



**FIC - FACULDADES INTEGRADAS DE CARATINGA**  
**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**GENÍCIO MARQUES DO AMARAL JÚNIOR**  
**MARIANA DA COSTA GOMES**  
**PAULO CARMO DOS SANTOS**

**SUPORTES INFORMACIONAIS DA CONTABILIDADE COMO FERRAMENTA NO  
PROCESSO DECISÓRIO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MUNICÍPIO  
DE VARGEM ALEGRE MG**

**FIC – CARATINGA**  
**2017**

GENÍCIO MARQUES DO AMARAL JÚNIOR  
MARIANA DA COSTA GOMES  
PAULO CARMO DOS SANTOS

**SUPORTES INFORMACIONAIS DA CONTABILIDADE COMO FERRAMENTA NO  
PROCESSO DECISÓRIO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MUNICÍPIO  
DE VARGEM ALEGRE MG**

Projeto de pesquisa apresentado ao curso de Ciências Contábeis, das Faculdades Integradas de Caratinga, como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, sob a orientação do Professor

**FIC - CARATINGA  
2017**

**TERMO DE APROVAÇÃO**


O Trabalho de Conclusão de Curso intitulado: Suportes informacionais da contabilidade como ferramenta no processo decisório, nas micro e pequenas empresas no município de Vargem Alegre - MG, elaborado pelo(s) aluno(s) Genício Marques do Amaral Júnior, Mariana da Costa Gomes e Paulo Carmo dos Santos foi aprovado por todos os membros da Banca Examinadora e aceito pelo curso de CIÊNCIAS CONTÁBEIS das FACULDADES DOCTUM CARATINGA, como requisito parcial da obtenção do título de

**BACHAREL EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS.**

Caratinga 12 de Dezembro de 2017



\_\_\_\_\_  
José Francisco Peixoto  
Prof. Orientador



\_\_\_\_\_  
Rodrigo Antônio Chaves  
Prof. Avaliador 1



\_\_\_\_\_  
Josemar Teixeira

Prof. Examinador 2

Dedicamos aos nossos familiares e a todas as pessoas, indistintamente, que torceram por nós nesta empreitada de busca do conhecimento.

## AGRADECIMENTOS

Agradecemos ao nosso orientador, professor José Francisco Peixoto, pela paciência em nos receber e orientar quando na consecução deste trabalho.

Aos professores, aos colegas de sala e principalmente aos empresários, sujeitos deste estudo, pela presteza em responder ao questionário.

## RESUMO

As micro e pequenas empresas representam um fator fundamental na economia brasileira, são grandes geradoras de empregos e rendas, todavia, a relevância socioeconômica apresentada por elas não é garantia de sua sobrevivência no mercado. O presente trabalho objetiva evidenciar as razões que levam a falência das empresas através das concepções de estudiosos do assunto e dos empresários em questão, comparando suas afirmações com este estudo que resultou neste trabalho. A amostragem que originou a constituição desta pesquisa foi extraída de um questionário submetido diretamente aos empresários responsáveis por 82 (oitenta e duas) micro e pequenas empresas na cidade de Vargem Alegre/MG, estabelecendo relações entre as variáveis coletadas junto aos empresários. Para a análise dos dados valeu-se de estatística descritiva. Constatou-se que 19,5% das empresas pesquisadas estão inativas e ou foram baixadas. Seus gestores concebem razões diversas para o insucesso delas. Foi observado que um fator importante, além dos citados no questionário, pode ter acarretado a falência ou o fechamento das empresas em questão: a ausência física do contador para conhecer a amplitude da empresa e auxiliar o empresário com informações sobre como elaborar os relatórios com os dados reais da situação que servirão como ferramentas e ou suportes na tomada de decisão.

**Palavras-chave:** Micro e pequenas empresas. Empresários. Mortalidade de empresas.

## **ABSTRACT**

Micro and small companies represent a fundamental factor in the Brazilian economy, they are great generators of jobs and income, however, the socioeconomic relevance presented by them is not a guarantee of their survival in the market. This paper aims to highlight the reasons that lead to bankruptcy of companies through the concepts of scholars and businessmen in question, comparing their claims with this study that resulted in this work. The sampling that originated the constitution of this research was extracted from a questionnaire submitted directly to the entrepreneurs responsible for 82 (eighty two) micro and small companies in the city of Vargem Alegre / MG, establishing relationships among the variables collected with the entrepreneurs. For the analysis of the data was used descriptive statistics. It was verified that 19.5% of the companies surveyed are inactive and or have been downloaded. Their managers conceive of various reasons for their failure. It was observed that an important factor, besides those mentioned in the questionnaire, could have led to the bankruptcy or closure of the companies in question: the physical absence of the accountant to know the size of the company and to assist the entrepreneur with information on how to prepare the reports with the actual data of the situation that will serve as tools and / or supports in decision making.

**Key words:** Micro and small companies. Businessmen. Mortality of companies.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>7</b>
1.1 JUSTIFICATIVA .....	8
<b>2 REFERENCIALTEÓRICO</b> .....	<b>10</b>
2.1 CONCEITUAÇÕES DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	10
2.2 IMPORTÂNCIA DA MICRO E PEQUENA EMPRESA NA GERAÇÃO DE EMPREGOS.....	11
2.3 ESTUDOS SOBRE MORTALIDADE E SUCESSO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	13
2.4 EMPREENDEDORISMO E DESEMPENHO ORGANIZACIONAL.....	18
<b>3 METODOLOGIA</b> .....	<b>25</b>
3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA .....	25
3.2 COLETA DE DADOS E VARIÁVEIS DA PESQUISA.....	26
<b>4 APRESENTAÇÃO DOS DADOS</b> .....	<b>28</b>
4.1 COMPOSIÇÃO AMOSTRAL .....	28
4.2 RESULTADOS DA ANÁLISE DESCRITIVA .....	29
<b>5 CONCLUSÕES</b> .....	<b>35</b>
<b>6 REFERÊNCIAS</b> .....	<b>36</b>
ANEXO A - QUESTIONÁRIO AOS EMPRESÁRIOS .....	42
APÊNDICE A.....	44
APÊNDICE B.....	45
APÊNDICE C .....	47
APÊNDICE D .....	48
APÊNDICE E.....	50



## 1 INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas apesar da sua relevância para o desenvolvimento socioeconômico do país têm demonstrado grande índice de mortalidade, muitas vezes até no seu primeiro ano de vida. Nesses termos, tem sido alvo de estudos por pesquisadores diversos à procura de razões pelo fechamento precoce delas observando também razões pelas quais, algumas empresas se estabeleceram e não fracassaram. Assim, torna-se relevante entender a causa da morte e o que torna importante para o prolongamento da sobrevivência desse segmento.

As razões pelas quais as empresas fecham, na visão de pesquisadores, e empresários muitas vezes divergem e, na verdade, não encontram um único motivo para tal.

Portanto, este estudo quer saber: quais os suportes informacionais, disponibilizados pela contabilidade mais utilizados como ferramentas de auxílio ao processo decisório nas micro e pequenas empresas?

Assim, o presente estudo teve como objetivo apresentar a contabilidade como ferramenta indispensável à gerência das empresas, mostrando, na prática, a importância de sua utilização para a sustentabilidade da empresa no mercado.

A realização desta pesquisa contou com dados de 82 (oitenta e duas) micro e pequenas empresas extraídos de documentos da prefeitura municipal da referida cidade e dos próprios empresários. O instrumento utilizado para a coleta de dados foi através da aplicação de um questionário aos empresários da localidade, com variáveis socioeconômicas e culturais.

Para a análise dos dados valeu-se de estatística descritiva. Com os resultados obtidos nessa pesquisa o problema proposto foi respondido, através das variáveis estudadas.

## 1.1 Justificativa

As micro e pequenas empresas ocupam uma posição de destaque em todo país. Há uma ausência de grandes corporações na região, evidenciando ainda mais a importância dessas empresas para a economia local. Juntando-se a crescente necessidade de adequação das empresas a um mercado cada vez mais acirrado, tornando-se inevitável que o caminho mais provável seja o do planejamento e do controle cada vez mais eficaz dos recursos, surge a oportunidade de se mostrar como as empresas da região estão enfrentando esta realidade global.

Parte considerável das micro e pequenas empresas não utiliza a contabilidade como uma ferramenta administrativa. Ou seja, o processo de tomada de decisão deixa de ter importantes dados e informações geridas pela contabilidade.

Conforme Schier (2008):

A maioria das empresas nunca se preocupou efetivamente em desenvolver e utilizar modelos de gestão com base nas informações contábeis e gerenciais para a obtenção dos resultados almejados e, principalmente o setor de médias e pequenas empresas, se não foi esquecido em termos de gestão de negócio, busca menos alternativas, talvez decorrente de desinformação e administração por intuição dos empresários (SCHIER e UBIRATAM, 2008. p. 9).

Para Souza (2014), as pequenas empresas precisam se adequar a um meio altamente competitivo. O acesso a novas informações traz uma base segura para o processo decisório. Uma vez que, a decisão foi tomada de forma consciente, e amparada em dados, números fatos e prováveis riscos. Pois a análise de forma detalhada proporciona uma chance de tomada de decisão de forma mais confiável.

Com base no exposto pelo autor, a contribuição teórica do trabalho se mostrará durante a exploração da fundamentação do tema abordado, onde serão apresentadas algumas das ferramentas elaboradas pela contabilidade gerencial, ficando assim, a disposição de qualquer interessado no assunto levando em conta a importância das pequenas e médias empresas.

Juntamente com a crescente necessidade de utilização da contabilidade como ferramenta gerencial por parte das pequenas e médias empresas. Este trabalho tem como proposta levantar dados sobre a utilização desta ferramenta para o processo de tomada de decisões. Sendo assim, a contribuição prática do presente estudo será a realização da pesquisa em questão.

É de interesse social que empresas tão importante estejam se adequando as exigências impostas por um mercado altamente competitivo. Deste modo, a contribuição para a sociedade será a divulgação dos resultados obtidos com a pesquisa. Uma vez que, espera-se que o ramo esteja em constante evolução, podendo contribuir assim de modo cada vez maior para o desenvolvimento da região.

## 2 REFERENCIALTEÓRICO

### 2.1 Conceituações de micro e pequenas empresas

De acordo com a Lei Complementar nº. 123, de 14 de dezembro de 2006, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte o empresário, a pessoa jurídica ou a ela equiparada que:

- No caso das microempresas, aufera, em cada ano-calendário, a receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais);
- Em relação às empresas de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta 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). (BRASIL, 2006).

Longenecker et al (2006) escreve que são vários os critérios para definir pequenas empresas, quais sejam: a quantidade de trabalhadores, o volume de vendas realizadas pelas empresas e o valor dos seus ativos.

Para o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas SEBRAE (2013), o critério utilizado para classificação do porte das empresas é o número de empregados. Conforme esse critério, as microempresas são aquelas que possuem um total de até 19 empregados na indústria e de até nove no comércio, enquanto as pequenas empresas são as que apresentam um quantitativo de 20 a 99 empregados na indústria e de 10 a 49 no comércio. O Brasil possui um total de 5,1 milhões de empresas, das quais 98% são micro e pequenas empresas, as quais empregam cerca de 67% do pessoal ocupado no setor privado. (SEBRAE/DEESE, 2013).

O SEBRAE é uma entidade privada sem fins lucrativos criada em 1972 com a missão de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo para fortalecer a economia nacional. Vale-se não somente de metodologias como também de novas tecnologias para difundir informação e estabelecer uma gama de conhecimento compreensível para as micro e pequenas empresas.

## **2.2 Importância da micro e pequena empresa na geração de empregos**

O Brasil vive uma crise econômica a qual busca contornar, optando pelo combate ao desemprego e crescimento sustentável; estimula empreendedores a se estabelecerem com as micro e pequenas empresas, representando uma alternativa interessante para o momento. Koteski (2004) ao mencionar as micro e pequenas empresas no contexto econômico brasileiro diz que pequenos empreendimentos geram emprego e renda, apesar do insuficiente apoio governamental.

As micro e pequenas empresas desempenham papel fundamental na economia brasileira. Elas são responsáveis por grande parte da geração de riquezas. Esses empreendimentos, até 2003, eram responsáveis por 21% do PIB, 60% da oferta de empregos, totalizando 4,5 milhões de estabelecimentos (TACHIZAWA, 2003).

Em pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2010 as micro e pequenas empresas brasileiras representam 98% do total das empresas e são responsáveis por 21% do PIB e 67% das ocupações. Foram geradas pelas micro e pequenas empresas, no Brasil, em 2009, 1.186.284 empregos formais e um saldo final positivo de 1.023.389. Em seu Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa de 2009, entre o período de 2000 a 2008 as micro e pequenas empresas saltaram de 4,1 milhões de estabelecimentos para 5,9 milhões, aumentando assim também a contratação de funcionários com carteira assinada, que aumentou de 8,6 milhões para 13 milhões.

A representatividade das micro e pequenas empresas na atividade empresarial nacional é destacada por diversos autores (KOTESKI, 2004; DE PAULA, 2008; FERREIRA et al., 2008), ao apontarem essas empresas como um dos principais pilares para a sustentação da economia brasileira, por se destacarem como geradoras de ocupação e renda no país e por contribuírem de forma crescente para o aumento do Produto Interno Bruto (PIB) anual.

A necessidade de incentivar o desenvolvimento e a manutenção das atividades das micro e pequenas empresas é reconhecida na própria Constituição Federal de 1988, com tratamento diferenciado das outras empresas, em detrimento de sua magnitude.

Atualmente, no Brasil as micro e pequenas empresas, totalizam 99% dos negócios do país, segundo a quarta edição do Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2010-2011 (publicação feita pelo SEBRAE, em parceria com o DIEESE), com objetivo de reunir um conjunto de dados sobre o perfil e dinâmica do segmento das micro e pequenas empresas.

As micro e pequenas empresas são importantíssimas para o crescimento econômico do Brasil, à medida que aumentam consideravelmente a geração de empregos, no país, já que estas empresas são responsáveis por 60% dos quase 100 milhões de empregos existentes no país. Atualmente, são cerca de 9 (nove) milhões de Micro e Pequenas Empresas no País, o que representa mais da metade dos empregos formais.

Em relação ao emprego, as MPE representavam 44% dos empregos formais em serviços, e aproximadamente 70% dos empregos gerados no comércio; são Cerca de 50% das remunerações do setor formal de comércio foram pagas, em 2011, por MPE (IBGE, 2012).

De acordo com Dornelas (2005), nos Estados Unidos, de 1989 até 1999, as quinhentas maiores empresas listadas pela revista *Fortune* eliminaram mais de cinco milhões de postos de trabalho, enquanto, nas pequenas empresas, mais de 34 milhões de novos postos de trabalho foram criados. As empresas com menos de quinhentos funcionários empregam 53% da mão de obra privada, e são responsáveis por 51% do PIB americano. Além disso, 16% de todas as empresas norte-americanas foram criadas há menos de um ano, o que mostra uma oxigenação saudável para a economia.

Segundo Koteski (2004) que há pouca atenção dispensada às micro e pequenas empresas no Brasil, diante da sua importância no contexto socioeconômico. Para esse autor as micro e pequenas empresas formam uma valiosa fonte de receita para o Estado; que podem sim ser consideradas um filão com potencial assombroso na geração de benefícios para a sociedade e, principalmente, que podem, devem e cumprem sua função social.

Estudos diversos apontam que as empresas de pequeno porte é um dos principais veículos da atividade empreendedora. Nos últimos anos, as pequenas

empresas brasileiras geraram mais empregos do que as com 100 ou mais empregados.

Barros e Pereira em 2008 realizaram um estudo para investigar os efeitos da atividade empreendedora no crescimento econômico e na taxa de desemprego em 853 municípios de Minas Gerais. A taxa de empreendedorismo de cada município é medida pela proporção dos trabalhadores por conta-própria na população economicamente ativa. O seu impacto no crescimento do PIB e no desemprego é analisado através da metodologia dos modelos de regressão múltipla. Os resultados revelam forte associação entre empreendedorismo e desemprego: quanto maior a atividade empreendedora do município, menor a taxa de desemprego. Mas a influência do empreendedorismo sobre o crescimento econômico local é negativa: onde havia maior atividade empreendedora em 2000, o crescimento do PIB nos três anos seguintes foi menor. A interpretação destes resultados remete à discussão do empreendedorismo por necessidade que caracteriza boa parte da atividade empreendedora no Brasil

### **2.3 Estudos sobre mortalidade e sucesso das micro e pequenas empresas**

O ambiente competitivo das organizações tem se modificado constantemente devido à globalização, obrigando as empresas a adotarem ações estratégicas para superar as dificuldades advindas das mudanças no ambiente externo. As organizações devem garantir sua competitividade através de tomadas de decisão embasadas em informações que são vitais para o seu crescimento e sobrevivência, com intuito de se precaver das dificuldades futuras e possibilitar os ajustes da situação presente.

O planejamento e controle financeiro são instrumentos administrativos que permitem a empresa traçar os seus objetivos, metas e estratégias financeiras, pois fornecem informações importantes facilitando a tomada de decisão para melhorar o seu desempenho e lucratividade, tornando-se mais competitiva no mercado. O controle seja muito ou pouco formalizado é fundamental para assegurar que as atividades de uma empresa se realizem da forma desejada pelos membros da organização e contribuam para a manutenção e melhoria da posição competitiva.

Mesmo com o avanço tecnológico em todos os setores e áreas de trabalho e desenvolvimento social, nem todos os empresários das micro e pequenas empresas aderem à informatização. Segundo coloca Rezende (2014) a maior parte dos empresários das micro e pequenas empresas acredita que informatizar a administração da empresa só é possível depois que ela crescer e se transformar em uma grande companhia. E, ainda, para esses empresários essa possibilidade não encaixaria no orçamento de uma empresa de pouco lucro. Em pesquisas realizadas pelo SEBRAE em 2007 os instrumentos tecnológicos nas micro e pequenas empresas são direcionados às funções de ordem administrativa e não com tomadas de decisão.

Rezende (2014) cita uma das opções que permite às pequenas empresas uma visão ampla sobre o andamento da gestão de forma hábil; é o Sistema Integrado de Gestão Empresarial. Todavia, adverte que esse sistema exige muito preparo da empresa. O mesmo autor cita também outra opção como alternativa que auxilia na apuração das informações importantes para a tomada de decisão é o excel. Segundo o entendimento de Zulian; Souza e Miranda (2013), a planilha pode auxiliara nas questões diárias da empresa e também contribui grandemente na tomada de decisões.

A maior parte dos empresários das MPEs acredita que informatizar a administração da empresa só é possível depois que ela crescer e se transformar em uma grande companhia. E, ainda, que essa possibilidade só se encaixaria no orçamento de uma empresa altamente lucrativa. No entanto, embora raros, existem opções destinadas à MPEs no mercado (REZENDE, 2014).

Nogueira e Borges (2014) realizaram uma pesquisa com o objetivo de investigar os fatores causadores da descontinuidade de empresas no município de Patrocínio/MG, segundo a visão de contadores que prestavam serviço de contabilidade para micro, pequenas empresas na referida cidade. Foram aplicados 50 questionários aos participantes da pesquisa, os quais consideraram como as principais razões, para a falência das empresas locais foram: fatores ligados à gestão da empresa e fatores ligados à área de finanças.

Para Chiavenato (2003, p. 81) o ato de administrar consiste em “prever, organizar, comandar, coordenar e controlar”. Sendo que, o controle serve para



certificar se as operações da empresa estão em conformidade com os planos adotados, as instruções transmitidas e os princípios estabelecidos. Portanto, o objetivo é identificar as fraquezas e os erros para retificá-los e prevenir a recorrência.

É consenso em grande parte de estudiosos do assunto que as microempresas decretam muitas vezes falência por falta de planejamento e organização de suas finanças, e recomendam que é preciso ficar atualizado com as mudanças do mercado e obter conhecimentos sempre sobre a situação financeira da empresa, tornando a análise financeira e suas ferramentas algo indispensável para o crescimento.

De acordo com Gitman (2004), o campo de finanças tem relação estrita com a economia. Administradores financeiros devem entender o quadro geral da economia e estar alertas para as consequências da variação dos níveis de atividade econômica, assim como para mudanças na política econômica. O mesmo autor diz ainda, que o administrador financeiro da empresa é o ponto chave e estratégico para a administração financeira. São eles os responsáveis por desempenhar com eficiência os assuntos financeiros de qualquer empresa, seja ela de pequeno, médio e grande porte. Eles também são responsáveis pelo planejamento financeiro e pela criação de novos projetos para investimentos futuros.

A Equipe técnica do SEBRAE (2014) fez uma pesquisa para saber por que as empresas fecham. Constatou-se que, em resumo, por problemas da área do planejamento prévio, gestão empresarial e comportamento empreendedor. No que diz respeito ao planejamento prévio grande parte dos empreendedores ao abrir a empresa, não levantou informações importantes sobre o mercado. Quanto aos gestores empresariais possuíam experiência ou conhecimentos no ramo de negócios da empresa, também é importante ter um plano de ações para atingir as metas e os objetivos e saber aonde quer chegar.

Alguns empreendedores ao fecharem as portas da empresa alegam problemas particulares; outros problemas com os sócios, mas consideram o planejamento prévio o fator, mas importante para que a empresa continue no mercado; as empresas em atividade consideram além do planejamento prévio, a

questão da gestão. Grande parte dos empreendedores abre empresas com a finalidade de ter um negócio próprio e o fazem com recursos próprios ou com a ajuda das familiares.

Fatores internos como a inexperiência com o ramo dos negócios, falta de competência administrativa, podem levar uma empresa ao fracasso. Cher (1991) ressalta que o empreendedor conhecer o ramo não é sinônimo de saber conduzi-lo.

Manter-se no mercado nem sempre dá certo, razão pela qual muitas empresas “morrem” antes dos cinco anos de sobrevivência. Muitas são as dificuldades enfrentadas logo no primeiro ano de instaladas como: formar carteira de clientes, pagamento de impostos, concorrência entre outros fatores. Quase metade dos empreendedores não desiste do sonho e voltam a empreender de outra forma, como donos de empresas ou autônomos.

A questão da mortalidade de empresas já era estudada desde a década de 1930. Davis em 1939 em pesquisa realizada em algumas cidades dos Estados Unidos constatou que 77,6% das pequenas empresas não ultrapassavam o terceiro ano de existência. Os principais fatores citados pelo autor como responsáveis pela alta mortalidade são: a falta de mão de obra especializada, a falta de infraestrutura, a instabilidade política e econômica, a rápida mudança de demanda por parte dos clientes.

Para Adizes (1990), a criação e o desenvolvimento de um negócio só se dão pela real necessidade de consumidores empresariais ou finais a ser satisfeita e ele considera este o primeiro fator associado à mortalidade precoce de pequenas empresas, visto que muitos negócios são abertos sem ter identificado uma necessidade existente no mercado a ser satisfeita.

Em pesquisa realizada pelo SEBRAE (2010) 41% dos empresários entrevistados afirmaram ter acreditado de forma exagerada na intuição e emoção, 60% confessam que não planejaram o negócio, 23% dizem que fizeram retiradas acima do que o negócio poderia suportar e 33% não pediram auxílio externo, apesar de terem sentido dificuldades em competências que não possuíam, como área de tributos, área jurídica e de finanças..

Em muitos países a sua força econômica origina-se do sucesso de pequenas empresas. No Brasil, São Paulo é o Estado que concentra mais da metade das empresas brasileiras de pequeno porte.

Ferreira *et al* (2012) realizou um estudo sobre os fatores associados à mortalidade precoce das micro e pequenas empresas. Para tal, realizou uma pesquisa com os gestores de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo que encerraram suas atividades. Para análise quantitativa da amostra, que apresenta representatividade estatística, utilizou-se de técnicas de análise multivariada. Como principal resultado, pode-se destacar que os fatores associados à mortalidade são em sua maioria de natureza estratégica, o que contraria o senso comum que coloca a insuficiência de recursos como principal motivador da falência das pequenas empresas. Tal resultado tem relevância para orientar as políticas públicas, os empreendedores e as agências de fomento para a formulação de suas estratégias no sentido do desenvolvimento de competências administrativas para o sucesso das micro e pequenas empresas brasileiras.

O SEBRAE (2007) em pesquisa realizada cita ambiente econômico e maior qualidade empresarial como fatores de sucesso em uma empresa. Também, fez um levantamento com empresários, considerando os que estão na ativa e os que já tiveram suas empresas encerradas, em que os mesmos apontam o que para eles são fatores de sucesso. Os fatores mencionados foram divididos em três categorias: Habilidades gerenciais; Capacidade empreendedora; Logística operacional.

Santos e Pereira (1995) menciona algumas qualidades do empreendedor e dos empreendimentos que se constituem como base para o sucesso dos mesmos: qualidades do empreendedor, motivação para realizar, criatividade, capacidade para assumir riscos. E as principais qualidades que constituem a base do sucesso empresarial segundo o mesmo autor estão na área mercadológica; na área técnico-operacional; na área financeira; na área jurídico- organizacional.

Polissari (2014) em 2010 realizou um estudo sobre o perfil de empreendedores de duas empresas; uma no mercado desde 2008 e outra iniciou suas atividades em 2009. Ambas encerraram suas atividades por questões similares. O encerramento precoce das duas lojas se deveu a fatores ligados aos

empreendedores como: não eram qualificados como empresários, não conheciam bem o ramo nem o mercado que empreenderam, não se dedicaram e ou não planejaram o negócio. Esses fatores foram determinantes para o sucesso das empresas. Concluiu-se que, fatores como qualificação, organização, dedicação e a capacidade de assumir riscos e de inovar no negócio são algumas das qualidades positivas observadas no empreendedor. Além disso, o planejamento do negócio revelou-se fator essencial para o seu sucesso. Por outro lado, o insucesso da outra loja revelou-se suportado por questões como falta de foco e identidade e, principalmente, ausência de planejamento do negócio. Em relação ao empreendedor, tem-se que o pouco conhecimento do mercado e, especialmente do ramo em que estava atuando contribuíram para o fracasso da empresa.

Mai (2006) explica que as constantes mudanças na tecnologia, nas leis e também de concorrência no mercado, faz com que o empreendedor que não estiver preparado encontre dificuldade maior em continuar seu empreendimento de pouca monta.

Souza *et al* (2014) O trabalho visa identificar a influência da idade, tamanho, escopo e efeitos do local sobre a probabilidade de sobrevivência a longo prazo das pequenas empresas industriais. É um estudo descritivo que se apoia em um banco de dados com informações das pequenas empresas industriais da região de Campinas, construído a partir do Cadastro Industrial da Região de Campinas e dados da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo (SEFAZ). O estudo evidenciou que a amplitude da linha de produtos, a abrangência em termos de mercado e o tamanho exercem influência sobre a probabilidade de sobrevivência das pequenas empresas industriais.

## **2.4 Empreendedorismo e desempenho organizacional**

A origem da palavra empreender “*impreendere*” vem do período medieval e significa ‘por em execução’, ou ‘empresa laboriosa e difícil’ (CUNHA, 2004, p. 293).

Quanto a palavra empreendedor “*entrepeneur*” recebeu várias conceituações em cada século; descrevia, no século XV, alguém que dirigia um ação militar, no

século XVII e início do século XVIII, o termo já se aproxima do que é hoje: pessoa que criava ou conduzia empreendimentos (FILION, 1999).

Conforme o SEBRAE (2012, p. 71) o empreendedorismo é “um processo que designa todos os estudos relacionados ao empreendedor, tais como, por exemplo, a origem, sistema de atividades e também o universo de atuação”.

Na opinião de estudiosos do assunto o empreendedorismo dos pequenos negócios é visto como benéfico para a vida econômica e social de países e regiões. A natureza de suas motivações é heterogênea no contexto brasileiro.

“O indivíduo pode ser empreendedor em qualquer atividade: sendo músico, poeta, funcionário público, político, etc.”. Portanto, o empreendedor pode se estabelecer em qualquer situação; não precisa ser um empresário. (DOLABELA 1999, p. 23).

O empreendedor, mesmo arriscando, tenta concretizar o seu sonho de forma a angariar capital humano na área social, trazendo mudanças para a coletividade. Quando fracassa, faz do seu fracasso uma forma de crescer, de aprender, pois acredita na sua capacidade.

O empreendedorismo não é um modismo, pode parecer novo até mesmo no meio empresarial; mas existe desde as primeiras relações dos homens uns com os outros; faz parte das transações de negócios há algum tempo.

Dornelas (2005) diz que

o movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas” (DORNELAS, 2005, p. 26).

A intenção do empreendedorismo é a melhora de vida das pessoas em todos os aspectos. Na sociedade atual, com tantas novidades em vários ramos, inclusive na comunicação, ele é de suma importância. Timmons (1994) *apud* Dolabela

(2006, p. 24) ressaltam que “o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século 20”.

Para Dolabela (2000, p. 29), o conhecimento empreendedor é aquele capaz de “modificar” a realidade, para dela obter a autorrealização e oferecer valores positivos para a coletividade. Significa engendrar formas de gerar e distribuir riquezas materiais e imateriais por meio de ideias, conhecimentos, teorias, artes, filosofia.

A globalização com as relações internacionais deram margem à difusão do empreendedorismo no mundo, ampliando a capacidade de geração de novas empresas. No Brasil, a prática do empreendedorismo vem crescendo graças a alguns programas dirigidos a empreendedores e população jovem como: o programa Brasil Empreendedor, do Governo Federal, que capacita mais de seis milhões de empreendedores em todo o país, os programas EMPRETEC e Jovem Empreendedor do SEBRAE, entre outros (DORNELAS, 2005, p. 27).

No empreendedorismo pessoas e organizações trabalham juntas em torno de uma ideia, aplicando criatividade e habilidade para transformar o anseio, muitas vezes em risco, mas a expectativa é que o resultado seja positivo. O desejo de empreender pode ser um fato isolado, mas a realização dele é para o coletivo; a essência do empreendedorismo reside na arte de perceber e aproveitar as oportunidades que surgem no âmbito dos negócios.

O empreendedor “é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões” e complementa com a definição de visão: “é uma imagem projetada no futuro, do lugar que se quer ver ocupado pelos seus produtos no mercado, assim como a imagem projetada do tipo de organização necessária para consegui-lo” (DOLABELA e FILION, 2000, p. 31),

Diante da realidade atual com tanta instabilidade econômica, social e política e mudanças significativas nas organizações e no mercado de trabalho, precisa-se estabelecer uma sociedade empreendedora. Conforme explica Pereira *apud* Drucker (1999, p. 36) “na qual a inovação e o empreendimento sejam normais, estáveis e

contínuos, considerando que não se nasce empreendedor e sim nos tornamos empreendedores”.

O conhecimento empreendedor conforme salienta Kaufmann (1990) está justamente na capacidade de o indivíduo inovar, estabelecendo entendimento sobre as transformações constantes do ambiente e ajustar-se a elas, de forma inteligente e rápida, na ciência de que deve fornecer ideias para benefício da coletividade, ou seja, contribuir para mudanças que produzam maneiras de gerar e disseminar riquezas não só de bens materiais, mas sociais também.

#### Para Dolabela e Filion

o empreendedor precisa dispor de uma estrutura de pensamento sistêmico e visionário, porque é com base nisso que poderá fixar seus objetivos e traçar o caminho para atingi-los – incluindo a previsão dos obstáculos e limites que poderá encontrar. Sem isso, poderá comprometer seus planos e se perder no processo (DOLABELA e FILION, 2000, p. 30).

Conforme o pensamento de Schumpeter (1984), o empreendedorismo é um agente de inovação e de mudança capaz de desencadear o crescimento econômico. Isto é importante porque significa a crença de que as comunidades, através da atividade empreendedora, podem ter a iniciativa de liderar e coordenar o esforço no sentido do seu próprio crescimento econômico.

O interesse pelo empreendedorismo pareceu cerca de duas décadas e vem desenvolvendo interesse nos estudiosos de variadas áreas de forma crescente. Pelo fato de que na década de 1980 foi marcado pelo avanço das mudanças tecnológicas e culturais que levaram a relevância do empreendedorismo no meio social. “A essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento ds novas oportunidades no âmbito dos negócios” (FILION, 1999, p. 53).

As pesquisas do empreendedorismo tem chamado a atenção principalmente em questões como qualidade e sua forte associação com o crescimento regional. Com o intuito de proporcionar melhora modo de comportar do empreendedor, instituições de ensino e governo têm se unido para investir na melhoria do perfil empreendedor, além de cuidados especiais, recursos financeiros. além de esforçar para melhorar o perfil do empreendedor, focar na pessoa, suportes informacionais à

empresa, no qual são disponibilizados aos novos empreendedores ou até mesmo aos veteranos, mas com poucas informações. Longenecker *et al* (2010, p. 10) dizem que “o empreendedorismo é marcado pela diversidade, ou seja, existe uma grande variedade de pessoas e empresas classificadas como empreendedoras

Segundo pesquisas realizadas recentemente, ser um empreendedor tem sido o quarto sonho mais desejado da nossa população, vem, atrás apenas de viajar, comprar a casa própria ou um automóvel. Com base nessas pesquisas, 36% dos brasileiros possuem um empreendimento ou desenvolvem algum projeto, para ser dono da sua própria empresa. Por um momento o empreendedorismo voltou a crescer. Houve um rápido aumento na proporção de recentes negócios por oportunidade. Foram 57,4% em 2016, contra 56,5%, em 2015. A quantidade de mulheres empreendedoras foi de 44% e de negócios iniciais foi de 49,6%. Outro destaque da pesquisa informa que a maior parte dessas empreendedoras é guiada por uma situação de mercado (73,9%) e não por necessidade. Até então, pode-se relatar que o empreendedorismo feminino foi maior que o masculino na mesma condição. Isso é muito positivo para o Brasil já que as mulheres passam a investir mais em cursos e buscam por mais informações, o que pode evitar que a mortalidade das empresas aumente, e que as empresas que se mantêm sejam mais lucrativas (GEM, 2016).

Segundo o estudo “Anuário das Mulheres Empreendedoras e Trabalhadoras nas Micro e Pequenas Empresas 2014-2015”, de 2003 a 2013, a quantidade de empregadoras cresceu mais do que a quantidade de conta-própria (23,5% contra 15,3%), ressaltando-se, porém, que a quantidade de conta-própria (6,3 milhões) supera em mais de seis vezes a de empregadoras (1(um) milhão). Com isso, a participação das mulheres no total de empregadores aumentou no período de 2003 a 2013, saindo de 24,8% (2003) para 28,7% (2013).

Machado *et al*, (2003) realizou um estudo com o propósito de investigar o processo de criação de empresas por mulheres, em diferentes países: Brasil, Canadá e França. Em cada localidade, foram selecionadas 30 mulheres que iniciaram suas empresas, num total de 90 empreendedoras. A razão predominante para criar a empresa foi a realização pessoal, seguida da visão de oportunidade de mercado e insatisfação no emprego; um tempo prévio de experiência profissional de



9 anos, em média; a existência de pais como modelos de empreendedores para 41% dos casos; a sociedade e a origem do capital inicial foi proveniente de economias pessoais. Quando analisados os dados separadamente, em cada país, a mesma tendência foi encontrada nos casos brasileiros. Nesses casos, o principal motivo também foi a realização pessoal (26,7%). Em segundo lugar, esteve a realização pessoal associada com oportunidade de mercado (16,7%). Perder o emprego ou falta de perspectiva na carreira anterior foi a razão pela qual 6,6% desses casos iniciaram empresas.

Barreto (1998, 69) escreve que “empreendedorismo é a habilidade de se conceber e estabelecer algo partindo de muito pouco ou quase nada”. Segundo esse autor, o empreendedor visualiza, sonha e realiza, não somente para o seu bem próprio ou para enriquecimento, obter lucros, mas para um bem coletivo; realizar mudança na sua comunidade.

Para Acúrcio (2005) o empreendedorismo é:

um estado de espírito, um modo de ser e agir, uma forma de encarar o mundo. Ser empreendedor é ser ousado, confiante; é usufruir da qualidade de aprender a romper limites, não se intimidando com os limites aparentemente impostos pela vida (ACÚRCIO, 2005, p. 13).

Diante da realidade atual com tanta instabilidade econômica, social e política e mudanças significativas nas organizações e no mercado de trabalho, precisa-se estabelecer uma sociedade empreendedora. Conforme explica Pereira (apud Drucker, 1999, p. 36) “na qual a inovação e o empreendimento sejam normais, estáveis e contínuos, considerando que não se nasce empreendedor e sim nos tornamos empreendedores”.

As microempresas e empresas de pequeno porte ocupam uma posição relevante no cenário empresarial nacional, contribuindo, de maneira expressiva, para o desenvolvimento econômico do país. A essas empresas é assegurado constitucionalmente o tratamento diferenciado, para garantir-lhes condições de cumprir com sua função social. Desta forma, ressalta-se que devem ser implementadas medidas de proteção a essas empresas, de modo a minimizar os impactos da crise econômica na sociedade (SANTOS E FERREIRA, 2016).

Leite (2002, p. 37) relata “que são muitas as qualidades pessoais que um empreendedor deve possuir, dentre elas, destacam-se: iniciativa; visão; coragem; firmeza; decisão; atitude de respeito humano; capacidade de organização e direção”. O empreendedor é um visionário pela sua própria natureza, portanto tem de aprender novas habilidades para adaptar-se ao novo contexto que a contemporaneidade apresenta.

De acordo com Gitman (2001), “o campo de finanças se relaciona estreitamente com a economia. Administradores financeiros devem entender o quadro geral da economia e estar alertas para as consequências da variação dos níveis de atividade econômica, assim como para mudanças na política econômica”.

O insucesso e ou extinção de empresas levou autores estudiosos do assunto a realizarem algumas pesquisas na intenção de aferir o perfil do empreendedor e sua relação no desempenho organizacional:

O fechamento de empresas é um assunto recorrente. Daí, estudiosos do assunto realizaram diversas pesquisas na intenção de avaliar a responsabilidade do empreendedor e sua relação na questão do desempenho na organização.

Greatti (2004) sustenta a ideia de que o insucesso ou a falência da empresa pode estar ligada à falta de um plano de negócios.

Já Paiva, Leão e Mello (2003), discordam, pois, constataram em pesquisa que o plano de negócios não é corriqueiro em uma empresa, utilizado mais quando na abertura desta.

Vidal e Santos (2003, p. 14) apontam a autorrealização como fator relacionado ao sucesso. Para esses autores a autorrealização propulsiona e movimenta o empreendedor.

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 Classificação da pesquisa

A análise dos dados foi realizada através da estatística descritiva, e tem como objetivo principal a descrição das características das Micro e Pequenas empresas do município de Vargem Alegre/MG, estabelecendo relações entre as variáveis coletadas junto aos empresários.

O critério adotado para definir micro e pequena empresa é o mesmo critério do SEBRAE (2016) usando a Receita Bruta.

**TABELA 1 - DEFINIÇÃO DE MICRO E PEQUENA EMPRESA**

Porte	Receita Bruta			
		De		Até
<b>Micro Empresa</b>	R\$	60 000,01	R\$	360 000,00
<b>Pequena Empresa</b>	R\$	360 000,01	R\$	3 600 000,00

**Fonte: SEBRAE 2016**

Os dados da amostra estão divididos em dois grupos, sendo um grupo das empresas em atividade e outro grupo das empresas inativas e/ou baixadas na Junta Comercial do Estado de Minas Gerais. A coleta de dados tanto das empresas Ativas quanto das Inativas, foi realizada diretamente com os empresários.

O município pesquisado tem como base econômica a agricultura familiar, a pecuária de leite/corte e o comércio varejista. Vargem Alegre tem um produto interno bruto – PIB de R\$ 44.482 mil; uma população de 6.461 pessoas; área territorial de 116,66 Km<sup>2</sup>, e está situado a 278 quilômetros da capital do Estado, Belo Horizonte. Segundo o censo 2010 realizado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística).

### 3.2 Coleta de dados e variáveis da pesquisa

A amostragem que originou a constituição desta pesquisa foi extraída de um questionário que foi submetido diretamente aos empresários responsáveis por oitenta e duas empresas na cidade de Vargem Alegre/MG.

As variáveis socioeconômicas, culturais e profissionais (Relacionadas à gestão da empresa), destinadas e respondidas pelos empresários (ANEXO ÚNICO) são: nome, idade, estado civil, formação escolar, classe social, profissão exercida anteriormente, capital investido, elabora boletim de caixa, atrasa pagamento de tributos, usa a contabilidade de custo para a formação do preço de venda, a administração é familiar, procura entender os cálculos trabalhistas, procura entender os cálculos tributário, utiliza de mão de obra especializada na gestão da empresa, preocupa-se com a documentação contábil, preocupa-se com a documentação fiscal, utiliza o conceito de *mark-up*, existe o conceito entre custos e despesas, existe rastreamento de custo direto e custo indireto, tem conhecimento sobre margem de contribuição, calcula o ponto de equilíbrio contábil quantitativo ou financeiro PEQ(q) ou PEQ(\$)<sup>1</sup> do item comercializado e se consulta o seu contador para tomar decisão em sua empresa. As empresas que fizeram parte da amostra estão inseridas nos ramos de atividades comercial, industrial e prestação de serviços. O tipo de amostra desta pesquisa é definida como não-probabilística, para a qual Levine *et al.* (2008) dizem que:

em uma amostra não probabilística, você seleciona os itens ou os indivíduos sem conhecer suas respectivas probabilidades de seleção. Um tipo comum de amostragem não probabilística é a amostragem por conveniência. Na amostragem por conveniência, os itens são selecionados com base somente no fato de serem fáceis não dispendiosos ou convenientes em termos de amostragens. Em muitos casos, os participantes são autosselecionados (LEVINE *et al.*, 2008, p. 218).

Para definir a classe social, foi usada como base a classificação da ABEP - Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (2015). Conforme apresentado na (TABELA 2) abaixo.

**TABELA 2 - DEFINIÇÃO DE CLASSE SOCIAL**

<b>Classe</b>	<b>Pontos</b>
A	45 a 100
B1	38 a 44
B2	29 a 37
C1	23 a 28
C2	17 a 22
D-E	0 a 16

**Fonte: ABEP - (2015)**

Para atender a pesquisa, alguns ajustes fizeram-se necessários, tais como: agrupamento das classes das classes B1 e B2 na classe B; das classes C1 e C2 na classe C e o agrupamento das classes D e E na classe D, apresentados na (TABELA 3) abaixo:

**TABELA 3 - CLASSE SOCIAL AJUSTADA**

<b>Classe</b>	<b>Pontos</b>
A	45 a 100
B	29 a 44
C	17 a 28
D	0 a 16

**Fonte: Adaptação do autor.**

A pesquisa divulgada pelo SEBRAE (2016) para calcular a taxa de sobrevivência e mortalidade das empresas constituídas de 2008 a 2012 tomou como base o processamento de dados da SRF de 2008 a 2014, portanto, consideram como empresas que tiveram insucesso somente aquelas que foram baixadas nas juntas comerciais, não tendo acesso as que estão apenas com as atividades paralisadas. Esta pesquisa coletou dados das empresas diretamente com os seus responsáveis, portanto, as informações sobre as empresas ativas e inativas e/ou baixadas contemplam a versão informada como real pelos seus representantes, e poderá assim contribuir para uma análise real dos dados.

## 4 APRESENTAÇÃO DOS DADOS

### 4.1 Composição amostral

Nesta seção apresentam-se os dados da pesquisa que foram coletados. Na tabela 4, segue a amostra de 82 (oitenta e duas) micro e pequenas empresas. As quais foram constituídas no período de 1977 a 2017. As empresas constituídas antes do ano de 2000 foram agrupadas na mesma linha.

**TABELA 4 - ANO DE CONSTITUIÇÃO X EMPRESAS CONSTITUÍDAS**

<b>Ao de constituição</b>	<b>Quantidade de Empresas</b>
Antes de 2000	14
2001	1
2003	2
2004	6
2005	5
2006	2
2007	3
2008	6
2009	6
2010	5
2011	6
2012	2
2013	4
2014	5
2015	2
2016	5
2017	8
<b>Total</b>	<b>82</b>

Fonte: Dados da pesquisa

A tabela 5 disponibiliza a quantidade de empresas paralisadas e quantos anos sobreviveram.

**TABELA 5 - ANO DE VIDA X QUANTIDADE PARALIZADA**

<b>Anos de vida</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>
1	1	6,25
2	3	18,75
4	1	6,25
6	2	12,50
8	3	18,75
9	1	6,25
13	2	12,50
14	1	6,25
31	1	6,25
33	1	6,25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100,00</b>

**Fonte: Dados da pesquisa.**

Observa-se na Tabela 5, que 18,75% das empresas paralisaram suas atividades no segundo e oitavo anos de vida, sendo três em cada ano; em seguida, 12,50% paralisaram suas atividades no sexto e décimo terceiro anos de vida, sendo duas em cada ano. E as demais empresas representando 6,25% cada uma paralisaram suas atividades no primeiro, quarto, nono, décimo quarto, trigésimo primeiro e trigésimo terceiro anos de existência respectivamente. Através desta tabela, percebe-se que os maiores índices de mortalidade das empresas ocorreram no segundo e no sexto ano, seguidos pelo índice apresentado no sexto e décimo terceiro ano.

Para evitar a exposição dos nomes das empresas e/ou dos empresários, adotaram-se neste trabalho as seguintes nomenclaturas, para identificar as empresas ativas e inativas e/ou baixadas: a letra X para as empresas inativas e/ou baixadas e a letra Y para as empresas ativas. A relação das empresas pesquisadas encontra-se nos Apêndices A, B, C e D.

#### **4.2 Resultados da análise descritiva**

No quadro 1, apresentam-se os resultados encontrados nesta pesquisa, junto a uma comparação com os resultados encontrados por Borges (2008) e Simão (2011). Com uma simples comparação, realizada observando algumas tabelas, elaboradas comparando empresários ativos e inativos e/ou baixados, observa-se

diferenças existentes através dos resultados das amostras pesquisadas. Esta análise tem por objetivo verificar quais as variáveis que, quando observadas a “olho nu”, se destacam indicando a continuidade dos empreendimentos.

VARIÁVEIS	BORGES (2008)	SIMÃO (2011)	RESULTADOS DESTA PESQUISA
<b>Classe Social</b>	Relevante - pertencer à classe social A e B após os 25 anos	Relevante pertancer à classe social A e B após os 25 anos	Relevante pertancer à classe social A e B após os 25 anos
<b>Idade inicial dos Empresários Ativos</b>	Relevante-15 a 39 anos	Relevante-18 a 30 anos	Relevante-19 a 40 anos
<b>Profissão Exercida Anteriormente</b>	Relevante - Empresário ou Desc. Empresário	Relevante - Empresário ou Desc. Empresário	Relevante - Empresário e Não Empresário
<b>Estado Civil Inicial</b>	Relevante - Casado	Relevante - Casado	Relevante - Casado
<b>Estado Civil Final</b>	Relevante Casado	Relevante Solteiro	Relevante - Solteiro
<b>Gênero / Empresários</b>	Relevante Masculino	Relevante Masculino	Relevante - Feminino
<b>Grau de Instrução</b>	Relevante - 3º Grau	Relevante - Ñ Analfabeto	Relevante - 2º grau
<b>Investimento Inicial</b>	Relevante acima de R\$ 15.000,00	Relevante acima de R\$ 10.000,00	Relevante acima de R\$ 15.000,00
<b>Elaborar Boletim Cx.</b>	Relevante - Elaborar	Relevante - Elaborar	Relevante - Elaborar
<b>Atraso de Tributos</b>	Relevante - Não Atrasar	Relevante - Não Atrasar	Relevante - Não Atrasar
<b>Preocupação com a Documentação Fiscal</b>	Não Relevante	Relevante - Preocupar	Relevante - Preocupar
<b>Possui Mão-de-Obra Especializada/Gestão</b>	Não Relevante	Não Relevante	Não Relevante
<b>Possuir administração Familiar</b>	Relevante - Não Possuir	Relevante - Não Possuir	Relevante - Possuir
<b>Entender os Cálculos Tributários</b>	Não Relevante	Não Relevante	Relevante - Entender
<b>Entender os Cálculos Trabalhistas</b>	Não Relevante	Não Relevante	Relevante - Entender
<b>Conhecer o Custo Para a Formação do Preço de Venda</b>	Relevante - Conhcer o Custo para Formar o Preço de Venda	Relevante - Conhcer o Custo para Formar o Preço de Venda	Relevante - Conhcer o Custo para Formar o Preço de Venda
<b>Preocupa-se com o Documento Contábil</b>	Não Relevante	Relevante - Preocupar	Relevante - Preocupar

**Quadro 1: Comparações de resultados desta pesquisa com os de Borges (2008) e Simão (2011). Dados da pesquisa.**

A seguir são apresentadas as variáveis que se destacaram como relevantes pela análise descritiva da pesquisa.

**Pertencer à classe social A e B após os 25 anos:** Após os 25 anos a maioria dos 57 empresários, ou seja, 69,51% dos entrevistados responderam que



pertenciam a classe social A e B. Visto que após os 19 anos 82,93% dos empresários ainda se enquadravam nas classes C e D. A Tabela 1 do (Apêndice E), mostra que a maioria dos empresários (ativos e inativos), tiveram suas origens nas classes sociais C e D, confirmando o resultado das pesquisas de Borges (2008) e Simão (2011) onde a maioria dos empresários também tiveram origem nas classes sociais C e D e que pertencer as classes A e B após os 25 anos é relevante para a continuidade do empreendimento.

**Idade inicial dos empresários em continuidade entre 19 e 40 anos:**

Verifica-se na Tabela 3 (Apêndice E), que 63,64% dos empresários em continuidade iniciaram suas atividades com a atual empresa entre os 19 e 40 anos, indicando que quanto maior das pessoas no momento de empreender, maior é a tendência da empresa ter continuidade. Borges (2008) e Simon (2011) consideraram relevante a idade inicial dos empresários para a continuidade das micro e pequenas empresas.

**Profissão exercida antes do empreendimento de empresário, descendente de empresário ou não empresário:** Conforme os dados da Tabela 4 (Apêndice E), 92,59% das pessoas que responderam ser empresário 50,00% das que responderam ser descendente de empresário e 78,72% das que responderam não ser empresário, antes do empreendimento estão com as empresas ativas. Então, pode-se afirmar que os dados desta pesquisa indicam ser empresário ou não empresário é relevante para a continuidade dos empreendimentos, comparando-se com os descendentes de empresários. Divergindo em parte das pesquisas de Borges (2008) e Simão (2011), pois, para estes, as variáveis: ter exercido a profissão de empresário e ser descendente de empresário, se destacaram como relevantes para a continuidade dos empreendimentos.

**Estado civil inicial casado:** Observa-se na Tabela 5 (Apêndice E), que ser casado no momento de empreender pode ser considerado como relevante para a continuidade dos empreendimentos, visto que 83,33% dos empresários que responderam ser ou estar casado quando iniciaram o empreendimento estão em atividade. Para Borges (2008) e Simão (2011), ser casado destaca-se também como relevante.

**Estado civil final solteiro** Os dados da Tabela 6 (Apêndice E), mostram-se que 83,33% dos empresários que responderam ser ou estarem solteiros encontram-se em atividade. Este resultado diverge do resultado de Borges (2008) que encontrou o estado civil final casado como relevante, mas corrobora o resultado de Simão (2011) indicando o estado civil final solteiro como relevante para a continuidade dos empreendimentos.

**Pertencer ao gênero Feminino:** De acordo com os dados da Tabela 7 (Apêndice E), pertencer ao gênero feminino é mais relevante para a continuidade dos empreendimentos de que pertencer ao gênero masculino, ou seja, 83,33% das empresárias estão em atividade, contra 80,00% dos empresários em atividade. Este resultado diverge dos resultados encontrados por Borges (2008) e Simão (2011) que indicaram o gênero masculino como relevante para a continuidade dos empreendimentos.

**Grau de instrução 2º grau completo:** Nas 66 empresas ativas pesquisadas encontrou-se os seguintes resultados em relação ao grau de instrução: 12 com o primário; 17 com o 1º grau completo; 4 com o 2º grau incompleto; 25 com 2º grau completo e 8 com o 3º grau completo, portanto a maior relevância para a continuidade dos empreendimentos deu-se aos que responderam ter o 2º grau completo, conforme a Tabela 8 (Apêndice E), com 89,3% de ativos, concordando com Borges (2008) e Simão (2011) avaliando que o grau de instrução contribui para a continuidade dos empreendimentos.

**Capital inicial acima de R\$ 15.000,00:** Iniciar um empreendimento com capital social Acima de R\$ 15.000,00, mostrou-se relevante na Tabela 24 (Apêndice E), onde 89,74% dos empresários que investiram acima deste valor estão em atividade, concordando com Borges (2008) que encontrou a mesma relevância e discordando de Simão que encontrou 88,89% para empresários que investiram entre R\$ 10.000,00 e R\$ 15.000,00.

**Elaboração do boletim de caixa:** Variável relevante para a continuidade dos empreendimentos, visto que dos empresários que disseram elaborar boletim de caixa, todos estão em atividade, ou seja, 100,00%. Estes resultados corroboram os achados de Borges (2008) e Simão (2011).

**Não atrasa pagamento de tributos:** A Tabela 10 (Apêndice E) mostra que atrasar pagamento de tributos impacta negativamente na continuidade dos empreendimentos. Por outro lado, a variável não atrasar pagamento de tributos torna-se relevante para a continuidade dos empreendimentos, apresentando 86,54% dos empresários que disseram não atrasar o pagamento de tributos em atividade. Borges (2008) e Simão (2011) encontraram que não atrasar pagamento dos tributos é relevante.

**Preocupa-se com a documentação fiscal:** Na Tabela 17 (Apêndice E), preocupar-se com a documentação fiscal, mostra-se relevante para a manutenção das empresas, tendo em vista que 90,00% dos empresários que se preocupam estão em atividade e aqueles que não se preocupam apenas 54,55% estão em atividade. Para Borges (2008), esta variável não tem relevância na continuidade dos empreendimentos, mas para Simão (2011) esta variável é relevante para a continuidade das micro e pequenas empresas.

**Possui mão-de-obra especializada na gestão:** Esta variável foi considerada relevante para continuidade das empresas por Simão (2011), e como não relevante para Borges (2008), porém os resultados da Tabela 15 (Apêndice E) mostram-se divergente das afirmações acima citadas, pois 80,82% dos empresários que responderam não utilizar mão-de-obra especializada na gestão da empresa estão em atividade, contra 77,78% dos que utilizam. Portanto, para este trabalho, a não utilização de mão-de-obra especializada é relevante.

**Possuir administração familiar:** Na Tabela 12 (Apêndice E), pode-se observar que não há chance de sucesso para quem não tem administração familiar, pois para 100% das empresas ativas, os seus representantes responderam que a administração é familiar, embora estes 100% representem apenas 81,48% dos empresários que responderam ter administração familiar. Esta variável contraria as posições de Borges (2008) e de Simão (2011) que identificaram como relevante a variável não possuir administração familiar para a continuidade dos negócios.

**Entender os cálculos tributários:** Na Tabela 14 (Apêndice E), 89,80% dos empresários que responderam que procuram entender os cálculos tributários estão em atividade, portanto, têm-se motivos evidentes e suficientes para considerar-se

como relevante esta variável divergindo de Borges (2008) e de Simão (2011) que afirmaram não ser relevante para a continuidade do empreendimento.

**Entender os cálculos trabalhistas:** Esta variável também apresenta-se como relevante, tendo em vista que os dados da Tabela 13 (Apêndice E), lista 90,20% dos empresários que responderam esta variável de forma afirmativa, ou seja, procuram entender os cálculos trabalhistas. Contrariando a Borges (2008) e a Simão (2011), esta variável é relevante para a continuidade das empresas pesquisadas para este trabalho.

**Conhecer o custo para a formação do preço de venda:** Os dados da Tabela 11 (Apêndice E), mostram que 100% dos empresários que têm conhecimento do custo para a formação do preço de venda estão em atividade, tornando esta variável relevante, observa-se ainda nesta Tabela que 100% dos empresários inativos responderam não conhecer o custo para a formação do preço de venda. Tal relevância está em conformidade com Borges (2008) e Simão (2011), que citaram esta variável como relevante.

**Preocupa-se com a documentação contábil:** Identifica-se através dos dados da Tabela 16 (Apêndice E), a relevância desta variável para a continuidade dos empreendimentos, tendo em vista que 83,56% dos empresários que responderam preocupar-se com a documentação contábil encontram-se em atividade. Este resultado corrobora os achados de Simão (2011) que considerou esta variável relevante e contraria o resultado de Borges (2008) que identificou preocupar-se com a documentação contábil, como não relevante para a continuidade dos empreendimentos.

## 5 CONCLUSÕES

Este trabalho permitiu identificar a relevância dos suportes informacionais da contabilidade como ferramenta no processo decisório nas micro e pequenas empresas no município de Vargem Alegre, MG.

Constatou-se que 20% das empresas pesquisadas estão inativas ou baixadas e permaneceram no mercado por volta de 1 (um) a 2 (dois) anos, pelos mais variados motivos.

Por outro lado, as razões encontradas que sustentam as empresas em atividade, sugerem que as mesmas operam com suportes informacionais, quais sejam: elaboração do Boletim de Caixa, 100%; uso da contabilidade de custo para formar o preço de venda 100%; procuram entender os cálculos tributários 89,8%; procuram entender os cálculos trabalhistas 90,2%, preocupam-se com a documentação contábil 83,6%; preocupam-se com a documentação fiscal 90%; têm conhecimento de custo e despesa 96,4%; têm conhecimento de custo direto e custo indireto 94,1%; têm conhecimento de margem de contribuição 95,0%; calculam o ponto de equilíbrio contábil (quantitativo e ou financeiro) 92,3%.

Entretanto, verificou-se que não é consenso entre autores e empresários sobre os reais motivos de falência das empresas; mas, neste estudo, a falta de assistência física dos contadores junto aos empresários, para orientá-los nas tomadas de decisões foi bastante comentada pelos sujeitos do estudo sugerindo até um dos motivos de falência das suas empresas.

Portanto, este assunto não se esgota com a realização deste trabalho; recomenda-se que novas pesquisas possam ser realizadas sobre a temática.

## REFERÊNCIAS

ADIZES, Ichak. **Os ciclos de vida das organizações: como e por que as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito**. 4. ed. São Paulo: Pioneira, 1998.

ACÚRCIO, M. R. B. **O Empreendedorismo na escola**. Porto Alegre: Artmed, 2005.

BARRETO, L. P. **Educação para o empreendedorismo**. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador, 1998.

BARROS, Alúzio Antonio de; PEREIRA, Cláudia Maria Miranda de Araújo. Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. **Rev. adm. contemp.**, Curitiba , v. 12, n. 4, p. 975-993, dez. 2008. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1415-65552008000400005&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552008000400005&lng=pt&nrm=iso)>. Acessos em: 9 de out. 2017.

BRASIL Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **DOU**. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm)>. Acesso em: 9 out. 2017.

CHER, Rogério. **A gerência das pequenas e médias empresas: o que saber para administrá-las**. São Paulo: Maltese, 1991.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração**. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

CUNHA, R. A. N. (2004, setembro). A universidade na formação de empreendedores: a percepção prática dos alunos de graduação. **Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**. set. 2004. Curitiba, PR, Brasil, 2008.

DE PAULA, S. **O Caminho da sobrevivência das Micro e Pequenas Empresas do Segmento Mercadista**. Salvador, 2008.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DOLABELA, Fernando e FILION, Louis Jacques. **Boa Idéia! E Agora?: Plano de Negócio o Caminho Seguro Para Criar e Gerenciar Sua Empresa**. 1 ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002.

FERREIRA, Luis Fernando Filardi *et al.* Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gest. Prod.** São Carlos, v. 19, n. 4, p. 811-823, Dec. 2012 .

\_\_\_\_\_. Fatores Associados à Mortalidade Precoce de Micro e Pequenas Empresas da Cidade de São Paulo. In: Encontro da ANPAD, 22., 2008, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro, 2008.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, 1999.

FONSECA, Paulo Jorge de Paiva. Boletim nº 59, Estudos & Pesquisas, O que os donos de Pequenos Negócios esperam da economia e de suas empresas? **(SEBRAE)** Agost. de 2017.

GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil – 2016: **relatório executivo**. Curitiba: IBQP, 2016.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson Education, 2004.

GREATTI, L. O uso do plano de negócios como instrumento de análise comparativa das trajetórias de sucesso e de fracasso empresarial. **Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, Curitiba, PR, Brasil. 2004.

IBGE –INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Informações estatísticas** – censo 2010. Disponível em:  
<http://www.ibge.gov/home/estatística/população/censo2010/mg/2010.pdf>.. Acesso em: 13 set.2017.

KAUFMAN, L. **Passaporte para o ano 2000**. São Paulo: Makron Books. (1990).

KOTESKI, Marcos Antônio. As micro e pequenas empresas no contexto econômico brasileiro. Curitiba: **Revista Fae Business**, v. 6, n. 8,p. 16-18. mai. 2004.

LEITE, V. F. **Crescente demanda pela educação empreendedora**: métodos apropriados e o caso UNIFEI. XIII ENANGRAD. Rio de Janeiro, agost. 2002.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W. Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em:  
<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm)>. Acesso em: 9 out. 2017.

\_\_\_\_\_. **Administração de pequenas empresas**. Ênfase na gerência empresarial. São Paulo: Makron Books. 1997.

LOPES, G. S., Jr., & Souza, E. C. L. (2005). Atitude empreendedora em proprietários-gerentes de pequenas empresas. Construção de um instrumento de medida. **Revista Eletrônica de Administração**, 11(6), 1-21. Recuperado em 11 maio, 2006 de [http://read.adm.ufrgs.br/edicoes/pdf/artigo\\_380.pdf](http://read.adm.ufrgs.br/edicoes/pdf/artigo_380.pdf).



MACHADO, Hilka Vier et al . O processo de criação de empresas por mulheres. **RAE electron.**, São Paulo , v. 2, n. 2, dez. 2003 . Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1676-56482003000200007&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1676-56482003000200007&lng=pt&nrm=iso)>. Acesso em: 29 out. 2017.

NOGUEIRA, Mateus Henrique; BORGES, Guilherme de Freitas. Por que as Empresas “Fecham as Portas”? : Compreendendo a Mortalidade de Empresas Locais. 2014. **Revista Brasileira de Gestão e Engenharia.** n. XI, jan-jun 2015, p. 118-133. Disponível em: <http://periodicos.cesg.edu.br/index.php/educacaoecultura>>. Acesso em 13 nov. 2017.

PAIVA, F. G., Jr., Leão, A. L. M. S., & Mello, S. C. B. Competências empreendedoras em comportamentos de dirigentes de êxito socialmente reconhecido. **Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, Atibaia, SP, Brasil, 2003.

PAZOLINI, Harlley. **O perfil de sucesso do micro e pequeno empresário sob a percepção do contador e das variáveis intrínsecas aos empreendedores.** Dissertação de Mestrado, Fundação Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças – FUCAPE, Vitória, 2011.

PELLISSARI, Anderson Soncini. **O Perfil de qualificação profissional dos funcionários das pequenas empresas do ramo de confecções da Glória, Vila Velha, 2002.**

PEREIRA, L. C. J., Nassif, V. M. J., Negro, A. C. M., Bento, L., Pramio, H. S., & Ono, L. Missão: formar empreendedores. **Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, Curitiba, PR, Brasil, 2004.

PETTY, J. William; PALICH, Leslie E. **Administração de pequenas empresas.** São Paulo: Thomson Learning, 2007, Ness Media, 2005.

REZENDE, Raquel. **Ter software de gestão parece inacessível para as MPes, mas há opções em conta.** 2014. Disponível em: <<https://jornaldoempreendedor.com.br/empreendedorismo-na-web/novidades-pela-net/ter-software-de-gestao>>. Acesso em: 06 nov. 2017.

SANTOS, S. A.; PEREIRA, H. J. Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília: **SEBRAE**, 1995.

SCHIER, Carlos Ubiratan da Costa. Controladoria: como instrumento de gestão. 6ª tiragem. Curitiba: Juruá, 2008.

SCHMIDT, Serje; BOHNENBERGER, Maria Cristina. Perfil empreendedor e desempenho organizacional. **Rev. adm. contemp.**, Curitiba , v. 13, n. 3, p. 450-467, set. 2009 . Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1415-65552009000300007&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552009000300007&lng=pt&nrm=iso)>. Acesso em 29 out. 2017.

SCHUMPETER, A Joseph. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Trad. DE PAULA, Sergio Góes. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

SEBRAE. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2009**. 3 ed. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Departamento intersindical de Estatística e Estudos Econômicos. Brasília; São Paulo – SEBRAE; DEESE; 2010.

\_\_\_\_\_. DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS - DIEESE. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2010-2011**. Brasília, 2011.

SIMÃO, Moacyr Rodrigues. **Variáveis endógenas dos micro e pequenos empresários que impactam na continuidade dos empreendimentos no município de Manhuaçu-MG**.

Dissertação de Mestrado. Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças – FUCAPE, Vitória, 2011.

SOUZA, Maria Carolina de Azevedo Ferreira de *et al* . Pequenas empresas industriais de longa permanência no mercado: uma análise a partir da literatura e de evidências empíricas. **Gest. Prod.**, São Carlos, v. 21, n. 1, p. 157-170, mar. 2017. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0104-530X2014000100011&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-530X2014000100011&lng=pt&nrm=iso)>. Acessos em 29 out. 2017.

TACHIZAWA. T. Gestão de micro e pequenas empresas. **Entrevista feita pelo SEBRAE em 04/12/2003**. 2003. Disponível em: <http://www.sebrae.rj.com.br>. Acesso em: 13.set. 2017.

VIDAL, F. A. B., & Santos, J. L., Filho. Comportamento empreendedor do gerente-proprietário influenciando na vantagem competitiva de uma empresa varejista de médio porte. **Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, Atibaia, SP, Brasil, 2003...

ZULIAN, Mauricio; SOUZA, Bruno José de; MIRANDA, Raquel Gianolla. Excel/VBA para gerenciamento de micro e pequenas empresas. **Revista Científica da Fho|uniararas**, Araras, v. 1, n. 2, p.7-21, 2013.

## ANEXO A – QUESTIONÁRIO AOS EMPRESÁRIOS

Questionário a ser respondido pelos empresários

### 1-DADOS PESSOAIS

Nome Completo: (\_\_\_\_\_)

Idade: (\_\_\_\_\_)

Estado civil inicial (\_\_\_\_\_)

Estado civil final (\_\_\_\_\_)

Formação ( ) 1º Grau ( ) 2º Grau Incompleto ( ) 2º Grau Completo

( ) 3º Grau Incompleto ( ) 3º Grau Completo. Qual o Curso (\_\_\_\_\_)

1.1-Origem da Formação ( ) 1º Grau ( ) 2º Grau ( ) 3º Grau

Legenda 1- Público 2- Privado

1.2-Classe social ( ) Até 14 anos ( ) 14 a 18 anos ( ) 19 a 25 e ( ) após 25 anos

Legenda: 1- Classe A; 2 Classe B; 3 Classe C e 4 Classe D

### 2- DADOS PROFISSIONAIS:

2.1 Profissão exercida anteriormente:

( ) Empresário, ( ) Descendente de empresário e ( ) Não empresário

2.2 Capital investido inicialmente na empresa:

( ) até R\$ 10.000,; ( ) de R\$ 10.001, a R\$ 15.000, e ( ) acima de R\$ 15.000,.

2.3 Elabora boletim de caixa? ( ) Sim, ( ) Não

2.4 No caso de baixa ou paralização da empresa informar o valor do prejuízo apurado.

( ) até R\$ 10.000,; ( ) de R\$ 10.001, a R\$ 15.000, e ( ) acima de R\$ 15.000,.

**3 DADOS DA EMPRESA:**

3.1 Empresa (\_\_\_\_\_)

3.2 CNPJ (\_\_\_\_\_)

3.3 Ramo de Atividade (\_\_\_\_\_)

4- Atrasa pagamento de tributos? (\_\_\_\_\_)

5- Usa a contabilidade de custo para a formação do preço de venda? (\_\_\_\_\_)

6- A administração é familiar? (\_\_\_\_\_)

7- Procura entender os cálculos trabalhistas? (\_\_\_\_\_)

8- Procura entender os cálculos tributários? (\_\_\_\_\_)

9- Utiliza de mão de obra especializada na gestão da empresa? (\_\_\_\_\_)

10- Preocupa-se com a documentação contábil? (\_\_\_\_\_)

11- Preocupa-se com a documentação fiscal? (\_\_\_\_\_)

Obs.: nas questões 10 e 11 usar a seguinte legenda:

1- Sempre, 2- Quase Sempre, 3- Às Vezes, 4- Raramente e 5- Nunca.

12- Utiliza o conceito de Mark-Up? (\_\_\_\_\_)

13- Existe conceito entre custo e despesa? (\_\_\_\_\_)

14- Existe rastreamento entre custo direto e custo indireto? (\_\_\_\_\_)

15- Tem conhecimento sobre margem de contribuição? (\_\_\_\_\_)

16- Calcula o PEQ(q) ou PEQ(\$) do item comercializado? (\_\_\_\_\_)

17- Para tomar decisão em sua empresa, você consulta o seu contador? (\_\_\_\_\_)

**APÊNDICE A – Variáveis Socioeconômicas e Culturais das Empresas Inativas**  
Observadas pelos Empresários.

Emp.	Idade	Sexo	Est. Civil		Grau de Instruç.	Classe Social Por Faixa Etária				Prof. Anterior
			Início	Fim		Até 14	de 14 à 18	de 19 à 25	Após 25	
X - 01	30	M	S	O	3	4	3	3	2	D. EMP
X - 02	38	F	C	C	3	4	3	3	3	N. EMP
X - 03	58	M	C	C	1	4	3	3	2	EMP.
X - 04	78	M	C	C	0	4	3	3	2	N. EMP
X - 05	68	M	C	O	0	4	4	4	3	N. EMP
X - 06	52	M	S	C	1	4	4	3	2	N. EMP
X - 07	46	M	C	C	1	3	3	3	2	N. EMP
X - 08	27	M	S	O	0	4	4	4	4	N. EMP
X - 09	26	M	S	C	1	4	4	4	3	N. EMP
X - 10	41	M	C	C	5	4	4	3	2	EMP.
X - 11	34	M	C	C	1	4	4	3	3	D. EMP
X - 12	53	M	C	C	1	3	3	3	2	D. EMP
X - 13	37	M	S	C	5	4	4	3	2	D. EMP
X - 14	52	M	C	C	3	4	4	3	2	N. EMP
X - 15	34	M	S	S	5	4	4	3	3	N. EMP
X - 16	42	F	C	O	1	4	4	3	3	N. EMP

Fonte : Dados da Pesquisa.

Elaborados pelo Autor

**LEGENDAS:**

**Estado Civil**

S - Solteiro(a)  
C - Casado(a)  
O - Outros

**Grau de Instrução**

0 - Primário  
1 - 1º Grau  
2 - 2º Grau Incompleto  
3 - 2º Grau Completo  
4 - 3º Grau Incompleto  
5 - 3º Grau Completo

**Classe Social**

1 - Classe A  
2 - Classe B  
3 - Classe C  
4 - Classe D

**Profissão Anterior**

D. EMP = Descendente de Empresário

EMP. = Empresário

N. EMP = Não Empresário

**APÊNDICE B -** Variáveis Socioeconômicas e Culturais das Empresas  
em Atividade Observadas pelos Empresários

Emp.	Idade	Sexo	Est. Civil		Grau de Instruç.	Classe Social Por Faixa Etária				Prof. Anterior
			Inicio	Fim		Até 14	de 14 à 18	de 19 à 25	Após 25	
Y - 01	38	M	S	S	3	3	3	3	2	D. EMP
Y - 02	84	M	C	C	0	3	3	2	1	EMP
Y - 03	58	M	C	C	1	4	3	3	2	EMP
Y - 04	31	F	C	C	3	4	3	2	1	EMP
Y - 05	31	F	C	C	3	4	3	2	1	EMP
Y - 06	43	M	C	C	3	4	3	2	1	N. EMP
Y - 07	45	F	C	C	2	4	3	2	2	N. EMP
Y - 08	54	M	C	C	0	4	4	4	3	N. EMP
Y - 09	46	M	C	C	1	4	4	4	3	N. EMP
Y - 10	35	M	S	C	5	3	3	2	1	N. EMP
Y - 11	52	M	S	S	1	4	3	2	1	EMP
Y - 12	52	M	S	S	1	4	3	2	1	EMP
Y - 13	52	M	S	O	1	4	3	2	1	EMP
Y - 14	52	M	O	O	1	4	3	2	1	EMP
Y - 15	48	M	S	C	1	4	4	3	2	N. EMP
Y - 16	49	M	C	C	3	3	3	3	2	EMP
Y - 17	59	M	C	C	1	4	4	4	3	N. EMP
Y - 18	67	M	C	C	0	4	4	4	2	EMP
Y - 19	39	M	C	C	3	4	4	3	3	N. EMP
Y - 20	47	M	S	O	0	4	4	4	3	N. EMP
Y - 21	51	M	C	C	0	4	4	3	2	N. EMP
Y - 22	55	M	C	C	0	4	4	4	3	N. EMP
Y - 23	61	M	C	C	1	4	4	3	1	EMP
Y - 24	58	M	C	C	0	4	4	3	2	EMP
Y - 25	53	M	C	C	3	4	4	3	2	EMP
Y - 26	37	M	C	C	5	3	3	2	2	N. EMP
Y - 27	48	M	C	C	0	4	4	4	3	EMP
Y - 28	31	M	C	C	3	4	4	4	3	N. EMP
Y - 29	34	M	S	O	3	4	4	3	2	N. EMP
Y - 30	34	M	S	O	3	4	4	3	2	EMP
Y - 31	41	M	C	C	5	4	4	3	2	N. EMP
Y - 32	57	M	C	C	2	4	4	4	3	N. EMP
Y - 33	73	M	C	C	1	4	4	3	2	EMP
Y - 34	38	M	C	C	3	4	3	3	2	EMP
Y - 35	38	M	C	C	3	4	3	3	2	D. EMP
Y - 36	47	M	C	C	1	4	4	3	2	N. EMP
Y - 37	49	M	O	O	1	4	4	3	2	N. EMP
Y - 38	43	F	C	C	2	4	4	3	2	N. EMP
Y - 39	60	M	C	C	1	4	4	3	3	N. EMP
Y - 40	44	M	C	C	3	4	4	3	2	N. EMP
Y - 41	29	M	C	C	5	3	3	3	2	D. EMP
Y - 42	35	M	C	C	3	4	3	2	2	N. EMP

**APÊNDICE B -** Variáveis Socioeconômicas e Culturais das Empresas  
em Atividade Observadas pelos Empresários

Emp.	Idade	Sexo	Est. Civil		Grau de Instruç.	Classe Social Por Faixa Etária				Prof. Anterior
			Início	Fim		Até 14	de 14 à 18	de 19 à 25	Após 25	
Y - 43	42	M	C	C	3	4	4	3	3	N. EMP
Y - 44	42	F	C	C	3	4	4	3	2	EMP
Y - 45	39	F	S	C	3	4	4	3	3	N. EMP
Y - 46	30	M	C	C	3	4	4	4	3	N. EMP
Y - 47	51	M	C	O	3	4	4	3	3	N. EMP
Y - 48	35	F	C	C	5	3	3	2	2	EMP
Y - 49	31	F	C	C	3	4	4	3	2	N. EMP
Y - 50	62	M	C	C	3	4	4	3	2	EMP
Y - 51	48	M	C	C	1	4	4	3	2	N. EMP
Y - 52	65	F	C	C	5	4	4	3	2	N. EMP
Y - 53	30	F	S	S	5	3	3	2	1	N. EMP
Y - 54	34	M	C	C	1	4	4	3	3	D. EMP
Y - 55	68	M	C	C	0	4	4	4	3	N. EMP
Y - 56	81	M	C	O	0	4	4	4	3	N. EMP
Y - 57	53	M	C	C	2	4	4	3	2	N. EMP
Y - 58	43	M	S	C	3	4	4	3	2	N. EMP
Y - 59	43	M	C	C	3	4	4	3	2	EMP
Y - 60	76	M	C	C	0	4	4	3	2	EMP
Y - 61	49	M	O	O	1	4	4	3	2	EMP
Y - 62	42	M	C	O	3	4	4	3	2	N. EMP
Y - 63	63	M	C	C	3	4	4	3	1	N. EMP
Y - 64	59	M	C	C	0	4	4	3	2	EMP
Y - 65	30	M	S	S	5	4	4	3	2	N. EMP
Y - 66	47	M	C	C	1	4	4	3	3	EMP

**Fonte : Dados da Pesquisa.**

**Elaborados pelo Autor**

**LEGENDAS**

**Estado Civil**

S = Solteiro(a)

C = Casado(a)

O = Outro

**Grau de Instrução**

0 - Primário

1 - 1º Grau Completo

2 - 2º Grau Incompleto

3 - 2º Grau Completo

4 - 3º Grau Incompleto

5 - 3º Grau completo

**Classe Social**

1 - Classe A

2 - Classe B

3 - Classe C

4 - Classe D

**Profissão anterior**

D. EMP - Descendente de Empresário

EMP - Empresário

N. EMP - Não Empresário



**APÊNDICE C - Variáveis Socioeconômicas e Culturais das Empresas  
Inativas Observadas pelos Empresários**

Emp.	Ramo Atividade	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
X-01	Comércio	N	S	N	S	N	S	N	1	2	N	N	N	N	N	N	1	1
X-02	Comércio	N	S	N	S	N	N	N	1	2	N	N	N	N	N	N	1	1
X-03	Comércio	N	S	N	S	S	N	N	1	2	N	N	N	N	N	N	3	3
X-04	Comércio	N	N	N	S	N	N	N	1	1	N	N	N	N	N	N	3	1
X-05	Comércio	N	N	N	S	N	N	N	1	3	N	N	N	N	N	N	1	3
X-06	Comércio	N	N	N	S	N	N	N	1	2	N	N	N	N	N	S	1	1
X-07	Comércio	N	N	N	S	N	N	N	2	2	N	N	N	N	N	N	1	1
X-08	Larmércio	N	N	N	N	N	N	N	5	5	N	N	N	N	N	N	1	1
X-09	Serviço	N	S	N	S	N	N	N	2	2	N	N	N	N	N	N	1	3
X-10	Comércio	N	N	N	S	S	S	S	1	1	S	S	S	S	S	S	1	1
X-11	Indústria	N	S	N	S	S	S	N	1	1	N	N	N	S	N	S	2	2
X-12	Serviço	N	S	N	S	S	S	N	2	2	N	N	N	N	N	S	2	2
X-13	Serviço	N	S	N	S	N	N	S	1	1	N	N	N	N	N	N	1	3
X-14	Serviço	N	N	N	S	S	S	N	1	1	N	N	N	N	N	S	3	1
X-15	Serviço	N	S	N	S	N	N	N	1	1	N	N	N	N	N	S	1	1
X-16	Comércio	N	S	N	S	N	N	N	1	2	N	N	N	N	N	S	3	3

**Fonte : Dados da Pesquisa.**

**Elaborados pelo Autor**

**Legenda:**

- 1 - Elabora boletim de caixa
- 2 - Atraza pagamento de tributos
- 3 - Usa a Contabilidade de Custo para a formação do preço de Venda
- 4 - A administração é familiar
- 5 - Procura entender os cálculos trabalhistas
- 6 - Procura entender os cálculos tributários
- 7 - Utiliza de mão de obra especializada na gestão da empresa
- 8 - Preocupa-se com a documentação contábil
  - 1 - Sempre; 2 - Quase Sempre; 3 - As Vezes; 4 - Raramente e 5 - Nunca
- 9 - Preocupa-se com a documentação fiscal
  - 1 - Sempre; 2 - Quase Sempre; 3 - As Vezes; 4 - Raramente e 5 - Nunca
- 10 - Utiliza o conceito de Mark-up
- 11 - Existe o conceito entre custos e despesas
- 12 - Existe rastreamento de custo direto e custo indireto
- 13 - Tem conhecimento sobre margem de contribuição
- 14 - Calcula o PEC(q) ou PEC(\$) do item comercializado
- 15 - Para tomar decisão em sua empresa, você consulta o seu contador
- 16 - Capital investido inicialmente na empresa
  - 1- Até \$ 10.000,00; 2- de \$ 10.000,00 a \$ 15.000,00; 3- Acima de \$ 15.000,00
- 17 - Prejuízo apurado no encerramento das atividades
  - 1- Até \$ 10.000,00; 2- de \$ 10.000,00 a \$ 15.000,00; 3- Acima de \$ 15.000,00

**APÊNDICE D -** Variáveis Socioeconômicas e Culturais das Empresas  
Ativas Observadas pelos Empresários

Emp.	Ramo Atividade	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Y-01	Comércio	S	N	N	S	S	S	N	1	2	N	N	N	N	N	N	1
Y-02	Comércio	S	N	N	S	N	N	N	1	1	N	N	N	N	N	N	3
Y-03	Comércio	N	S	N	S	S	N	N	1	2	N	N	N	N	N	N	3
Y-04	Serviço	S	N	N	S	S	S	N	1	1	N	N	N	N	N	N	3
Y-05	Comércio	N	S	N	S	S	S	N	1	2	N	N	N	N	N	N	3
Y-06	Comércio	N	S	N	S	S	S	N	1	2	N	N	N	N	N	N	1
Y-07	Comércio	N	N	N	S	S	N	N	1	2	N	N	N	N	N	N	1
Y-08	Comércio	N	S	N	S	N	N	N	1	3	N	N	N	N	N	N	1
Y-09	Comércio	N	N	N	S	S	N	N	3	3	N	N	N	N	N	S	3
Y-10	Comércio	N	N	S	S	S	S	S	1	1	N	S	S	S	N	N	3
Y-11	Comércio	N	N	S	S	S	S	N	1	1	N	N	N	N	N	S	3
Y-12	Comércio	N	N	S	S	S	S	N	1	1	N	N	N	N	N	S	3
Y-13	Comércio	N	N	S	S	S	S	N	1	1	N	N	N	N	N	S	3
Y-14	Comércio	N	N	S	S	S	S	N	1	1	N	N	N	N	N	S	3
Y-15	Comércio	N	S	S	S	S	S	N	1	1	N	N	N	S	N	S	3
Y-16	Comércio	S	S	S	S	S	S	N	1	1	S	S	S	S	S	N	3
Y-17	Comércio	N	N	N	S	S	S	N	1	1	N	N	N	N	N	N	1
Y-18	Serviço	N	S	N	S	N	N	N	1	1	N	N	N	S	N	N	1
Y-19	Comércio	N	N	N	S	S	S	N	1	1	N	S	S	N	N	S	1
Y-20	Comércio	N	S	N	S	S	S	N	3	3	N	N	N	N	N	N	2
Y-21	Comércio	N	S	N	S	N	N	N	1	2	N	N	N	N	N	N	3
Y-22	Comércio	N	N	N	S	S	S	N	2	1	N	N	N	S	N	S	1
Y-23	Comércio	N	N	S	S	N	N	N	1	2	N	S	N	S	S	N	1
Y-24	Indústria	N	N	N	S	S	S	N	1	1	N	N	N	S	N	N	1
Y-25	Comércio	N	N	N	S	S	N	N	1	1	N	N	N	S	S	S	3
Y-26	Comércio	N	S	N	S	S	S	N	1	1	N	S	S	S	N	S	3
Y-27	Serviço	N	S	N	S	S	N	N	1	1	N	S	N	N	N	S	1
Y-28	Indústria	N	N	S	S	S	S	N	1	1	N	S	S	N	S	S	3
Y-29	Comércio	N	N	N	S	N	N	N	1	1	N	S	N	N	N	S	3
Y-30	Comércio	N	S	N	S	N	N	N	1	1	N	S	N	N	N	S	1
Y-31	Serviço	N	N	N	S	S	S	S	1	1	S	S	S	S	S	S	1
Y-32	Comércio	N	S	N	S	N	N	N	1	1	N	N	N	S	N	S	2
Y-33	Serviço	N	S	N	S	S	S	N	2	1	N	N	S	S	N	S	3
Y-34	Serviço	N	N	S	S	S	S	N	1	1	N	S	S	N	N	S	3
Y-35	Serviço	S	N	S	S	S	S	N	1	1	N	S	S	S	N	S	3
Y-36	Serviço	S	N	S	S	S	S	N	1	1	N	S	N	S	N	S	1
Y-37	Comércio	N	N	N	S	N	S	N	1	1	N	N	N	N	N	N	3
Y-38	Serviço	N	N	S	S	S	S	N	1	1	N	S	S	S	S	S	1
Y-39	Comércio	N	N	S	S	N	S	N	1	1	N	S	N	N	N	S	1
Y-40	Indústria	N	S	S	S	S	S	S	1	1	N	N	N	S	S	S	3
Y-41	Serviço	N	N	N	S	S	S	S	1	1	N	S	S	S	N	S	3
Y-42	Comércio	N	S	N	S	S	S	N	1	1	S	S	N	S	S	S	3
Y-43	Indústria	N	N	S	S	N	N	N	1	1	N	S	N	S	N	S	1
Y-44	Comércio	N	N	N	S	S	S	N	1	1	S	S	S	S	S	N	1

Emp.	Ramo Atividade	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Y-45	Comércio	N	N	N	S	N	N	N	1	1	N	N	N	S	N	N	3
Y-46	Comércio	N	N	N	S	N	S	N	1	1	N	N	N	S	N	S	1
Y-47	Comércio	N	N	N	S	N	N	N	1	1	N	S	N	S	N	S	1
Y-48	Comércio	S	N	N	S	S	S	S	1	1	N	S	N	N	S	S	3
Y-49	Comércio	N	N	N	S	S	N	N	1	1	N	N	N	S	S	S	2
Y-50	Indústria	N	S	S	S	S	S	N	1	1	N	S	S	S	S	N	3
Y-51	Serviço	N	N	N	S	S	S	N	1	1	N	N	N	S	N	S	3
Y-52	Comércio	N	N	N	S	N	N	N	2	1	N	N	N	S	N	N	1
Y-53	Serviço	N	N	N	S	S	S	S	1	1	N	N	N	N	N	N	1
Y-54	Comércio	N	S	N	S	S	S	N	1	1	N	N	N	S	N	S	2
Y-55	Indústria	N	S	N	S	N	S	N	1	1	N	N	N	S	N	S	1
Y-56	Indústria	N	S	N	S	N	N	N	1	2	N	N	N	S	N	N	1
Y-57	Comércio	N	N	S	S	S	S	N	1	1	N	N	N	S	N	S	3
Y-58	Serviço	N	N	N	S	S	S	N	1	1	N	S	S	S	N	S	2
Y-59	Serviço	N	N	N	S	S	S	N	1	1	N	S	S	S	N	S	3
Y-60	Indústria	N	N	N	S	S	S	N	1	1	N	N	N	S	N	S	1
Y-61	Serviço	N	N	N	S	N	S	N	1	1	N	N	N	N	N	N	3
Y-62	Serviço	N	N	N	S	S	N	N	1	1	N	S	N	N	N	S	3
Y-63	Indústria	N	N	N	S	S	S	N	1	1	N	S	N	S	N	S	3
Y-64	Comércio	N	S	N	S	N	N	N	1	1	N	N	N	S	N	N	3
Y-65	Indústria	N	N	N	S	S	S	S	1	1	N	S	S	S	N	S	3
Y-66	Comércio	N	N	N	S	N	N	N	1	2	N	N	N	S	N	S	1

**Fonte : Dados da Pesquisa.**

**Elaborados pelo Autor**

**Legenda:**

1 - Elabora boletim de caixa

2 - Atrasa pagamento de tributos

3 - Usa a Contabilidade de Custo para a formação do preço de Venda

4 - A administração é familiar

5 - Procura entender os cálculos trabalhistas

6 - Procura entender os cálculos tributários

7 - Utiliza de mão de obra especializada na gestão da empresa

8 - Preocupa-se com a documentação contábil

1 - Sempre; 2 - Quase Sempre; 3 - As Vezes; 4 - Raramente e 5 - Nunca

9 - Preocupa-se com a documentação fiscal

1 - Sempre; 2 - Quase Sempre; 3 - As Vezes; 4 - Raramente e 5 - Nunca

10 - Utiliza o conceito de Mark-up

11 - Existe o conceito entre custos e despesas

12 - Existe rastreamento de custo direto e custo indireto

13 - Tem conhecimento sobre margem de contribuição

14 - Calcula o PEC(q) ou PEC(\$) do item comercializado

15 - Para tomar decisão em sua empresa, você consulta o seu contador

16 - Capital investido inicialmente na empresa

1- Até \$ 10.000,00; 2- de \$ 10.000,00 a \$ 15.000,00; 3- Acima de \$ 15.000,00

**APÊNDICE E - Resultados das análises descritivas dessa pesquisa.**

**TABELA 1 - RESUMO COMPARATIVO DAS CLASSES SOCIAIS  
EMPRESAS ATIVAS X EMPRESAS INATIVAS**

Classe Social até os 14 anos								
Tipos de empresário	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
	A	A	B	B	C	C	D	D
Inativa	0		0		2	20,0	14	19,4
Ativa	0		0		8	80,0	58	80,6
<b>Total</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>10</b>	<b>100</b>	<b>72</b>	<b>100</b>

Classe Social dos 15 a 18 anos								
Tipos de empresário	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
	A	A	B	B	C	C	D	D
Inativa	0		0		6	23,1	10	17,9
Ativa	0		0		20	76,9	46	82,1
<b>Total</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>26</b>	<b>100</b>	<b>56</b>	<b>100</b>

Classe Social dos 19 a 25 anos								
Tipos de empresário	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
	A	A	B	B	C	C	D	D
Inativa	0		0		13	24,5	3	20,0
Ativa	0		14	100,0	40	75,5	12	80,0
<b>Total</b>	<b>0</b>		<b>14</b>	<b>100</b>	<b>53</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Classe Social após os 25 anos								
Tipos de empresário	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
	A	A	B	B	C	C	D	D
Inativa	0		9	20,0	6	25,0	1	100,0
Ativa	12	100	36	80,0	18	75,0	0	0,0
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>	<b>45</b>	<b>100</b>	<b>24</b>	<b>100</b>	<b>1</b>	<b>100</b>

Fonte : Dados da Pesquisa.

Elaborados pelo Autor

**TABELA 2 - RESUMO GERAL POR IDADE INICIAL DOS  
EMPRESÁRIOS COM EMPRESAS INATIVAS**

Idade Inicial	Quantidade Empresários	%
18	1	6,25
21	1	6,25
22	1	6,25
26	1	6,25
31	1	6,25
33	1	6,25
35	1	6,25
37	3	18,75
38	1	6,25
40	1	6,25
41	1	6,25
44	1	6,25
45	1	6,25
46	1	6,25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 3 - RESUMO GERAL POR IDADE INICIAL DOS  
EMPRESÁRIOS COM EMPRESAS ATIVAS**

Idade Inicial	Quantidade Empresários	%	Idade Inicial	Quantidade Empresários	%
19	1	1,52	40	2	3,03
20	1	1,52	41	1	1,52
23	1	1,52	42	1	1,52
24	2	3,03	43	5	7,58
25	3	4,55	44	1	1,52
26	2	3,03	45	1	1,52
27	5	7,58	46	2	3,03
28	1	1,52	47	1	1,52
29	2	3,03	49	1	1,52
30	2	3,03	52	2	3,03
31	4	6,06	53	1	1,52
32	3	4,55	55	1	1,52
33	2	3,03	56	1	1,52
34	2	3,03	58	1	1,52
35	3	4,55	59	1	1,52
36	2	3,03	62	1	1,52
37	1	1,52	65	1	1,52
38	1	1,52	72	1	1,52
39	2	3,03	77	1	1,52
<b>Total</b>			<b>66</b>	<b>100</b>	

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 4 - RESUMO COMPARATIVO PROFISSÃO EXERCIDA ANTES DO EMPREENDIMENTO**

Tipo de Empresário	Empresário		Descendente de Empresário		Não Empresário	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	25	92,59	4	50,00	37	78,72
Inativo	2	7,41	4	50,0	10	21,28
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 5 - RESUMO COMPARATIVO DO ESTADO CIVIL INICIAL**

Tipo de Empresário	Solteiro		Casado		Outros	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	13	68,42	50	83,33	3	100
Inativo	6	31,58	10	16,67	0	0
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100</b>	<b>60</b>	<b>100</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 6 - RESUMO COMPARATIVO DO ESTADO CIVIL FINAL**

Tipo de Empresário	Solteiro		Casado		Outros	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	5	83,33	51	82,26	10	71,43
Inativo	1	16,67	11	17,74	4	28,57
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100</b>	<b>62</b>	<b>100</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 7 - RESUMO COMPARATIVO DO GÊNERO DOS EMPRESÁRIOS**

Tipo de Empresário	Masculino		Feminino	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	56	80,00	10	83,33
Inativo	14	20,00	2	16,67
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 8 - RESUMO COMPARATIVO GRAU DE INSTRUÇÃO**

Tipo de Empresário	Primário		1º Grau Completo		2º Grau Incompleto		2º Grau Completo		3º Grau Incompleto		3º Grau Completo	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	12	80,0	17	70,8	4	100	25	89,3	0	0	8	72,7
Inativo	3	20,0	7	29,2	0	-	3	10,7	0	0	3	27,3
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>24</b>	<b>100</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 9 - RESUMO COMPARATIVO DA ELABORAÇÃO DO BOLETIM DE CAIXA**

Tipo de Empresário	Elabora		Não Elabora	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	7	100,00	59	78,67
Inativo	0	0,00	16	21,33
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100</b>	<b>75</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 10 - RESUMO COMPARATIVO ATRASO NO PAGAMENTO DE TRIBUTOS**

Tipo de Empresário	Atrasa		Não Atrasa	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	21	70,00	45	86,54
Inativo	9	30,00	7	13,46
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 11 - RESUMO COMPARATIVO USA A CONTABILIDADE DE CUSTO PARA A FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA**

Tipo de Empresário	Usa		Não Usa	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	16	100,00	50	75,76
Inativo	0	0,00	16	24,24
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 12 - RESUMO COMPARATIVO A ADMINISTRAÇÃO É FAMILIAR**

Tipo de Empresário	Sim		Não	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	66	81,48	0	0,00
Inativo	15	18,52	1	100,00
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>	<b>1</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 13 - RESUMO COMPARATIVO PROCURA ENTENDER OS CÁLCULOS TRABALHISTAS**

Tipo de Empresário	Procura		Não Procura	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	46	90,20	20	64,52
Inativo	5	9,80	11	35,48
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100</b>	<b>31</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 14 - RESUMO COMPARATIVO PROCURA ENTENDER OS CÁLCULOS TRIBUTÁRIOS**

Tipo de Empresário	Procura		Não Procura	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	44	89,80	22	66,67
Inativo	5	10,20	11	33,33
<b>Total</b>	<b>49</b>	<b>100</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 15 - RESUMO COMPARATIVO UTILIZA MÃO DE OBRA ESPECIALIZADA NA GESTÃO DA EMPRESA**

Tipo de Empresário	Utiliza		Não Utiliza	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	7	77,78	59	80,82
Inativo	2	22,22	14	19,18
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>73</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.



**TABELA 16 - RESUMO COMPARATIVO PREOCUPA-SE  
COM A DOCUMENTAÇÃO CONTÁBIL**

Tipo de Empresário	Preocupa		Não Preocupa	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	61	83,56	5	55,56
Inativo	12	16,44	4	44,44
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100</b>	<b>9</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 17 - RESUMO COMPARATIVO PREOCUPA-SE  
COM A DOCUMENTAÇÃO FISCAL**

Tipo de Empresário	Preocupa		Não Preocupa	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	54	90,00	12	54,55
Inativo	6	10,00	10	45,45
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100</b>	<b>22</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 18 - RESUMO COMPARATIVO UTILIZA O CONCEITO DE MARK-UP**

Tipo de Empresário	Utiliza		Não Utiliza	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	4	80,00	62	80,52
Inativo	1	20,00	15	19,48
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100</b>	<b>77</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 19 - RESUMO COMPARATIVO CONCEITO ENTRE CUSTO E DESPESA**

Tipo de Empresário	Conhece		Não Conhece	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	27	96,43	39	72,22
Inativo	1	3,57	15	27,78
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>54</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 20 - RESUMO COMPARATIVO RASTREAMENTO ENTRE CUSTO DIRETO E CUSTO INDIRETO**

Tipo de Empresário	Existe		Não Existe	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	16	94,12	50	76,92
Inativo	1	5,88	15	23,08
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100</b>	<b>65</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 21 - RESUMO COMPARATIVO CONHECIMENTO SOBRE MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO**

Tipo de Empresário	Conhece		Não Conhece	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	38	95,00	28	66,67
Inativo	2	5,00	14	33,33
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100</b>	<b>42</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 22 - RESUMO COMPARATIVO CALCULA O PEC(q) OU PEC(\$)**

Tipo de Empresário	Calcula		Não Calcula	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	12	92,31	54	78,26
Inativo	1	7,69	15	21,74
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 23 - RESUMO COMPARATIVO CONSULTA O SEU CONTADOR PARA TOMAR DECISÃO EM SUA EMPRESA**

Tipo de Empresário	Consulta		Não Consulta	
	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	41	85,42	25	73,53
Inativo	7	14,58	9	26,47
<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100</b>	<b>34</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 24 - RESUMO COMPARATIVO DO CAPITAL INICIAL INVESTIDO**

Tipo de Empresário	Até R\$ 10.000,00		De R\$ 10.000,01 a R\$ 15.000,00		Acima de R\$ 15.000,00	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Ativo	26	72,22	5	71,43	35	89,74
Inativo	10	27,78	2	28,57	4	10,26
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100</b>	<b>7</b>	<b>100</b>	<b>39</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.

**TABELA 25 - RESUMO COMPARATIVO PREJUÍZO ACUMULADO  
NO ENCERRAMENTO DAS ATIVIDADES**

Tipo de Empresário	Até R\$ 10.000,00		De R\$ 10.000,01 a R\$ 15.000,00		Acima de R\$ 15.000,00	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Inativo	9	56,25	2	12,50	5	31,25
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>				

Fonte: Dados da Pesquisa  
Elaboração do Autor.