia, os fatores associados à mortalidade das empresas são interligados e dependem em grande parte da atuação do empreendedor. Entre os resultados apresentados por essa pesquisa, consta que 75% dos indivíduos nunca tinham trabalhado em nível de gerência ou diretoria antes de abrirem suas respectivas empresas. Apenas 25% haviam trabalhado na gestão de algum empreendedorismo (FERREIRA et al., 2012).

Segundo o estudo acima, os principais fatores associados à mortalidade precoce das empresas da cidade de São Paulo são: ausência de planejamento ou plano de negócios; falta de renovação, design ou desempenho dos produtos e serviços; dificuldade em conquistar e manter clientes; nível elevado de concorrência; baixo nível de escolaridade do empreendedor; e competência gerencial diminuta. Os quatro primeiros fatores

formam um bloco ligado às questões de natureza estratégica, enquanto os dois últimos fatores possuem relação com as questões de natureza organizacional (FERREIRA et al., 2012).

OUTRAS PESQUISAS

Azevedo (2014) apresenta uma pesquisa realizada com micros e pequenas empresas do “*Polo Design Center*”, localizado na região do ABC paulista. O estudo contribui para o melhor entendimento das questões relacionadas tanto à natureza estratégica quanto à natureza organizacional das empresas. Foram listadas 22 práticas distribuídas nas áreas de marketing, logística, recursos humanos e finanças.

O resultado apresentado por Azevedo (2014) permite concluir que a maior parte dessas práticas são realizadas de forma precária, onde os gestores aprenderam sozinhos, de forma empírica e sem apoio de nenhuma fonte de aprendizado. A área financeira foi a única em que a maior parte das práticas são desenvolvidas de forma satisfatória.

Ainda segundo Azevedo (2014), há a maior possibilidade de atuação satisfatória para os gestores em que o aprendizado passa por intermédio de profissionais especializados na área, em cursos e consultorias. Justamente a área financeira é a que há uma maior busca de aprimoramento do conhecimento através de cursos e consultorias, o que justifica ser a área em que apresenta um maior número de práticas satisfatórias.

No estado de Santa Catarina foi realizada uma pesquisa com micros e pequenas empresas, onde foram identificados alguns fatores considerados condicionantes para o sucesso ou fracasso das organizações segundo os próprios empreendedores entrevistados. Conforme a perspectiva real, as preferências dos entrevistados foram o conhecimento do mercado, habilidade com situações novas e adequabilidade de produtos quanto aos fatores internos. Redução de mercado e compra de matéria-prima foram os fatores condicionantes do sucesso ou fracasso apontados tanto por empresas ativas quanto por empresas extintas em relação aos fatores externos (GRAPEGGIA et al., 2011).

Ainda sobre a pesquisa feita no estado de Santa Catarina, os empresários de empresas ativas disseram que no início o foco estava no negócio e no conhecimento sobre o mercado, mas houve uma mudança de foco para o planejamento (GRAPEGGIA et al., 2011).

FUNÇÃO FINANCEIRA DO EMPREENDEDOR

As teorias das áreas de Contabilidade e Economia originaram a Administração Financeira que representa uma das partes mais importantes dentro da gestão empresarial (Loddi, 2008). Para Wernke (2008), o conjunto de técnicas e ferramentas da Administração Financeira deve ser utilizado para atingir o principal objetivo de uma empresa: a maximização do retorno dos investidores.

Para atingir esse objetivo, o empresário precisa dominar as atividades que envolvem a Administração Financeira. Para Azevedo (2014), as atividades da Gestão Financeira são:

- Gestão de Caixa: fluxo de pagamentos, fluxo de recebimentos, verificação de saldos.
- Concessão de Crédito: venda com recebimento posterior baseada na confiança e embasada em critérios pré-determinados.
- Administração da Cobrança: acompanhamento de pagamentos das vendas a prazo (crédito) e utilização de técnicas e ferramentas de cobrança em caso de atrasos.
- Captação de Recursos: obtenção de recursos que saldam as obrigações da empresa (capital próprio ou de terceiros).
- Decisões de Investimento: escolhas relativas às aplicações dos recursos disponíveis da empresa.

Gitman (2004) considera que o planejamento financeiro afeta a empresa no curto e no longo prazo, sendo que o planejamento financeiro de longo prazo associado ao planejamento de marketing orienta a empresa na direção de seus objetivos estratégicos, enquanto o planejamento financeiro de curto prazo direcionam a tomada de decisão no curto prazo e o impacto direto destas medidas.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Em busca de uma coleta de dados que proporcionasse a exploração do assunto abordado nesse trabalho, realizou-se uma pesquisa de campo com empresas que possuem um faturamento anual igual ou inferior a R\$

3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais), ou seja, empresas classificadas como micros ou pequenas.

Foram entrevistadas dezoito empresas de ramos diversificados e atuantes no bairro do Ipiranga na cidade de São Paulo, capital do estado homônimo. A amostra não retrata necessariamente o cenário das micros e pequenas empresas em todo o Brasil, mas permite aprofundar o assunto abordado e construir hipóteses. Além disso, o resultado apresentado permitirá a ampliação da discussão desse assunto e, possivelmente, contribuirá para pesquisas futuras.

Entre os entrevistados que possuem ensino superior completo, 60% são formados em áreas relacionadas à administração. Entre os que possuem pós graduação ou especialização 1/3 possui formação específica no ramo de finanças.

Levando em consideração a pesquisa apresentada anteriormente onde 58% das empresas são encerradas até completarem 5 anos de sua fundação, dados apresentados pelo Sebrae, pode-se observar que 50% dos entrevistados estão nesta mesma faixa de risco.

Apenas um dos empresários com menos de 5 anos de atuação possui graduação. Semelhantemente, apenas um possui pós graduação.

Em relação aos empresários com mais de 10 anos de atuação, 67% possuem pelo menos uma faculdade.

Embora a maioria afirme ter começado no empreendedorismo por uma oportunidade, apenas 11% fizeram pesquisa de campo. Se for observado apenas os que iniciaram no empreendedorismo por oportunidade, nenhum deles fez pesquisa de campo antes de montar ou entrar em uma empresa.

Outro dado relevante é notar que 87,5% dos empresários que entraram no empreendedorismo por oportunidade, responderam que os resultados obtidos no atual cenário econômico estão muito abaixo do esperado e houve grande queda no faturamento. Possuir experiência anterior em cargo de gestão não causou, aparentemente, uma diferença nos resultados apresentados diante do momento em que o mercado se encontra. De modo semelhante, a experiência como proprietário ou coproprietário de uma empresa anterior à atual não interferiu positivamente nos resultados atuais.

Os empresários que obtiveram acesso às informações dos resultados obtidos pelas empresas do setor ou fizeram pesquisa de campo já atuaram em cargos de gestão antes de abrirem uma empresa.

Os empresários foram convidados a apontarem qual área da empresa mais necessita de uma formação acadêmica. Entre os que apontaram finanças como a área que mais necessita de especialização, apenas um possui curso de nível superior e não tendo relação com a área das finanças.

Embora metade dos entrevistados considerem importante a atuação de um gestor com formação acadêmica específica na área escolhida como a mais importante, apenas 33% possui alguma formação acadêmica, sendo que nenhum destes entrevistados possui formação acadêmica na área que mais julga necessitada.

A empresa cujo representante afirmou não considerar importante a formação acadêmica ou a experiência em gestão, também afirmou na questão 10 que os resultados estão muito abaixo do esperado. Este empreendedor também declarou não ter levado em consideração o cenário em que se encontrava a empresa ou o mercado antes de participar como sócio da empresa.

Quanto aos resultados atuais, apenas um empreendedor respondeu que os resultados estão estáveis e cumprindo as metas de vendas e lucros. Esse mesmo entrevistado é o único a possuir pós graduação/especialização especificamente no setor de finanças. Outro dado que pode ser associado a esse mesmo entrevistado é a afirmação do mesmo de que foi feita pesquisa de campo ou houve acesso aos resultados obtidos por empresas do setor antes de entrar no quadro societário da empresa.

Cinco por cento dos empresários que declararam estar com seus resultados estáveis, também se caracterizam por possuir experiência no empreendedorismo num período superior aos 5 anos. Tempo suficiente para que 58% das empresas desse porte encerrem suas atividades, conforme dados do Sebrae.

Parte dos entrevistados alegou que a queda no faturamento da empresa não trouxe grandes comprometimentos, todos que fizeram tal afirmação possuem curso de nível superior completo. Esses entrevistados também possuem mais de 10 anos de atuação como empreendedores e consideram fundamental a participação do empreendedor em palestras, cursos e consultorias visando atualizarem seus conhecimentos em relação ao dinamismo do mercado.

Ao analisar a grande maioria que declarou estar com os resultados muito abaixo do esperado e que tiveram grande queda no faturamento, nota-se que não há homogeneidade nas características destes empreendedores.

Entretanto, nota-se que obrigatoriamente os entrevistados que não possuem mais do que o ensino médio estão nesse grupo de baixo desempenho no cenário atual

Todos que possuem apenas o ensino médio não consideram necessário atualizarem seus conhecimentos ao participarem de palestras, cursos ou consultorias e declaram que a experiência prática é o suficiente para determinar os resultados de uma empresa. Essa comparação de respostas demonstra que essa parcela dos entrevistados não dão a relativa importância ao aprimoramento do conhecimento seja ele por faculdade especializações.

A grande maioria dos entrevistados dão relevância ao aprimoramento de seus conhecimentos, entretanto revelam que há uma disparidade entre o que consideram ideal e o que de fato estão dispostos a colocarem em prática. O percentual de entrevistados que possui um curso de nível superior ou procuraram pesquisar antes de entrarem no empreendedorismo, comprova que a resposta para essa questão não representa o que é colocado em prática por esses empresários.

CONCLUSÕES

A amostra apresentada revela que a maioria dos entrevistados se tornaram empresários sem possuir um curso de nível superior. O baixo índice de formação acadêmica por parte dos empresários com menos de cinco anos no empreendedorismo pode ter relação com o alto nível de mortalidade das empresas no Brasil. A pesquisa comprova que a maioria dos empresários começam confiantes nas informações que obtém através de amigos, mas não levam em consideração o cenário em que se encontra o mercado ou a empresa antes de entrarem no quadro societário.

A formação acadêmica dos empresários, em sua maioria, diverge com a cobrança que é dada às pessoas que procuram se manter no mercado. Enquanto os funcionários são cada vez mais exigidos a completarem uma faculdade ou até mesmo terem um diferencial como, por exemplo, uma pós graduação, a maioria dos empresários das micros e pequenas empresas não atendem a essa cobrança.

Visto quase todos os entrevistados afirmarem que os resultados obtidos por suas respectivas empresas estão abaixo do esperado, não é possível afirmar que a formação acadêmica do empreendedor traz impactos diretos aos resultados das

organizações. Todavia, a única pessoa que afirmou que seus resultados estão estáveis, cumprindo as metas de lucros e vendas, também respondeu que possui MBA em finanças. Todos os entrevistados que declararam haver uma pequena queda de faturamento sem grandes comprometimentos possuem formação em curso de nível superior.

É possível notar que a maior parte das pessoas entrevistadas não pesquisaram antes de entrarem no empreendedorismo, muitos se contentaram com as informações obtidas por amigos ou profissionais do ramo sem apurarem a fundo o cenário que estariam entrando.

A área da administração que os entrevistados consideram mais necessitada de formação acadêmica é a de finanças. Por outro lado, nenhum dos que fizeram tal afirmação possui formação na área de finanças, o que pode significar que essa é a área que esses empresários mais sentem a necessidade de conhecimento especializado.

Embora afirmem considerar importante o aprimoramento do conhecimento através de cursos, palestras e consultorias, a maioria dos empresários entrevistados sequer possui formação em algum curso de faculdade. Na prática, pode haver uma admiração por aprimorarem os conhecimentos, mas se utilizam mais do conhecimento empírico.

A presente pesquisa atende aos objetivos específicos e traz informações relevantes quanto ao assunto abordado, entretanto não possui grande representação estatística em relação à imensa quantidade de micros e pequenas empresas no cenário nacional.

Visto 80% dos entrevistados considerarem a forte parceria com compradores e fornecedores como principal fator que determine os resultados de uma organização, é recomendável para pesquisas futuras a exploração do assunto. Explorar as relações de uma empresa com seus clientes e fornecedores e relacionar à formação acadêmica dos empreendedores permitirá compreender outros fatores que influenciam nos resultados e no índice de mortalidade das micros e pequenas empresas no Brasil.

Os resultados apresentados dão indícios de que a formação acadêmica dos empresários podem contribuir com os resultados apresentados pela empresa, entretanto esta pesquisa abordou apenas um pequeno número de micros e pequenas empresas. A realização de novas pesquisas que possam explorar o problema apresentado e colher mais dados com maior quantidade de empresários colaborarão para um melhor

entendimento da relação entre a formação do empresário e o desempenho da empresa.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, Robson. A contribuição dos relacionamentos interorganizacionais no processo de aprendizagem em gestão empresarial: um estudo em micro e pequenas empresas do polo design center. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v. 8, n.1, p. 68-83, 2014. Disponível em: <<http://www.faccamp.br/ojs/index.php/RMPE/article/viewFile/644/304>>. Acesso em: 22 mar. 2016.

FERREIRA, L. et. al. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Revista Gestão e Produção**, São Carlos, v. 19, n. 4, p.811-823, 2012. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/gp/v19n4/a11v19n4>>. Acesso em: 07 mar. 2016.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009, 120 p.

GITMAN, L.J. **Princípios de Administração Financeira**. 10 ed. São Paulo: Addison-Wesley.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no brasil**. Disponível em: <<https://meuatendimento.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/GEM-Brasil-2008.pdf>> Acesso em: 14 mar. 2016.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no brasil 2015**. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/c6de907fe0574c8ccb36328e24b2412e/\\$File/5904.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/c6de907fe0574c8ccb36328e24b2412e/$File/5904.pdf)> Acesso em: 24 ago. 2016.

GRAPEGGIA, M. et. al. Fatores condicionantes de sucesso e/ou mortalidade de micro e pequenas empresas em Santa Catarina. **Produção**, [S.I.], v. 21, n. 3, p. 444-455, jul. 2011. Disponível

em: < http://www.scielo.br/pdf/prod/v21n3/AOP_200903046>
Acesso em: 25 mar. 2016.

LODDI, C.E. Aplicação das teorias e métodos da Administração Financeira como sistema de apoio à tomada de decisões de pequenos empreendimentos franqueados: um estudo de caso. Dissertação de Mestrado – USP. São Carlos 2008.

LOSSANO, Aparecida Casseb; GUEKEZIAN, Márcia; GALVÃO, Sonia Melchiori. **Manual de orientação de trabalhos acadêmicos**. São Bernardo do Campo: [s.n.], 2016. 56 p.

SEBRAE. **Doze anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas**. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/mortalidade_12_anos.pdf> Acesso em: 07 mar. 2016.

SEBRAE. **Pequenos negócios no Brasil**. Disponível em: <http://www.turismo.gov.br/sites/default/turismo/o_ministerio/secretaria_politicas/dpd/SEBRAE_-_INSTITUCIONAL.GT_NAUTICO_versao_2.pptx.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2016.

WERNKE, R. Gestão Financeira: ênfase em aplicações e casos nacionais. Rio de Janeiro: Saraiva, 2008.

ANEXO 1: QUESTIONÁRIO APLICADO NA ENTREVISTA

Nome da Empresa:

Responder apenas a questão que melhor se identificar.

1) Qual o seu nível de escolaridade?

a- ☐ Ensino Fundamental.

b- ☐ Ensino Médio Completo.

c- ☐ Ensino Superior Completo. Qual curso?

d- ☐ Pós Graduação, mestrado, doutorado, etc. Qual curso?

2) Há quanto tempo você atua como empreendedor de uma empresa?

a- ☐ Menos de 1 ano.

b- ☐ 1 a 5 anos.

c- ☐ 5 a 10 anos.

d- ☐ Mais de 10 anos.

3) Como você iniciou no empreendedorismo?

a- ☐ Empresa de familiares.

b- ☐ Convidado por amigo(s).

c- ☐ Iniciativa própria por necessidade.

d- ☐ Iniciativa própria por oportunidade.

4) Você já esteve em cargo de gerência antes de abrir uma empresa?

a- ☐ Sim.

b- ☐ Não.

5) Você já havia sido sócio de outra empresa anteriormente. Se sim, qual foi o destino dela?

a- ☐ Ativa, porém vendida a outro(s) investidor(es).

b- ☐ Desativada/encerrada.

c- ☐ Continua ativa e permanece no quadro societário.

d- ☐ Nunca fui sócio de outra empresa.

6) Antes de sua primeira participação como sócio de uma empresa, você levou em consideração o cenário em que a empresa e/ou o mercado se encontravam?

a- ☐ Não.

b- ☐ Sim. Foram consideradas as informações obtidas através de amigos ou profissionais do ramo.

c- ☐ Sim. Foi efetuada uma pesquisa em jornais e revistas especializadas.

d- ☐ Sim. Houve o acesso às informações dos resultados obtidos pelas empresas do setor e houve pesquisa de campo.

7) O que você considera mais determinante entre esses fatores para a permanência de uma empresa no mercado?

a- ☐ Fortes parcerias com compradores e fornecedores.

b- ☐ Cenário político favorável.

c- ☐ Formação acadêmica do empreendedor e dos funcionários.

d- ☐ Acessibilidade ao crédito público ou privado.

8) Qual das seguintes áreas você julga que necessita mais de especialização em cursos técnicos, faculdades, consultorias e/ou palestras?

- a- ☐ Finanças
- b- ☐ Logística
- c- ☐ Marketing
- d- ☐ Recursos Humanos

9) Na opção escolhida na questão anterior você considera importante a atuação de um gestor com formação acadêmica?

- a- ☐ Não há a necessidade de possuir formação acadêmica e também não é necessário possuir experiência em gestão no ramo.
- b- ☐ Não. A experiência em gestão neste ramo é o suficiente.
- c- ☐ Sim. A formação acadêmica do gestor não precisa ser necessariamente no ramo em específico.
- d- ☐ Sim. O gestor necessita de formação acadêmica específica neste ramo.

10) Como você avalia os resultados obtidos no atual cenário econômico?

- a- ☐ Estão muito abaixo do esperado e houve uma grande queda do faturamento.
- b- ☐ Houve uma pequena queda no faturamento sem grandes comprometimentos.
- c- ☐ Estão estáveis e cumprindo as metas de vendas e lucros.
- d- ☐ Os resultados estão acima do esperado.

11) Em sua opinião, qual a relevância da participação do empreendedor em palestras, cursos e consultorias?

- a- ☐ Não é importante, pois a experiência prática é o que determina os resultados de uma empresa.

- b- () Não é necessário se o empreendedor já possui formação e experiência.
- c- () É importante para ampliar os conhecimentos, porém não possui grande impacto na prática.
- d- () É fundamental para se manter atualizado em relação ao dinamismo do mercado.