

**EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA: SUA IMPORTÂNCIA COMO FATOR DE REDUÇÃO DA MORTALIDADE PRECOCE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS****ENTREPRENEURSHIP EDUCATION: ITS IMPORTANCE AS A FACTOR FOR REDUCING THE EARLY MORTALITY OF MICRO AND SMALL ENTERPRISES**

Wellington de Andrade Matos<sup>1</sup>

**RESUMO**

Este artigo tem como objetivo refletir sobre a importância de adotar nos currículos escolares das diversas áreas do conhecimento, disciplinas que contemplem conteúdos voltados à formação em conceitos e práticas de empreendedorismo na perspectiva de redução de insucessos de novas empresas. Demonstrar, a partir de análise de outros estudos e pesquisas realizadas, os altos índices de mortalidade precoce das empresas no Brasil em virtude de um despreparo dos novos empreendedores. Despreparo que poderia ser minimizado substancialmente a partir da adoção de conhecimentos e práticas em todos cursos de nível médio e superior do ensino nacional

**PALAVRAS-CHAVE:** Educação empreendedora. Empreendedorismo. Empresa. Sobrevivência.

**ABSTRACT**

*This article aims to reflect on the importance of adopting, in the school resumes of the different areas of knowledge, disciplines that contemplate contents oriented to the training in concepts and practices of entrepreneurship in the perspective of reduction of failures of new companies. Demonstrate based on the analysis of other studies and research carried out the high rates of early mortality of companies in Brazil, due to a lack of preparation of the new entrepreneurs. Unpreparedness could be minimized substantially from the adoption of knowledge and practices in all courses of middle and higher level of national education.*

**KEYWORDS:** *Entrepreneurial education. Entrepreneurship. Company. Survival*

---

<sup>1</sup> Graduado em Administração e Especialista em Recursos Humanos. É consultor em Gestão Empresarial com foco em Gestão de Pessoas. Docente no curso de Administração e Pedagogia da Universidade Guarulhos.



## INTRODUÇÃO

Muitos são os fatores que influenciam a sobrevivência das micro e pequenas empresas no Brasil. Segundo pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2016), esta taxa é pouco maior que 50% das microempresas, ou seja, quase metade das microempresas abertas no Brasil não completam 2 anos de existência. Considerando-se que 99% das empresas abertas no país, excetuando-se a figura da MEI, tratam-se de microempresas, torna-se um motivo de muita preocupação.

Ao abrir uma empresa, parte dos empreendedores não levantou informações importantes sobre o mercado (clientes, concorrentes, fornecedores), mais da metade não realizou o planejamento de etapas básicas antes do início das atividades da empresa e esta falta de planejamento tem como consequência o surgimento de sérios problemas que fatalmente levam ao encerramento das empresas, tais como falta de capital de giro ou lucro, concorrência, falta de clientes, dentre outros que poderiam ser evitados ou pelo menos minimizados mediante um melhor preparo ou orientação que deveria começar na educação formal.

É necessário que a educação formal do país tenha seu olhar voltado para esse problema, adotando de maneira permanente em seus currículos do ensino médio e superior o ensino do empreendedorismo como disciplina obrigatória, buscando formar o cidadão também em aspectos relacionados a esse tema tão relevante para o desenvolvimento do país, possibilitando ao egresso do ensino superior, e até mesmo do

ensino médio, conhecimentos básicos sobre empreendedorismo o que proporcionaria ao empreendedor brasileiro uma base mínima teórica, e que a partir do domínio de algumas ferramentas de administração de negócios, poderiam obter a um índice maior de sucesso nos possíveis empreendimentos e, conseqüentemente uma redução nos insucessos nos novos negócios, impactando diretamente na economia (SCHUMPETER, 1961).

Diante desse quadro surge outra reflexão acerca do ensino de empreendedorismo: existe nas Instituições, ou nos órgãos responsáveis pela educação formal do país, uma vontade de incluir nos currículos escolares essa disciplina? e mais ainda, estariam essas instituições preparadas para enfrentar tal desafio?

A partir desse contexto surge esse artigo com o objetivo de discutir a importância de incluir nos currículos dos cursos de nível superior disciplinas voltadas à educação empreendedora.

## DEFINIÇÃO DE PEQUENO NEGÓCIO

Antes mesmo de definir o que é um pequeno negócio, é importante conceituar o que é negócio, uma palavra de sentido muito diverso. Dentro de uma visão econômica, temos como negócio o comércio de bens e serviços entre pessoas físicas ou jurídicas ou ainda o local onde se realizam essas trocas. Chiavenatto (2004, p. 22) define negócio como “esforço organizado por determinadas pessoas para produzir bens e serviços, a fim de vendê-los em um determinado mercado e



alcançar recompensa financeira pelo seu esforço”

Esse esforço organizado, geralmente, traduz-se na constituição de uma empresa formal, e essa empresa poderá ser classificada perante a legislação tributária, através de alguns critérios de volume de faturamento, qual será o seu porte para fins de um tratamento diferenciado em relação à empresas maiores, no que diz respeito a melhoria de processos de arrecadação e contabilização, com a consequente redução de burocracias para registros contábeis e recolhimentos de tributos, além da concessão de benefícios, isenções ou reduções de impostos, sempre objetivando o desenvolvimento e a competitividade desses pequenos negócios.

Na legislação brasileira essas pequenas empresas têm um tratamento específico através da Lei **Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte**, instituída em 2006 (Lei complementar 123 de 14.12.2006) para regulamentar o disposto na Constituição Brasileira, que prevê o tratamento diferenciado e favorecido à microempresa e à empresa de pequeno porte. A partir desta lei foi instituído o **Regime Tributário Específico para os Pequenos Negócios**, com redução da carga de impostos e simplificação dos processos de cálculo e recolhimento, que é o **Simples Nacional**.

Assim definindo como sendo microempresa, ou ME, a pessoa jurídica que obtenha um faturamento bruto anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais). Esse conceito é exposto pela Lei complementar nº 123/06, que define os critérios para o enquadramento das empresas no **SIMPLES**.

Da mesma forma ficou definido que empresa de pequeno porte, ou EPP, é a pessoa jurídica que obtém o faturamento bruto anual superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) (Lei Complementar 123 de 2006).

Portanto, se a empresa ME conseguir faturar mais de 360.000,00 de receita bruta passa automaticamente para a classificação de EPP. Do mesmo modo, se a empresa EPP não faturar o total bruto anual superior a R\$ 360.000,00 passa a condição de ME automaticamente.

Temos ainda a figura do Empreendedor Individual, que é aquele empresário que obtém faturamento bruto anual de até R\$ 60.000,00 e que não possua sócios, podendo ter até um funcionário fixo registrado em carteira e que receba como remuneração o salário mínimo. É mais usado para aqueles pequenos negócios individuais, que antes eram considerados informais. O governo federal incentivou a formalização desta modalidade por meio deste programa conhecido como MEI (Microempreendedor Individual).

## **SOBREVIVÊNCIAS DE EMPRESAS NO BRASIL**

A partir da análise de estatísticas elaboradas pelo SEBRAE (2016) nos últimos tempos podemos constatar diversos fatores que propiciam as condições para a curta longevidade das empresas no Brasil.

De acordo com essas pesquisas, constata-se que existe um crescimento acentuado no empreendedorismo brasileiro e



como consequência as micro e pequenas empresas vêm ganhando cada vez mais importância no cenário econômico nacional com uma participação de mais de 27% na economia, totalizando mais de 10 milhões de MPEs, ou seja, mais de 95% das empresas brasileiras são empresas de pequeno porte ou microempresas, gerando mais de 52% do empregos formais no país, demonstrando assim uma relação direta entre empreendedorismo, pequena empresa e crescimento econômico. Em relação a sobrevivência das empresas podemos tomar como referência as empresas brasileiras que foram constituídas em 2012, onde a taxa de sobrevivência das empresas com até 2anos de atividade foi de 76,6%.

Mas essa taxa, consideravelmente alta, deve ser analisada com maior cuidado, pois nela está embutida a figura do MEI (microempreendedor individual), que de certa forma distorce o resultado. O microempreendedor individual é uma figura criada em 2008 pela lei complementar 128 de 2008 que após sua promulgação permitiu a regulamentação de milhões de empresas informais, assim entre 2008 e 2014 o número de MEIs passou de 0 para 4,6 milhões chegando a 6,1 milhões em 2016 (SEBRAE, 2016).

Desta forma desconsiderando a figura do MEI na pesquisa de mortalidade de empresas com menos de 2 anos de existência chegaremos ao índice de 55,5% de sobrevivência, ou seja, mais da metade das empresas criadas não completam 2 anos de vida pois os microempreendedores individuais “puxam para baixo” a taxa de sobrevivência das empresas.

Ainda conforme pesquisas do SEBRAE (2016) foram constatados 3 fatores principais de *causa mortis* das empresas no Brasil:

### I - PLANEJAMENTO PRÉVIO

Sabe-se da importância do planejamento em qualquer atividade da nossa vida, mas dentro de um ambiente corporativo esse planejamento é vital, é no planejamento que vamos lidar com as diversas possibilidades que poderão ocorrer no futuro. Nesse sentido Maximiano (2004 p.138) afirma que “o processo de planejamento é a ferramenta para administrar as relações com o futuro”

Também nessa linha de pensamento oliveira (1991, p.20) complementa, “toda a atividade de planejamento nas empresas, por sua natureza, deverá resultar de decisões presentes, tomadas a partir do exame do impacto das mesmas no futuro [...]”

Assim, podemos dizer que é fundamental estudar no presente as mais diversas variáveis possíveis ao futuro da empresa, traçando caminhos a serem trilhados e paralelamente quais alternativas para algum desvio que possa ocorrer nesse caminho.

Dentro desta perspectiva do planejamento temos uma ferramenta essencial para o novo empreendedor que é o plano de negócios, o qual funcionará como um roteiro para a nova empresa, analisando aspectos financeiros, mercadológicos e operacionais objetivando minimizar os riscos ao mesmo tempo que verifica a viabilidade do negócio. Nesse sentido Chiavenatto (2004, p.128) conceitua “Plano de Negócio é um conjunto de dados e informações sobre o futuro do



empreendimento, que define suas principais características e condições para proporcionar uma análise de sua viabilidade e dos seus riscos, bem como facilitar sua implantação.”

Assim temos a possibilidade, a partir da elaboração do plano de negócios, prospectar diversos cenários futuros e traçar linhas de ação e prováveis correções no trajeto da condução e gestão da empresa, propiciando a redução nos custos com fatos inesperados e associadamente aumentar a chance de sucesso na realização do empreendimento

## II - COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Muitos novos empreendedores acreditam que ao ter seu próprio negócio irão trabalhar menos, ter maior liberdade de horário, por não terem um chefe, não precisarão dar satisfações a ninguém e que administrar sua própria empresa será bem mais tranquilo que ser empregado. Mas a realidade mostra-se muito diferente dessa romântica visão de empreendedor.

Além de um rigoroso planejamento que se inicia com o plano de negócios, o empreendedor tem que ter acima de tudo, atitudes e comportamento condizente com a suas responsabilidades, a dedicação inicial é fundamental, muitas vezes irá ter uma jornada maior do que quando era funcionário, geralmente tendo menos tempo com a família e amigos, deixará de dar satisfações à chefes, mas terá que dar satisfações à seus clientes, empregados e fornecedores, procurando sempre ter um perfil mais conciliador através de um bom relacionamento interpessoal com todos. Via de regra mudará sua rotina de vida, com a difícil tarefa de conciliar vida pessoal e vida profissional, correndo muito mais riscos

pois será responsável tanto administrativamente como legalmente por tudo que vier a acontecer no novo empreendimento. Segundo Mendes (2009) o empreendedor assume 4 níveis distintos de responsabilidades sociais: 1. Responsabilidade por seu próprio desenvolvimento como pessoa e como profissional; 2. Responsabilidade por sua situação real de vida; 3. Responsabilidade perante os demais e; 4. Responsabilidade de exigir responsabilidade de quem dirige.

## III - GESTÃO EMPRESARIAL

A gestão de negócios requer do empreendedor domínios de conhecimentos e habilidades de administração tanto de materiais, financeiros e humanos. Não basta apenas a boa vontade em “tocar” a empresa é fundamental ao novo empreendedor buscar uma série de conhecimentos que irão propiciar condições para esse desafio. São fundamentais conhecimentos, mesmo que básicos, sobre contabilidade, financeiros, de recursos humanos, liderança de equipes, marketing, além de conhecer o produto ou serviço do seu novo negócio.

Alguns índices dessa mesma pesquisa (SEBRAE, 2016), relacionados aos três fatores principais citados, mostram ainda, de forma mais detalhada, outros motivos que levam à mortalidade precoce das novas empresas:

- 46% não sabiam o número de clientes que teriam e os hábitos de consumo desses clientes
- 46% não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio



- 38% não sabiam o número de concorrentes que teriam
- 37% não sabiam a melhor localização
- 33% não tinham informações sobre fornecedores
- 32% não conheciam os aspectos legais do negócio
- 31% não sabiam o investimento necessário para o negócio
- 18% não levantaram a qualificação necessária da mão de obra.

## CONCLUSÃO

Nota-se claramente, não apenas a partir das pesquisas apresentadas, mas também da farta literatura relacionada à empreendedorismo que as principais causas ligadas à mortalidade precoce das empresas são, na sua maioria, fatores ligados ao despreparo do empreendedor, na abertura e gestão do novo negócio, fatores esses que poderiam ser eliminados ou previstos através de um melhor preparo do futuro empreendedor fornecendo-lhe estudos específicos de administração, principalmente aqueles voltados ao planejamento e gestão de negócios.

Esse preparo que deveria iniciar-se já na escola, desde o ensino médio bem como no ensino superior, ocasião em que, por meio de disciplinas específicas, seriam estudados aspectos ligados à legislação empresarial, principalmente das empresas de pequeno porte, aspectos referentes pesquisas de mercado, administração financeira, plano de negócios, administração e gestão de pessoas, dentre outros, possibilitando assim àqueles que no futuro pretendam enveredar pelo

universo empreendedor, uma bagagem de conhecimentos e técnicas que conduziram à um maior sucesso no empreendimento.

É de suma importância refletir sobre uma educação empreendedora que permeie todo currículo escolar, não apenas com abordagens esporádicas ou mesmo disciplinas isoladas sem conexão com as demais do currículo, mas através de uma interdisciplinaridade que conduzam o aluno ao um conhecimento mais abrangente, não só do mundo dos negócios, mas das diversas possibilidades e oportunidades de carreira.

Notadamente é fundamental também criar-se um ambiente acadêmico onde o estudante possa vivenciar experiências da vida corporativa, criando uma maior conexão entre a escola e o mercado de fato, reduzindo o abismo existente entre teoria e prática.

Dentro dessa perspectiva e com ações que objetivem a concretização dessa educação empreendedora, seria uma consequência natural a redução de insucessos de novos empreendedores na gestão de seus negócios, reduzindo as altas taxas de mortalidade precoce em nosso país e conseqüentemente trazendo grandes benefícios à economia nacional, tanto no aspecto de crescimento macro como na realização individual, proporcionando uma melhora na qualidade de vida financeira e pessoal de cada cidadão que pretenda seguir o tão sonhado caminho do empreendedorismo.

## REFERÊNCIAS

BEDÊ, Marco A. **Sobrevivência das empresas no Brasil**. São Paulo, SEBRAE, 2016.

BRASIL. Lei complementar 123 DE 14.12.2006. **Estatuto Nacional da**



**Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.** Brasil (DF), 2006.

CHIAVENATO, Idalberto.

**Empreendedorismo:** Dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2004.

MAXIMIANO, Antonio C. A. **Introdução à Administração.** 6ª ed. São Paulo, Atlas, 2004.

MENDES, Jerônimo. **Manual do**

**Empreendedor:** como construir um empreendimento de sucesso. São Paulo: Atlas, 2009.

OLIVEIRA, Djalma de P. R. de. **Planejamento Estratégico:** conceitos, metodologia e práticas. 5ª ed. São Paulo, Atlas, 1991.

SEBRAE. **Estudo de mercado – pequenos negócios em números.** Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufsp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros.12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCR>. Acesso em 22 mar. 2018.

SCHUMPETER, Joseph A. **Teorias do desenvolvimento econômico:** uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

