

**FUNDAÇÃO INSTITUTO CAPIXABA DE PESQUISAS EM  
CONTABILIDADE, ECONOMIA E FINANÇAS – FUCAPE**

**HARLEY PAZOLINI**

**O PERFIL DE SUCESSO DO MICRO E PEQUENO EMPRESÁRIO  
SOB A PERCEPÇÃO DO CONTADOR E DAS VARIÁVEIS  
INTRÍNSECAS AOS EMPREENDEDORES.**

**VITÓRIA  
2011**

**HARLEY PAZOLINI**

**O PERFIL DE SUCESSO DO MICRO E PEQUENO EMPRESÁRIO  
SOB A PERCEPÇÃO DO CONTADOR E DAS VARIÁVEIS  
INTRÍNSECAS AOS EMPREENDEDORES.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós Graduação em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis – Nível Profissionalizante.

Orientador: Aridelmo J. C. Teixeira

**VITÓRIA  
2011**

Dedico este trabalho a Mila, minha esposa, que é o pilar de sustentação das minhas conquistas. E ao Lucas, meu filho, que tanto amo.

## **AGRADECIMENTOS**

A DEUS, que me levou em seus braços por inúmeras vezes nos momentos em que sentia o vazio de estar sozinho nesta caminhada, e ao contrário do que pensava, estava sempre acompanhado por ELE.

À minha família que gloriosamente compreendeu e apoiou a “minha ausência” na certeza de que estava “lutando” para fortalecer ainda mais esta união.

Ao professor Aridelmo que no instante em que me senti desorientado, deu-me a mão e me mostrou o caminho para que pudesse trilhar e vencer.

Aos meus colegas e professores de Mestrado da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, por terem contribuído imensuradamente ao meu crescimento pessoal e profissional.

A todos os colaboradores da FUCAPE que diretamente ou indiretamente contribuíram para que este momento existisse.

Ao Conselho Regional de Contabilidade do Estado do Espírito Santo (CRC/ES) pelo apoio financeiro na busca do conhecimento e pesquisa em contabilidade.

Enfim, a todos aqueles que de uma forma ou de outra participaram e acrescentaram alguma coisa a minha jornada.

## RESUMO

A maioria dos contadores trabalha junto a escritórios de contabilidade, que em localidades menores tendem a ter em sua carteira de clientes uma maioria de pequenas e médias empresas. Algumas destas empresas são mal sucedidas em seus objetivos e terminam por baixar ou paralisar seus negócios. O objetivo do presente trabalho foi investigar se existe associação entre fatores ligados a características comportamentais, sociais e socioeconômicas e o sucesso do micro e pequeno empresário sob a percepção dos contadores e das variáveis intrínsecas aos empreendedores. Foi realizado um estudo, com uma amostra de 118 empresas em Colatina/ES, sendo 82 em atividade e 36 paralisadas. A coleta de dados foi realizada por meio de um primeiro questionário preparado pelo autor e entrevistas com os empresários, buscando identificar variáveis referentes a aspectos das características comportamentais, na percepção do contador e do empreendedor, e de características sociais e socioeconômicas, como origem, idade e classe social do empreendedor. Colhidas as respostas, estas foram tabuladas e submetidas a análise estatística por meio de regressão logística. Os resultados indicam associação significativa, na amostra, entre idade inicial que empreendeu, profissão inicialmente como empresária, administração familiar, gênero e classe social em empreendimentos bem sucedidos. Indicam também, na amostra, associação significativa entre atraso no recolhimento de tributos, profissão inicial não empresária e tirar ou não dúvidas com o contador em empreendimentos mal sucedidos. O modelo obtido mostrou-se mais eficiente para prever o sucesso do micro e pequeno empresário do que o contrário. A variável gênero revelou-se significativa, apresentando chances de sucesso para gestores masculinos 4,6 vezes maiores do que para gestores femininos, o que levou à investigação desta discrepância de gênero por meio de um segundo questionário. Contudo não foi identificado nenhum fator motivacional, por intermédio deste segundo questionário, que ajudasse a explicar a discrepância de gênero observada na amostra.

**Palavras-chave:** Micro e pequeno empresário, percepção, variáveis, contador.

## **ABSTRACT**

Accountants, especially those in smaller towns, work mostly in specialized accounting offices that are prone to have among their clients an expressive number of small and medium sized enterprises. Many of these enterprises fail to achieve their objectives and end up by closing down. The aim of the present work is precisely to investigate the possible association between factors pertaining the profile of entrepreneurs and successful enterprises. This was accomplished through a case study on a sample comprising 118 small and medium sized enterprises, 82 successful and still functioning and 36 that have failed and closed down. Data has been gathered using a first questionnaire prepared by the author and personal interviews with the entrepreneurs, where variables concerning behavioral aspects in the accountant's perception and social and economical characteristics of the entrepreneur, like origin, age and social class were investigated. The answers have been tabulated and submitted to statistical analysis through logistic regression. Results indicate a significant association, in the sample, between starting age, previous entrepreneurial experience, familial administration, gender and social class of the entrepreneur and successful enterprises. Results also indicate, in the sample, a significant association between faulty tax payment, previous non entrepreneurial profession and lack of use of the accountant to solve doubts by the entrepreneur and unsuccessful enterprises. The model obtained shows greater efficiency in the prevision of success than the other way around. Because the variable gender showed up as significant, with the odds of male entrepreneurs being successful 4,6 times greater than those of female entrepreneurs, a second questionnaire has been applied to investigate that gender related difference. However, no motivational factor was identified that could help explain the gender difference observed in the sample.

**Keywords:** Small enterprise, perception, variable, accountant.

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – TAXAS DE MORTALIDADE – BRASIL E REGIÕES (2003-2007).....	11
TABELA 2 - FATORES CONDICIONANTES DE SUCESSO SEGUNDO AS HABILIDADES GERENCIAIS .....	13
TABELA 3 - FATORES CONDICIONANTES DO SUCESSO EMPRESARIAL SEGUNDO A CAPACIDADE EMPREENDEDORA .....	14
TABELA 4 - FATORES CONDICIONANTES DO SUCESSO EMPRESARIAL SEGUNDO A LOGÍSTICA OPERACIONAL .....	15
TABELA 5 – CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS CONFORME O Nº DE EMPREGADOS .....	24
TABELA 6 – CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS CONFORME O Nº DE EMPREGADOS PARA EFEITO DA REALIZAÇÃO DESTE TRABALHO.....	24
TABELA 7 – PERFIL DO EMPRESÁRIO SEGUNDO O GÊNERO .....	28
TABELA 08 – FAIXA ETÁRIA DOS PROPRIETÁRIOS .....	31
TABELA 9 – PERFIL DO EMPRESÁRIO SEGUNDO A ESCOLARIDADE .....	32
TABELA 10 – PERFIL DO EMPRESÁRIO SEGUNDO ATIVIDADES ANTES DE EMPREENDER.....	33
TABELA 11 – EMPRESAS CONSTITUÍDAS, EM CONTINUIDADE E BAIXADAS/ PARALISADAS, POR ANO.....	44
TABELA 12 – RESULTADO DE <i>BACKWARD SELECTION</i> SOBRE O 1º GRUPO .....	53
TABELA 13 – RESULTADO DE <i>BACKWARD SELECTION</i> SOBRE O 2º GRUPO .....	53
TABELA 14 – RESULTADO DE <i>BACKWARD SELECTION</i> SOBRE O 3º GRUPO .....	55
TABELA 15 – RESULTADO DE <i>BACKWARD SELECTION</i> SOBRE O GRUPO FINAL .....	56
TABELA 16 – SUMÁRIO DO MODELO E TESTE DE HOSMER & LEMESHOW .....	59
TABELA 17 – COMPARAÇÃO SITUAÇÃO OBSERVADA x PREVISTA.....	59
TABELA 18 – MOTIVAÇÃO, RELAÇÃO MULHERES x MULHERES .....	61
TABELA 19 – MOTIVAÇÃO, RELAÇÃO HOMENS x HOMENS .....	62
TABELA 20 – MOTIVAÇÃO, HOMENS x MULHERES, EMPRESAS EM CONTINUIDADE .....	63
TABELA 21 – MOTIVAÇÃO, HOMENS x MULHERES, EMPRESAS PARALISADAS .....	63

## **LISTA DE QUADROS**

QUADRO 1 – EVOLUÇÃO DO TRATAMENTO LEGAL DADO À MICROEMPRESA.....	22
QUADRO 2 – VARIÁVEIS INDEPENDENTES (PRIMEIRO QUESTIONÁRIO).....	41

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>11</b>
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO .....	11
1.2	PROBLEMA .....	18
1.3	OBJETIVO.....	18
1.4	JUSTIFICATIVA .....	19
1.5	ESTRUTURA DO TRABALHO .....	19
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>21</b>
2.1	SURGIMENTO DA MICROEMPRESA.....	21
2.2	EVOLUÇÃO DO TRATAMENTO DADO À MICROEMPRESA .....	22
2.3	CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO DE MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE .....	23
2.4	O PERFIL DOS EMPREENDEDORES .....	25
2.4.1	Sexo (Gênero).....	28
2.4.2	Faixa Etária .....	30
2.4.3	Escolaridade.....	32
2.4.4	Atividades Anteriores do Empreendedor .....	33
2.4.5	Administração Familiar .....	34
2.4.6	Tipo de Escola: Pública ou Particular .....	35
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA DE PESQUISA .....</b>	<b>36</b>
3.1	DELINEAMENTO E PLANEJAMENTO DA PESQUISA.....	36
3.2	AVALIANDO O PERFIL DO EMPREENDEDOR DE SUCESSO .....	37
3.2.1	Definição das Variáveis do Primeiro Questionário .....	38
3.2.2	Variável Dependente (Primeiro Questionário) .....	40
3.2.3	Variáveis Independentes (Primeiro Questionário) .....	41
3.3	Amostra Pesquisada .....	43
3.4	COLETA DE DADOS .....	44
3.5	TRATAMENTO DOS DADOS .....	45
3.6	DISCREPÂNCIA NO GÊNERO.....	47
3.6.1	Coleta de dados (Segundo Questionário) .....	48
3.6.2	Organização e análise de dados (Segundo Questionário) .....	49
<b>4</b>	<b>ANÁLISE DOS DADOS .....</b>	<b>51</b>

4.1	RELATÓRIO DA REGRESSÃO DA ANÁLISE ESTATÍSTICA – PRIMEIRO QUESTIONÁRIO .....	51
4.1.1	Primeiro Grupo de Variáveis .....	52
4.1.2	Segundo Grupo de Variáveis .....	53
4.1.3	Terceiro Grupo de Variáveis.....	54
4.1.4	Grupo Final.....	56
4.1.5	Análise dos Resultados .....	57
4.1.6	Análise do Modelo .....	58
4.2	ANÁLISE DAS TABULAÇÕES – DISCREPÂNCIA DE GÊNERO.....	60
4.2.1	Segundo Questionário – Pergunta Única .....	60
4.2.2	Desdobramento da Opção “B” da Pergunta Principal – 2º Questionário ..	64
4.2.3	Desdobramento da Opção “D” da Pergunta Principal – 2º Questionário ..	64
4.2.4	Discrepância de Gênero – Comentário Final.....	65
5	<b>CONCLUSÕES, SUGESTÕES E LIMITAÇÕES DO ESTUDO. ....</b>	<b>66</b>
5.1	CONCLUSÕES .....	66
5.2	SUGESTÕES E LIMITAÇÕES DO ESTUDO .....	69
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>72</b>
	<b>APÊNDICE A – MATRIZ DE CORRELAÇÃO DO 3º GRUPO DE VARIÁVEIS .....</b>	<b>76</b>
	<b>APÊNDICE B – MATRIZ DE CORRELAÇÃO DO GRUPO FINAL DE VARIÁVEIS</b>	<b>77</b>
	<b>APÊNDICE C – SUBDIVISÃO DAS VARIÁVEIS PARA APLICAÇÃO DA</b>	
	<b>TÉCNICA DE <i>BACKWARD SELECTION</i>.....</b>	<b>78</b>
	<b>APÊNDICE D – PRIMEIRO QUESTIONÁRIO .....</b>	<b>81</b>
	<b>APÊNDICE E – SEGUNDO QUESTIONÁRIO.....</b>	<b>85</b>

## Capítulo 1

### 1 INTRODUÇÃO

#### 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

As Micro e Pequenas Empresas (MPE) são detentoras de um índice de falência de 22,50%, conforme exposto pelo Relatório de Pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa – SEBRAE (2007) – (RELATÓRIO SEBRAE 2007). As taxas de mortalidade consolidadas para o Brasil, são apresentadas na Tabela 1:

**TABELA 1 – TAXAS DE MORTALIDADE – BRASIL E REGIÕES (2003-2007)**

Ano de existência da empresa	Ano de constituição formal da empresas (triênio 2002-2000)	Taxa de mortalidade (A)	Ano de constituição formal das empresas (triênio 2005-2003)	Taxa de mortalidade (B)	Varição da Taxa de mortalidade (B-A)
Até 2 anos	2002	49,40%	2005	22,00%	-27,40%
Até 3 anos	2001	56,40%	2004	31,30%	-25,10%
Até 4 anos	2000	59,90%	2003	35,90%	-24,00%

Fonte: Relatório SEBRAE (2007, p. 14)

Pode-se verificar que 49,40% das MPE que iniciaram suas atividades em 2002, encerraram as suas atividades com até dois anos de existência, 56,40% das MPE que iniciaram suas atividades em 2001, encerraram as suas atividades com até três anos de existência e 59,90% das MPE que iniciaram suas atividades em 2000 não sobreviveram além dos quatro anos segundo o Relatório SEBRAE (2007).

No entanto, 22,00% das MPE que iniciaram as suas atividades em 2005, encerraram com até dois anos de existência. E 31,30% da MPE que iniciaram suas atividades em 2004, encerraram as suas atividades com até três anos de existência. Finalmente 35,90% das MPE que iniciaram suas atividades em 2003, encerraram as suas atividades com até quatro anos. (RELATÓRIO SEBRAE, 2007).

Conforme o Relatório SEBRAE (2007) O percentual de empresas de pequeno porte que sobrevive pelo menos dois anos passou de 50,60% em 2002 para 78% em 2005, ou seja, 27,40% a mais MPE permanecem em atividade.

Segundo o Relatório SEBRAE (2007) isto se deve a dois importantes fatores:

- a) a maior qualidade empresarial, e;
- b) a melhoria do ambiente econômico.

Nesse sentido, Munaretto (2000) ressalta o papel do contador junto as micro e pequenas empresas, que são responsáveis pela sistematização de informações para a condução dos negócios.

Iudícibus e Marion (2009) constatam que decisões tomadas sem base em uma contabilidade confiável contribuem para debilitar as empresas:

Observamos com certa frequência que várias empresas, principalmente as pequenas, têm falido ou enfrentam sérios problemas de sobrevivência. Ouvimos empresários que criticam a carga tributária, os encargos sociais, a falta de recursos, os juros altos, etc., fatores estes que, sem dúvida, contribuem para debilitar a empresa. Entretanto, descendo a fundo nas nossas investigações, constatamos que, muitas vezes, a “célula cancerosa” não repousa naquelas críticas, mas na má gerência, nas decisões tomadas sem respaldo, sem dados confiáveis. Por fim observamos, nesses casos, uma contabilidade irreal, distorcida, em consequência de ter sido elaborada única e exclusivamente para atender às exigências fiscais (IUDICIBUS e MARION, 2009, p 19 e 20).

A causa de mortalidade e de sucesso das MPE é motivo de discussões e estudos, como o de Dutra (2002), Borges (2008), Cardoso (2007). O Relatório SEBRAE (2007, p. 33) identificou os Fatores de Sucesso apontados pelos empresários, segundo três características comuns, sendo: habilidades gerenciais; capacidade empreendedora e logística operacional.

1) As habilidades gerenciais, de acordo com o Relatório SEBRAE (2007), refletem a preparação do empresário para interagir com o mercado em que atua e a

competência para bem conduzir o seu negócio. Essas habilidades gerenciais do empresário para o sucesso são apresentadas na Tabela 2:

**TABELA 2 - FATORES CONDICIONANTES DE SUCESSO SEGUNDO AS HABILIDADES GERENCIAIS**

Fatores de Sucesso	Status	Percentual de Empresários			
		2005	2004	2003	2002-2000
Bom conhecimento do mercado onde atua	ativas	53	52	52	49
	extintas	56	39	45	
Boa estratégia de vendas	ativas	53	53	46	48
	extintas	50	55	50	

Obs.: cada entrevistado podia dar várias respostas.

Fonte: Relatório SEBRAE (2007, p. 33)

Segundo o Relatório SEBRAE (2007) o resultado apresentado demonstra que na visão dos empresários pesquisados, é necessário ter bom domínio e conhecimento estratégico do mercado em que atua ou pretende atuar, para divulgar sua empresa e inserir seu produto e serviços.

Pianca (2003) discorre o seguinte sobre a habilidade gerencial:

A formação gerencial tem provado que aquisição de novas habilidades cria alternativas para o indivíduo, em termos de carreira e de vida. As habilidades adquiridas pelo empresário facilitam a execução de suas tarefas, enriquecendo sua compreensão diante da vida: pessoas com melhores conhecimentos e com habilidades desenvolvidas tornam-se autoconfiantes e contribuem para a criação de um clima organizacional seguro

2) A capacidade empreendedora, de acordo com o Relatório SEBRAE (2007), é importante condicionante no sucesso do empresário. Segundo os empresários das empresas ativas e extintas, os fatores persistência e perseverança e criatividade formam os mais destacados.

. Os fatores condicionantes do sucesso empresarial, sob a ótica da capacidade empreendedora são apresentados na Tabela 3:

**TABELA 3 - FATORES CONDICIONANTES DO SUCESSO EMPRESARIAL SEGUNDO A CAPACIDADE EMPREENDEDORA**

Capacidade Empreendedora	Percentual de empresários				
	Status	2005	2004	2003	2002-2000
Criatividade do empresário	ativas	44	45	42	31
	extintas	40	34	40	
Empresário com persistência / perseverança	ativas	46	44	42	28
	extintas	38	37	42	
Aproveitamento das oportunidades de negócio	ativas	34	37	34	29
	extintas	28	41	34	
Capacidade de liderança do negócio	ativas	53	26	21	28
	extintas	20	22	24	
Capacidade do empresário para assumir riscos	ativas	24	23	22	-
	extintas	33	27	27	

OBS.: cada entrevistado podia dar várias respostas.

Fonte: Relatório SEBRAE (2007, p. 34)

De acordo com Bernardi (2009) “as características da personalidade empreendedora, uma correta modelagem do negócio e um planejamento bem elaborado aumentam as chances de sucesso de um empreendimento”.

A capacidade empreendedora, segundo o Relatório SEBRAE (2007), reflete a disposição e a capacidade empresarial para direcionar o empreendimento, deixando por meio de seus instintos naturais, observar as melhores oportunidades de negócios, assumir riscos referentes ao capital investido em meio a todas as dificuldades oriundas do mercado. O Relatório SEBRAE (2007) informa, ainda, que dos atributos que integram a capacidade empreendedora (Tabela 3), existem as habilidades natas ao indivíduo, porém, devem ser aprimoradas com novos conhecimentos e técnicas de liderança e de gestão.

Pianca (2003, p. 54 e 55) com relação ao aperfeiçoamento do empreendedor, acrescenta que:

Muitas vezes, quando alguém abre um novo negócio, existe uma determinada habilidade pessoal envolvida com isso. Geralmente, O bom vendedor considera-se por si só uma estrela, que pode transformar essa habilidade em uma empresa rentável. Outro caso é o da pessoal que por muitos anos este envolvida com um determinado produto ou serviço e acha que conhece melhor do que ninguém as suas potencialidades, arriscando-

se no mercado devidos as suas habilidades. Mas o empreendedor desconhecer o fato de que para administrar a empresa, há outras habilidades envolvidas e por isso precisa investir em sua capacitação através da participação de cursos profissionais e de atualização.

3) Ainda, segundo o Relatório SEBRAE (2007), a logística operacional fornece as bases para a criação, sustentação e crescimento da atividade empresarial e representa a capacidade do empresário utilizar de forma eficiente os fatores de produção, tais como: o capital, o trabalho especializado, recursos tecnológicos disponíveis. Os fatores condicionantes do sucesso empresarial sob a ótica da logística operacional estão elencados na Tabela 4 do Relatório SEBRAE (2007):

**TABELA 4 - FATORES CONDICIONANTES DO SUCESSO EMPRESARIAL SEGUNDO A LOGÍSTICA OPERACIONAL**

Percentual de empresários					
Logística Operacional	Status	2005	2004	2003	2002-2000
Escolha de um bom administrador	ativa	46	49	48	31
	extinta	55	50	55	
Uso de capital próprio	ativa	37	37	33	29
	extinta	34	51	47	
Reinvestimento dos lucros na empresa	ativa	33	32	28	23
	extinta	24	23	22	
Acesso a novas tecnologias	ativa	27	29	29	17
	extinta	22	21	19	
Terceirização das atividades por meio de empresas	ativa	5	6	5	
	extinta	4	6	5	

Obs.: cada entrevistado podia dar várias respostas.

Fonte: Relatório SEBRAE (2007, p. 35)

Sobre estes dados, o Relatório SEBRAE (2007) comenta:

A escolha de um bom administrador e o uso de capital próprio foram os mais citados pelas empresas extintas como fatores – não observados – que contribuíram para o não sucesso deste estrato de empresas. (Relatório SEBRAE, 2007, p. 35).

O Relatório SEBRAE (2007) conclui reforçando que o alcance de bons resultados está pautado em ter: a) bom conhecimento do mercado em que atua; b)

boa estratégia de vendas; c) persistência, perseverança e criatividade; d) bom administrador, e; e) o uso de capital próprio.

O Relatório SEBRAE (2007) apresenta a principal razão para o fechamento da empresa está situado nas falhas gerenciais, destacando-se:

- a) ponto / local inadequado;
- b) falta de conhecimentos gerenciais;
- d) desconhecimento do mercado;
- e) causas econômicas

O Relatório SEBRAE (2007) apontou como a principal razão para o fechamento das empresas as falhas gerenciais, no entanto, Silva (2005c, p. 48) salienta que as informações contábeis ajudarão a direção das diversas funções administrativas, como: planejamento, organização, controle, coordenação e direção.

Padoveze (2004) acrescenta que o uso da Contabilidade Gerencial significa gerenciamento da informação contábil, ou seja, o uso da contabilidade como instrumento de administração.

Pianca (2003, p. 51) demonstra ainda a importância do contador pronunciando que “a empresa precisa de controles contábeis apropriados, precisos e atualizados. Conhecer a sua empresa é conhecer a sua contabilidade”.

Nesse contexto, uma das funções do profissional de contabilidade é gerar informações úteis para que o gestor possa tomar a melhor decisão em prol de seu negócio (MARION, 2009). Marion (2009, p. 25) ressalta ainda que, no Brasil, a função do contador ficou distorcida e restrita ao atendimento às exigências do fisco, principalmente na pequena empresa. Segundo Figueiredo e Fabri (2000, p. 21), o

profissional autônomo de contabilidade ocupa grande fatia do mercado de contabilidade no Brasil. Além disso, a profissão exige constante atualização e o exercício de características empreendedoras e de liderança (FIGUEIREDO e FABRI, 2000). Santos (2010, p. 11) alerta que:

Durante anos, a Administração Financeira da pequena e média empresa foi meramente executiva, consistindo basicamente em receber e pagar e, por isso, era considerada uma simples extensão da administração geral. Esse quadro mudou, surgindo maiores exigências para as funções financeiras em virtude da crescente complexidade da economia brasileira e da expansão e sofisticação de nosso mercado financeiro.

Nas palavras de Figueiredo e Fabri (2000, p. 21), há mais profissionais autônomos de contabilidade qualificados no Brasil, exercendo a profissão em escritórios de contabilidade, do que desempenhando a função de contabilidade somente internamente nas empresas. De acordo com Rosa e Marion (2010), há um número expressivo de escritórios de contabilidade cujos clientes são de médio e de pequeno porte e que "... são organizações que usualmente atendem em nível local, por regiões das grandes cidades, ou por cidade, nas localidades menores. Tendem a se especializar por porte de cliente (só médios e pequenos)" (ROSA, MARION, 2010, p. 12).

Seria interessante se o contador pudesse ter a capacidade de avaliar o perfil do empresário, levando em conta sua própria percepção e das variáveis intrínsecas do empreendedor relacionadas ao sucesso do empreendimento. Poderia, se fosse o caso, identificar mais precisamente a presença de pontos marcantes que propiciem o sucesso e então prevenir quanto às deficiências capazes de acarretar o insucesso, aconselhando mais adequadamente os micros e pequenos empresários. Pianca (2003) diz que identificando as prováveis causas de sucesso do micro e pequeno empresário, poderia sugerir ao empresário uma orientação mais segura dos

negócios, vislumbrando o aumento do tempo de continuidade do empreendimento.

Pianca (2003, p. 17) ainda acrescenta que:

O conhecimento dos motivos causadores do sucesso das micro e pequenas empresas podem ajudar os empresários a melhorar a “performance” do seu negócio, proporcionando um melhor direcionamento para a sua fixação e crescimento, além de evitar que alguns dos investimentos sejam realizados sem um planejamento adequado

## 1.2 PROBLEMA

Qual é o perfil de sucesso do Micro e Pequeno Empresário identificável segundo variáveis intrínsecas aos empreendedores e sob a percepção do contador?

## 1.3 OBJETIVO

O objetivo do presente trabalho foi identificar, em uma amostra de 118 empresas, qual perfil de micro e pequeno empresário, segundo a percepção do contador e de acordo com variáveis intrínsecas aos empresários, que serão detalhadas e justificadas no Capítulo 3 do presente estudo, está mais associado a empreendimentos bem sucedidos (aqueles que permanecem em atividade) quando comparados a empreendimentos mal sucedidos (aqueles que encerraram suas atividades). Mais especificamente busca-se identificar tal perfil levando em conta:

- a) características sociais do empreendedor;
- b) características socioeconômicas, como: origem, idade e classe social do empreendedor;
- c) características comportamentais referentes ao empreendedor, na percepção do contador.

## 1.4 JUSTIFICATIVA

Com o conhecimento de determinados fatores de sucesso, o contador poderia ter a possibilidade de identificar o perfil do empreendedor de sucesso. O contador poderia, ainda, dentre a sua carteira de clientes desempenhar um trabalho de orientação direcionado aos empresários, que se amoldam no perfil de insucesso para que não tenham os seus empreendimentos fechados ou paralisados, e contribuindo para a sobrevivência de seu cliente.

Conforme o que diz Pianca (2003, p. 17)

Estudos têm sido valorizados, notadamente nos meios acadêmicos, que, além de revelar a crescente valorização da figura do empresário e do ato de empreender, tentam identificar as prováveis causas do fracasso e mesmo de sucesso dos empreendimentos, com o objetivo de alguma maneira, subsidiar tanto os atuais e futuros empresários, como os órgãos governamentais de fomento ao empreendimento, numa orientação mais segura dos negócios, visando o aumento do tempo de existência dos mesmos

## 1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO

O trabalho está organizado em 05 (cinco) capítulos. No primeiro capítulo trata-se da contextualização, do problema, do objetivo geral e da justificativa.

O segundo capítulo trata da base de sustentação teórica que dá apoio a pesquisa, os aspectos conceituais, os trabalhos que tratam do sucesso de micro e pequena empresa, conceito de empreendedorismo, e as características intrínsecas do perfil do empreendedor, a percepção do contador sob o empreendedor, evolução do tratamento dado à micro empresa.

No terceiro capítulo consta a metodologia de pesquisa aplicada ao trabalho, o delineamento e planejamento, definição das variáveis do primeiro e do segundo questionário e a amostra pesquisada.

O quarto capítulo apresenta os procedimentos de coleta, tratamento e análise dos dados obtidos com a aplicação de questionários aos empreendedores e seu contador.

No quinto capítulo consta a conclusão com os resultados observados na pesquisa, as limitações e sugestões para a continuidade de novas pesquisas

## Capítulo 2

### 2 REFERENCIAL TEÓRICO

#### 2.1 SURGIMENTO DA MICROEMPRESA

O governo brasileiro, por volta de 1979, já no último regime militar, instituiu-se uma política de desburocratização alcançando tanto aspectos da administração pública quanto do setor privado. A microempresa já havia sido objeto de leis comerciais e fiscais esparsas, não sistematizado, visando atender circunstâncias peculiares, caso a caso (REQUIÃO, 2011, p. 59 e 60).

No intuito de desburocratizar o sistema administrativo que envolvia a microempresa, dois projetos de lei foram publicados: o projeto de lei nº 16, de 1984, que tratava da definição de microempresa na esfera federal e o projeto de lei nº 154, de 1984, que dispensava tratamento diferenciado às mesmas por parte de estados e municípios (TAGLIASSUCHI, 1985, p. 125). Estes projetos de lei foram à base do subsequente Estatuto das Microempresas, um marco da política desburocratizante (REQUIÃO, 2011, p. 59). Requião (2011, p. 59) ressalta ainda que tal atitude do governo, para socorrer as microempresas, era necessária para solucionar um dilema presente:

Ou a microempresa, então, sonegava sistematicamente os impostos federais, estaduais e municipais e mecanismos administrativos, mantendo-se na ilegalidade, ou não tinha condições de sobreviver. Daí, então, o Ministério da Desburocratização ter adotado o primeiro passo para libertá-la desses entraves, divulgando um projeto de lei ordinária e uma lei complementar para atender a libertação da microempresa.

No próximo tópico será exposta a evolução legal do tratamento dado às microempresas no Brasil.

## 2.2 EVOLUÇÃO DO TRATAMENTO DADO À MICROEMPRESA

O tratamento diferenciado dispensado às pequenas empresas foi implantado de forma gradual e progressiva pela legislação pertinente. O Quadro 1, apresenta a evolução do tratamento legal dado às microempresas no Brasil.

**QUADRO 1 – EVOLUÇÃO DO TRATAMENTO LEGAL DADO À MICROEMPRESA**

<b>Ministério da Desburocratização</b>	O <b>Ministério da Desburocratização</b> foi uma secretaria do poder executivo federal do Brasil que existiu de 1979 a 1986 com o objetivo de diminuir o impacto da estrutura burocrática na economia e vida social brasileiras. Os ministros foram Hélio Beltrão e Paulo Lustosa. Durante a existência do ministério foram criados os Juizados de Pequenas Causas e o estatuto da microempresa. Ao ser extinta, a pasta foi absorvida pelo Ministério da Administração (Wikipédia)
<b>Decreto nº 90.414, de 07/11/1984</b>	Cria o Conselho de Desenvolvimento das Micro, Pequenas e Médias Empresas com a função de formular, orientar e coordenar a política nacional de desenvolvimento das empresas de menor porte (TUDO SOBRE MICROEMPRESA, 1990, p. 19).
<b>Lei nº 7.256, de 27/11/1984</b>	Institui as normas integrantes do Estatuto das Microempresas relativas a seu tratamento diferenciado (TUDO SOBRE MICROEMPRESA, 1990, p. 5).
<b>Lei Complementar nº 48, de 10/12/1984</b>	Estabelece normas integrantes do Estatuto das Microempresas relativas à isenção de ICMS e ISS. (TUDO SOBRE MICROEMPRESA, 1990, p. 28)
<b>Decreto nº 90.880, de 30/01/1985</b>	Regula o tratamento especial das microempresas no plano nacional. (TUDO SOBRE MICROEMPRESA, 1990, p. 28)
<b>Portaria DNRC nº 1, de 04/02/1985</b>	Dispõe sobre o registro especial de microempresa, nas juntas comerciais, de acordo com o disposto no capítulo III da Lei nº 7.256/84. (TUDO SOBRE MICROEMPRESA, 1990, p. 41)
<b>Lei nº 7.450, de 23/12/1985</b>	Altera a legislação tributária federal e dá outras providências (cancelamento e parcelamento de débitos de microempresas, inscritas no registro especial a que se refere o Capítulo III da Lei nº 7.256/84). (TUDO SOBRE MICROEMPRESA, 1990, p. 89)
<b>Decreto-lei nº 2.287, de 23/07/1986</b>	Regulamenta o limite quanto a faturamento.
<b>Instrução Normativa nº 09, de 02/10/1986</b>	Estabelece normas referentes aos atos relativos a procedimentos de registro e cancelamento da condição legal de microempresa, no âmbito do Registro do Comércio. (REQUIÃO, 2011, p. 61)
<b>Decreto-lei nº 2.325, de 08/04/1987</b>	Regulamenta novo limite quanto ao faturamento.
<b>Constituição da República Federativa do Brasil, Capítulo I, Artigo 179, de 05/10/1988</b>	Art. 179. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

**QUADRO 1 (continuação) – EVOLUÇÃO DO TRATAMENTO LEGAL DADO À MICROEMPRESA**

<b>Lei nº 8.864, de 28/03/1994</b>	Estabeleceu normas para as microempresas - ME e empresas de pequeno porte – EPP, relativas ao seu tratamento diferenciado. Teve pouco impacto, pois a maioria de seus artigos dependia de regulamentação por ato do Poder Executivo. Inovou, porém, por aumentar o limite da receita bruta de 96 mil para 250 mil unidades de referência fiscal (UFIR) e por conceituar pela primeira vez a figura da empresa de pequeno porte como sendo aquela com receita bruta igual ou inferior a 700 mil UFIR.
<b>Lei nº 9.317, de 05/12/1996</b>	Lei das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - “SIMPLES”. Dispõe sobre o regime tributário das ME e EPP, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES e dá outras providências. Configura como ME aquela cuja receita bruta anual seja igual ou inferior a R\$ 120.000,00. Configura como EPP aquela cuja receita bruta seja igual ou inferior a R\$ 720.000,00.
<b>Lei nº 9.732, de 11/12/1998</b>	Altera o limite de receita bruta anual da EPP para R\$ 1.200.000,00.
<b>Lei nº 9.841, de 05/10/1999</b>	Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispendo sobre seu tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido. Define como ME aquela cuja receita bruta anual seja igual ou inferior a R\$ 244.000,00 e como EPP aquela cuja receita bruta anual seja igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00.
<b>Lei nº 10.406, de 10/01/2002 (Novo Código Civil)</b>	Refere-se à ME e EPP como “pequenas empresas”, sem acréscimos à sua conceituação. Dispensa o pequeno empresário de um sistema de contabilidade, mecanizado ou não, com escrituração uniforme de seus livros, em correspondência com a documentação respectiva, e do levantamento anual de balanço patrimonial e de resultado econômico (Venosa, 2004, p. 239).
<b>Decreto nº 5.028, de 31/03/2004</b>	Alterou os valores fixados para enquadramento das ME e EPP. Contudo a Secretaria da Receita Federal não se manifestou sobre qualquer alteração nos limites do SIMPLES, permanecendo os mesmos para efeitos de tributação.
<b>Lei nº 7.000, de 27/12/2001</b>	Lei Instituidora do ICMS no Estado do Espírito Santo. Dispõe em parte sobre o tratamento dispensado a ME no Estado, limitando-a àquela cuja receita bruta anual não exceda 880.000 Valores de Referência do Tesouro Estadual.
<b>Lei Complementar 123, de 14 de dezembro de 2006</b>	Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte

Fonte: Elaborado pelo autor.

### 2.3 CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO DE MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Contudo, para o presente trabalho, optou-se pelo mesmo critério utilizado pelo SEBRAE (2007), baseado segundo o número de empregados da empresa, sendo: caracterizada a Microempresa pela sigla ME, a Pequena Empresa pela sigla PE, conforme a Tabela 5:

**TABELA 5 – CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS CONFORME O Nº DE EMPREGADOS**

Atividades	ME Nº de Empregados	PE Nº de Empregados
Comércio/Serviços	Até 09	De 10 a 49
Indústria e na Construção Civil	Até 19	De 20 a 99

Fonte: Elaborado pelo autor (RELATÓRIO SEBRAE, 2007, p. 11)

Teixeira (2002, p. 49), citando o SEBRAE, salienta que:

... a opção por uma conceituação de funcionários foi de grande utilidade para permitir comparações estatísticas nacionais e internacionais, inclusive no contexto de grande pressão inflacionária, que dificultava a adoção de critérios mais estáveis de classificação de porte baseado na receita.

O conceito adotado no presente trabalho para classificação de ME e PE toma por base o mesmo utilizado pelo Relatório SEBRAE (2007) e IBGE (2000) em suas pesquisas.

Este critério também é comentado no estudo de TEIXEIRA (2002), com algumas adaptações pelo autor, resultando no critério mostrado na Tabela 6:

**TABELA 6 – CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS CONFORME O Nº DE EMPREGADOS PARA EFEITO DA REALIZAÇÃO DESTE TRABALHO**

Atividades	ME e PE Nº de Empregados
Comércio/Serviços	Até 49
Indústria	De 50 até 99

Fonte: adaptada pelo autor a partir do modelo do Relatório SEBRAE (2007)

O critério adotado para classificação do porte das empresas em consonância com o objetivo do trabalho é pesquisar as ME e PE conjuntamente, sem distinção de uma ou outra. Para isso foram unidas as duas colunas da Tabela 5 referentes ao número de empregados da ME e PE, e aquelas empresas que não se enquadrassem como ME e PE seriam retiradas da amostra, no entanto, todas as empresas foram enquadradas na coluna ME e PE.

## 2.4 O PERFIL DOS EMPREENDEDORES

Nas palavras de SILVEIRA (2007) existe a concepção do empreendedor nato, que nasce com as características necessárias, mas como se trata de um ser social, é influenciado pelo meio em que vive, a formação empreendedora pode acontecer por influência familiar, estudo, formação e prática.

Cantillon e Say (apud CAVALCANTI, 2007, p. 396) observaram em seus estudos que os empreendedores eram::

peessoas que corriam riscos e investiam capital próprio em negócios. Para o primeiro, os empreendedores compravam matéria-prima por um certo preço, com o objetivo de transformá-la e revendê-la por um preço ainda incerto. Assim sendo, poder-se-ia afirmar que empreendedores eram pessoas que, assumindo riscos, aproveitavam oportunidades com o objetivo principal de obter lucros.

O estudo sobre empreendedores, conforme Cavalcanti (2007, p. 399) “é bastante amplo e está apenas no início. Mesmo assim, é grande o número de temas que têm sido abordados nas mais diversas áreas e nações”.

De acordo com Cavalcanti (2007, p. 399):

No Brasil, a preocupação com a formação de novos empreendedores só recentemente tem tomado conta das escolas e do ensino superior, algumas criando disciplinas de empreendedorismo, principalmente em cursos superiores de Administração de Empresas. Entidades voltadas às micro, pequenas e médias empresas têm se preocupado de forma mais profunda, como é o caso do Sebrae, do Senac, do Senai e do Simpi em um número ainda pequeno, mas crescente, como é o caso das incubadoras de novos negócios e parques de alta tecnologia em algumas localidades brasileiras.

Yonemoto (1998) investigou os principais fatores que levam ao sucesso do empreendedor, bem como as falhas que acarretaram o fracasso. O autor encontrou evidências da influência dos fatores externos e internos no sucesso e fracasso das empresas de pequeno porte ou dimensão, observando que os empreendedores estão despreparados e que a utilização de ferramentas administrativas é fundamental para o sucesso destas empresas.

De acordo com Bernardi (2009, p. 8 a 11) a farta literatura conduz ao traçado de um perfil característico e típico de personalidade do empreendedor em que se destacam:

a) Origens → Empreendedor nato; o herdeiro; o funcionário da empresa; excelentes técnicos, vendedores, opção ao emprego; desenvolvimento paralelo, aposentadoria.

b) Motivação → Há razões objetivas e subjetivas para empreender: necessidade de realização; implementação de idéias; independência, fuga da rotina profissional; maiores responsabilidades e riscos; prova de capacidade; auto-realização; maior ganho; *status*; controle da qualidade de vida.

c) Custos e benefícios → É necessária forte aproximação do perfil empreendedor para que se possa iniciar uma empresa, ao assumir um projeto, pela complexidade da decisão, pelos problemas e riscos típicos da atividade. O empreendedor enfrentará problemas vindos dos lugares mais inesperados e inusitados, sendo surpreendido freqüentemente e, dependendo da origem, pode até estar despreparado para tais situações.

As variáveis de interesse para o delineamento do perfil social e socioeconômico dos empreendedores, no presente trabalho, foram definidas com base em itens indicados no Relatório de Pesquisa SEBRAE (2007) e nos trabalhos de Cavalcanti (2007), Bernardi (2009), Dutra (2002), Borges (2008), Pianca (2003), Cromie (1987), Kalleberg e Leicht (1991), Demo (2007) e Teixeira (2002).

As variáveis sob a percepção do contador serão demonstradas no capítulo 3, referentes à agudeza com que o contador precisa tratar o assunto, pois seu papel no

sucesso das micro e pequenas empresas é fundamental, conforme preconiza Munaretto (2007, p. 3):

Pesquisas evidenciam a importância da informação e do conhecimento dos profissionais das empresas de serviços contábeis, para o sucesso das micro e pequenas empresas. Hoje, muito mais que no passado, é de fundamental importância que o profissional dos serviços contábeis e os proprietários de micro e médias empresas passem a utilizar a informação contábil nas decisões do dia-dia dos negócios, sendo que, para isso, aqueles devem estar cada vez mais capacitados para dar respostas aos questionamentos e estes devem confiar mais nas informações geradas sobre o seu negócio nos contextos interno e externo.

De acordo com Borges (2008, p. 17):

O cenário atual exige empreendedores pró-ativos, atualizados e que saibam desenvolver a sua capacidade de gerenciar os negócios. O empreendedor além de conhecer o seu próprio negócio, deve também buscar conhecer as variáveis ambientais dentro das quais a sua empresa está inserida. Para entender essas variáveis, é necessário buscar orientações de profissionais especializados, como o contador, e de instituições que prestam apoio ao empreendimento. O contador é indicado para prestar serviço de assessoria, por ser um profissional que em sua carreira de clientes detém um considerável número de micro e pequenas empresas. Ao longo dos anos, ao desenvolver o seu trabalho, o contador adquiriu experiência e acumulou informações no que diz respeito à condução dos micro e pequenos negócios, conhecendo as variáveis que podem levar os negócios ao sucesso.

Munaretto (2007) ressalva ainda o importante papel das empresas de serviços contábeis perante as micro e pequenas empresas na sistematização de informações para a condução dos negócios. E acrescenta dizendo que a contabilidade é uma ciência da informação, que tem por objetivo dar suporte aos usuários, como um instrumento útil para a tomada de decisão pelo próprio empresário.

Somente algumas variáveis do perfil social e socioeconômico intrínseco do empreendedor, serão abordadas, em virtude de serem tratadas com alguma ênfase pelos trabalhos citados:

### 2.4.1 Sexo (Gênero)

No Relatório SEBRAE (2007), a distribuição dos sexos (expressão substituída por “gênero” no presente estudo) de proprietários entrevistados entre as empresas ativas e extintas apresentava-se conforme a Tabela 7:

**TABELA 7 – PERFIL DO EMPRESÁRIO SEGUNDO O GÊNERO**

		Percentual de empresários			
Gênero	Status	2000/2002	2003	2004	2005
Masculino	ativa	62	65	64	64
	extinta	63	67	58	61
Feminino	ativa	38	35	36	36
	extinta	37	33	42	39

Fonte: Relatório SEBRAE (2007, p. 18) adaptado pelo autor

A pesquisa do SEBRAE (2007) revelou que mais de 60% das empresas, ativas ou extintas, continuam sendo gerenciadas por pessoas do sexo masculino. Outros trabalhos também discorrem sobre a sobrevivência e sucesso de pequenos negócios com relação ao gênero do empreendedor.

Kalleberg e Leicht (1991, p. 136) afirmam, a partir de seus estudos, que negócios geridos por mulheres vivenciam desvantagens como determinantes para a alta taxa de fracasso e baixo crescimento de seus negócios, concluindo, porém, que não se mostram significativamente mais propensos a fechar ou ser menos bem sucedidos que aqueles geridos por homens que negócios geridos por mulheres não se mostram mais propensos a fechar ou ser menos bem sucedidos que aqueles geridos por homens. Um estudo empírico realizado por Cromie (1987, p. 252/253) junto a mulheres empreendedoras apontou como motivação das mesmas, pela ordem, a realização, a autonomia, a maior satisfação no trabalho e o desejo de ganhar dinheiro.

Segundo, ainda, Cromie (1987, p. 252/253):

Este pensamento vai de encontro ao preconizado por Goffe e Scase (1985) (*apud* Cromie, 1987, p. 252/253) que dizem que as mulheres empreendem para se esquivar da subordinação doméstica ou do mercado do trabalho.

Conforme Cromie (1987, p. 257, tradução nossa):

Diversas mulheres disseram que com um negócio próprio elas poderiam combinar aspirações profissionais com o papel de mãe. Essas mulheres pesquisadas eram jovens com famílias, as quais desistiram da segurança de um emprego bem pago para começarem seus empreendimentos. Possuir um negócio próprio permitiria uma flexibilidade em termos de local de trabalho que se enquadraria nas necessidades de seus filhos.<sup>1</sup>

Cromie (1987, p. 259) afirma em seu estudo que as mulheres em sua amostra apresentaram diversos motivos para empreender, sendo os não-econômicos aqueles a que dão maior importância.

Kalleberg e Leicht (1991, p. 157, tradução nossa) encontraram, como um dos resultados de sua pesquisa, que:

O fato das mulheres empreendedoras se encontrarem em desvantagem em relação aos homens é um tema comum nas discussões de performance organizacional e empreendedorismo. Autores frequentemente apontam barreiras que as mulheres enfrentam em pequenos negócios devido a práticas sociais, educação, experiência, papéis familiares, falta de uma rede de contatos, etc. As desvantagens vivenciadas por mulheres em todas essas áreas são amplamente consideradas como determinantes para a alta taxa de fracasso e baixo crescimento de seus negócios. Assim como muitos “fatos” na literatura do empreendedorismo, contudo, essas afirmativas e suposições raramente foram submetidas a testes empíricos; poucos construíram estudos cuidadosos comparando diretamente a performance de negócios de mulheres com o de homens.<sup>2</sup>

De acordo com Borges (2008, p. 32):

---

<sup>1</sup> *A number of women said that through self employment they could combine career aspirations and the role of mother. These respondents were young women with families, a number of whom gave up secure, well paid employment to create their ventures. Having their own business allowed a flexibility in terms of hours of and work location that fitted in with the needs of their children.*

<sup>2</sup> *That women entrepreneurs are disadvantaged relative to their counterparts who are men is a common theme in discussions of entrepreneurship and organizational performance. Authors frequently point to the barriers women face in small business raised by socialization practices, educational experiences, family roles, lack of networks of business contacts, and so on. Disadvantages experienced by women in all these are widely believed to result in higher failure rates and lower growth rates for women's businesses. As with many accepted "facts" in the entrepreneurship literature, however, these claims and assumptions have rarely been subjected to empirical testing: very few carefully constructed studies have directly compared the performance of businesses headed by men and women.*

Para analisar os dados Kallenberg e Leicht (1991), utilizaram regressão logit e os resultados obtidos contestam os conceitos convencionais a respeito da inferioridade feminina no empreendedorismo porque os negócios liderados por mulheres não foram mais propensos a falhar e foram exatamente tão bem sucedidos com os negócios liderados pelos homens.

Dutra (2002, p. 79) sobre as diferenças de gênero, diz:

No Brasil, alguns estudos buscam investigar possíveis diferenças entre gênero. Machado (2000) destacou que a mulher é empreendedora, possuindo uma visão realista do negócio. Ela demonstrou ser capaz de intensa dedicação, com alto grau de envolvimento, e gosta de trabalhar as dificuldades de relacionamento, tanto no ambiente familiar quanto externo. Nos casos em que a mulher iniciou o negócio [...] “depois da empresa estar constituída, seus maridos deixaram seus empregos para se tornarem sócios” (GIMENEZ et al., 1998). Nos empreendimentos formados por casais, detectou-se estilos diferentes de comportamento entre os gêneros que são [...] “base da definição de papéis complementares muito bem estabelecidos (MACHADO; GIMENEZ, 2000<sup>a</sup>).

Como se observa, o assunto é bastante discutido, incorrendo numa situação ainda não pacífica, a qual nos agradou pelo tratamento que os estudiosos vem pesquisando sobre esta variável (gênero). Sendo, assim, caso haja alguma discrepância na variável gênero, iremos averiguar a motivação do resultado.

#### **2.4.2 Faixa Etária**

No Relatório SEBRAE (2007) somente demonstrou que a idade média do perfil do empresário masculino em 2003, 2004 e 2005, respectivamente, é de: 39,67 anos; 38,84 anos e 37,97 anos. A idade média do empresário feminino em 2003, 2004 e 2005, respectivamente, é de: 39,64 anos; 39,79 anos e 39,06 anos. No Relatório SEBRAE (2004) a divisão dos proprietários por faixa etária apresenta-se conforme o exposto na Tabela 08:

**TABELA 08 – FAIXA ETÁRIA DOS PROPRIETÁRIOS**

Faixa Etária	Empresa Ativa	Empresa Extinta
De 18 a 24 anos	6%	5%
De 25 a 29 anos	14%	16%
De 30 a 39 anos	37%	30%
De 40 a 49 anos	29%	31%
Com 50 anos ou +	14%	18%

Fonte: Elaborada pelo autor a partir de gráfico no Relatório SEBRAE (2004, p. 40)

Observa-se que dentre 61% (percentual obtido da soma das faixas de 30 a 39 anos com a de 40 a 49 anos) das empresas extintas, os proprietários estavam na faixa etária de 30 a 49 anos quando iniciaram os empreendimentos.

O Relatório SEBRAE (2007) informa que os empresários, de ambos os sexos, apresentam idade média de 38 anos no empreendimento. Realizando um comparativo entre os Relatórios SEBRAE 2007 e 2004 observa-se o resultado de 2007 permaneceu dentro da faixa etária do resultado de 2004.

Teixeira (2002) em seu estudo encontrou uma faixa etária diferente. Constatou com relação àqueles indivíduos que possuíam o poder de decisão do chamado **Grupo 1** – Usa informação da Contabilidade, que a idade média era de 45 anos, o mais jovem com 28 anos e o mais velho com 59 anos. com relação àqueles indivíduos que possuíam o poder de decisão do chamado **Grupo 2** – Não usa informação da Contabilidade, que a idade média era de 49 anos, o mais jovem com 32 anos e o mais velho com 71 anos.

Para a classificação perante este estudo da idade em que o empreendedor tinha no momento da entrevista, será a mesma utilizada pelo Censo Demográfico (2000, p. 185) por grupos de idade, que é demonstrado da seguinte forma:

Faixa 01	-	De 10 a 19 anos
Faixa 02	-	De 20 a 29 anos
Faixa 03	-	De 30 a 39 anos
Faixa 04	-	De 40 a 49 anos
Faixa 05	-	De 50 a 59 anos
Faixa 06	-	De 60 anos ou mais

### 2.4.3 Escolaridade

O comparativo da escolaridade dos proprietários entrevistados das empresas extintas e ativas no Relatório SEBRAE (2007) ficou distribuído conforme demonstrado na Tabela 09:

**TABELA 9 – PERFIL DO EMPRESÁRIO SEGUNDO A ESCOLARIDADE**

Percentual de empresários					
Escolaridade	Status	2000/2002	2003	2004	2005
Até a 4ª Série do ens. fund. incompleto	ativa	3	3	2	2
	extinta	5	4	4	1
Até a 8ª Série do ens. fund. incompleto	ativa	7	10	9	8
	extinta	6	13	10	9
Ensino médio incompleto	ativa	14	13	10	10
	extinta	12	10	10	8
Superior incompleto	ativa	46	50	50	49
	extinta	46	52	51	52
Superior completo	ativa	29	24	29	30
	extinta	29	20	25	30

Fonte: Relatório SEBRAE (2007, p. 18) adaptado pelo autor

Conforme se observa não há diferenças no grau de escolaridade entre proprietários nas duas situações de empresas. Porém, Pelissari (2002) realiza uma análise do perfil de qualificação profissional do empresário das pequenas empresas do setor de confecções do Pólo da Glória, Vila Velha/ES. E conclui que os empresários possuem bom nível de escolaridade, no entanto, com precária capacitação gerencial.

Pianca (2003, p. 46) sobre o nível de escolaridade do empresário, menciona o seguinte:

A desigualdade real é, e será cada vez mais, entre gente com educação formal e gente sem ela. Escolaridade refere-se a conhecimentos adquirido no sistema formal de ensino [...]. O empresário deve possuir um nível mínimo de escolaridade, que lhe possibilite lidar de modo satisfatório com as pessoas.

#### 2.4.4 Atividades Anteriores do Empreendedor

No Relatório de Pesquisa SEBRAE (2004), as atividades exercidas pelos proprietários ou administradores antes de constituir a empresa estavam subdivididas em várias categorias. Para o objetivo do presente estudo, porém, é de interesse apenas se o proprietário(a) já era ou não empresário antes de iniciar o empreendimento, ou seja, se já houve alguma experiência familiar ou não com empreendimentos, ou se em sua vida não empreendeu. Assim, os dados apresentados no Relatório SEBRAE (2007) foram adaptados de acordo com o propósito do trabalho, resultando no exposto na Tabela 10:

**TABELA 10 – PERFIL DO EMPRESÁRIO SEGUNDO ATIVIDADES ANTES DE EMPREENDER**

Percentual de empresários						
Atividade	Status	2000/2002	2003	2004	2005	
Empresário	ativa	68	82	85	85	
	extinta	65	85	74	78	
Não Empresário	ativa	32	18	15	15	
	extinta	35	15	26	92	

Fonte: Relatório SEBRAE (2007, p. 18) adaptado pelo autor

O Relatório SEBRAE (2007) afirma que um significativo número de empresários tinha alguma experiência anterior. Observa-se que as empresas extintas oriundas de empreendedores que não tinham experiência anterior obtiveram um percentual superior de extinção de 20% com relação aos empreendedores que possuem alguma experiência.

Dutra (2002, p. 78) diz em sua pesquisa que:

Dos entrevistados, 125 afirmaram ter experiência anterior no ramo de negócio escolhido e 19 afirmaram não tê-la superficialmente. Os dirigentes que não tiveram experiência anterior (...) perfazem 45,04%. Este índice é praticamente o mesmo da pesquisa de Alves et al. (1999), segundo a qual 46% dos entrevistados das empresas extintas, no Estado do Paraná, não tinham experiência ou conhecimento anterior no ramo de negócio.

Na pesquisa de Dutra (2002) 45,04% dos empresários que não tinham experiência em algum tipo de negócio estava relacionado com empresas extintas.

Pianca (2003, p. 48) discorre sobre a experiência profissional da seguinte forma:

A questão de experiência é bastante valorizada, principalmente no mundo empresarial. Diferentemente dos conhecimentos que podem ser transmitidos, a experiência tem que ser vivenciada. Cada indivíduo é responsável pela aquisição de experiência nos diversos aspectos de sua vida. A experiência em empresas pode influenciar no sucesso de um empreendedor é a que se pode chamar de uma visão global, ou seja, o conhecimento do funcionamento de uma organização como um todo

## **2.4.5 Administração Familiar**

Segundo Pianca (2003, p. 56) o fundador de uma pequena empresa deseja freqüentemente passar a administração para o filho ou filha. Podendo durar duas ou mais gerações com a família o empreendimento familiar.

Segunda Clarke e Monkhouse (1985, *apud* PIANCA, 2003, p. 57) acrescenta que:

É sabido que a importância da família é fundamental para a pequena empresa, porém estes relacionamentos centrais são muito mais complexos e conturbados do que mostra no dia-a-dia. A família atua tanto como um recurso como uma restrição: a empresa se beneficia da flexibilidade propiciada pelos laços familiares, mas, por sua vez, ela impõe obrigações que ocasionalmente contradizem a racionalidade econômica.

### 2.4.6 Tipo de Escola: Pública ou Particular

De acordo com Demo (2007) a distância entre a escola pública e particular no Brasil é considerável, em favor da escola particular. E que esta diferença em favor da escola particular, possivelmente, é que a escola particular é gerida pela iniciativa privada com base na pressão do mercado e dos pais dos alunos, do que seu próprio desempenho, mesmo não sendo aceitável, é mais elevado.

Demo (2007, p. 201) em sua análise, ainda que sumária, “sugere que existe entre rede pública e particular diferença considerável em termos de desempenho”.

Demo (2007, p. 203)) acrescenta ainda, que:

Pode-se dizer que a escola particular é menos farsante, por algumas razões. Tem dono e é gerida de acordo com o mercado que impõe concorrência por vezes drástica; exige desempenho dos professores e os avalia constantemente; recebe forte pressão dos pais, embora este queiram, sumariamente, mais aula; mantém condições melhores de trabalho e oferece apoios aos docentes.

O empreendedor que teve a oportunidade de ter uma vida acadêmica, ou estudou em escola particular ou em escola pública. A decisão de escolher entre estudar em uma escola particular ou em escola pública, influenciaria na razão de chance do empreendimento ser bem sucedido, já que Demo (2007, p. 201) “sugere que existe entre rede pública e particular diferença considerável em termos de desempenho”.

## Capítulo 3

### 3 METODOLOGIA DE PESQUISA

#### 3.1 DELINEAMENTO E PLANEJAMENTO DA PESQUISA

A presente pesquisa pode ser classificada como descritiva, pois seu escopo é traçar o perfil característico de sucesso do micro e pequeno empresário sob a percepção do contador e das variáveis intrínsecas aos empreendedores. Sobre a pesquisa descritiva Gil (2010, p. 42) assenta que “têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”.

Rudio (2011, p. 71) expõe que a pesquisa descritiva esta interessada em descobrir e observar fenômenos, procurando descrevê-los, classificá-los e interpretá-los.

Andrade (2010, p. 106) ressalta que “

Nesse tipo de pesquisa os fatos são observados, tabulados, analisados e interpretados, mas não sofrem interferência. Significando que os fenômenos são estudados, mas não são manipulados pelo pesquisador.

E Triviños(1987, *apud* BEUREN, 2004, p. 81) diz ainda que:

O estudo descritivo exige do pesquisador uma delimitação precisa de técnicas, métodos, modelos e teorias que orientarão a coleta e interpretação dos dados, cujo objetivo é conferir validade científica à pesquisa. A população e a amostra também devem ser delimitadas, assim como os objetivos, os termos, as variáveis, as hipóteses e as questões de pesquisa.

Beuren (2006, p. 81), por sua vez, salienta a importância da pesquisa descritiva na própria área contábil:

Vários estudos utilizam a pesquisa descritiva para análise e descrição de problemas de pesquisa na área contábil. Podem ser questões, por exemplo, relacionadas às características próprias da profissão contábil em instrumentos contábeis utilizados na gestão das organizações. Nesse tipo

de pesquisa, normalmente ocorre o emprego de técnicas estatísticas, desde a mais simples até as mais sofisticadas.

### 3.2 AVALIANDO O PERFIL DO EMPREENDEDOR DE SUCESSO

O presente trabalho foi desenvolvido a partir de uma amostra referente à localidade de Colatina, situada no interior do Estado do Espírito Santo pela facilidade da obtenção dos dados oriunda de variáveis obtidas perante a clientes de um escritório de contabilidade situado na região do município de Colatina . Segundo Figueiredo e Fabri (2000, p.21), a maioria dos contadores trabalha dentro de escritórios de contabilidade. Estes escritórios tendem a ter em sua cartela de clientes uma maioria de pequenos e médios empresários, conforme Rosa e Marion (2010, p. 12) afirmam:

São organizações que atendem em nível local, por regiões das grandes cidades, ou por cidade, nas localidades menores. Tendem a se especializar por porte de cliente (só médios ou só pequenos, por exemplo).

Esta tendência dos escritórios de contabilidades possuírem em sua cartela de clientes pequenos e médios empreendedores é que propiciou o estudo deste trabalho.

Com este intuito elaborou-se um Primeiro Questionário (Apêndice D), buscando levantar dados que propiciassem informações sobre a associação entre o perfil de micros e pequenos empresários e o sucesso de seus empreendimentos. Este questionário, que admitia apenas sim (representado por 1 na tabulação final) ou não (representado por 0 na tabulação final) como resposta em cada quesito, foi aplicado por meio de entrevistas presenciais com os empreendedores. As respostas foram então utilizadas para compor as variáveis binárias objeto de estudo, conforme exposto a seguir.

Ressalta-se que a base de dados para a amostragem do Relatório SEBRAE (2007, p. 45) foi:

- a) Relação anual de Informações Sociais (RAIS);
- b) Cadastro Geral de Empresas do IBGE (CEMPRE);
- c) Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC);
- d) Secretaria da Receita Federal: Cadastro Nacional de Pessoa Jurídicas (CNPJ);
- e) Juntas Comerciais Estaduais.

E o presente estudo, teve a sua base de dados para amostragem com entrevistas realizadas diretamente com os empresários, Não foi utilizada nenhuma outra forma para conseguir os dados sociais e socioeconômicos dos empreendedores.

### **3.2.1 Definição das Variáveis do Primeiro Questionário**

A definição das variáveis utilizadas como objeto de estudo foi feita a partir do exame daquelas utilizadas no Relatório SEBRAE (2004 e 2007), Teixeira (2002), Yanemoto (1998), Muneratto (2007), Cromie (1987), Kalleberg e Leicht (1991), Pianca (2003), Borges (2008) e por Dutra (2002):

Quanto a características sociais, definiu-se pela utilização de:

- Idade com que o empreendedor iniciou o empreendimento, que foi dividida conforme a distribuição do censo demográfico 2000 (CENSO DEMOGRÁFICO, 2001, p. 185);
- Profissão que o empreendedor exercia antes de iniciar o negócio, classificada somente como empresário(a) ou não empresário(a);
- Se o empreendedor é descendente ou não de um empresário(a);

- Estado civil inicial e atual do empreendedor (nas empresas paralisadas, até o momento de sua descontinuidade);
- Gênero do empreendedor;
- Existência de filhos ao início do empreendimento e atualmente (nas empresas paralisadas, até o momento de sua descontinuidade);
- Formação escolar e, nas fases escolares, se estudou em escola pública ou particular (essa divisão foi baseada no Relatório SEBRAE, 2007, p. 18).

Quanto a características socioeconômicas, foi utilizada para idades e classes sociais a divisão indicada por Teixeira (2002, p. 114) em sua pesquisa a seguir descrita:

- Até os 14 anos → Classe A, B, C ou D.
- Entre 14 e 18 anos → Classe A, B, C ou D..
- Entre 18 a 25 anos → Classe A, B, C ou D..
- Após os 25 anos → Classe A, B, C ou D..

Quanto às características comportamentais segundo a percepção do contador, definiu-se pela utilização das seguintes variáveis:

- Capital inicialmente investido, atualizado monetariamente pelo IGP-DI até setembro / 2004 (IGP-DI. Acessado em 25 de jun de 2006).
- Se elabora Boletim de Caixa.
- Se o Boletim de Caixa é conciliável com a contabilidade.
- Se há resistência ou reclamações quanto ao valor dos tributos devidos.
- Se atrasa o pagamento dos tributos devidos.
- Se atrasa o pagamento dos honorários contábeis.
- Se reclama do valor dos honorários contábeis.
- Se a documentação do mês, que é enviada para o escritório para a escrituração fiscal e contábil e apuração dos tributos, chega de forma desorganizada e desordenada.
- Se é constante a falta de documentos quando do envio para o escritório de contabilidade no intuito de realizar a escrituração fiscal, contábil e apuração dos tributos.

- Se mostra preocupação em preencher corretamente os documentos fiscais.
- Tipo de tributação escolhida.
- Com relação às funções administrativas, a mão-de-obra dos funcionários é especializada (funcionário especializado ou preparado para aquela função).
- Solicita a orientação do contador somente nos períodos em que o estabelecimento é abordado por alguma fiscalização.
- Se a administração do negócio é familiar.
- Se procura o contador para solucionar as suas dúvidas.
- Se procura entender como são elaborados os cálculos tributários e fiscais para fins de apuração de seus tributos e necessidades de fluxo de caixa.
- Se procura entender como são elaborados os cálculos trabalhistas e previdenciários para fins de apuração dos encargos sobre a folha de pagamento, sobre as demissões, férias, 13º Salário e outros.
- Se tem conhecimento de como apurar o custo dos produtos / mercadorias para elaboração do preço de venda.
- Se deu importância ou se preocupou em conhecer e verificar a sua documentação contábil (Livro Diário, Livro Razão, Balancetes e outros relatórios).
- Se deu importância ou se preocupou em conhecer e verificar a sua documentação fiscal (Livro de Registro de Entradas, Livro de Registro de Saídas, Livro de Apuração do ICMS e outros).
- Se quando o valor dos tributos varia de um mês para o outro, há reclamações que o valor foi maior que o do mês anterior.

Foram realizadas entrevistas presenciais com os 82 (oitenta e dois) clientes ativos, e com os 36 (trinta e seis) clientes que estavam com suas atividades paralisadas ou baixadas. Depois de colhidas, as respostas foram tabuladas em uma planilha eletrônica.

### **3.2.2 Variável Dependente (Primeiro Questionário)**

A variável dependente objeto do estudo (Var01) indica a situação da empresa (0 = Paralisada; 1 = Ativa).

### 3.2.3 Variáveis Independentes (Primeiro Questionário)

As variáveis independentes objeto do estudo, compostas a partir da aplicação do primeiro questionário, estão listadas no Quadro 2 a seguir:

**QUADRO 2 – VARIÁVEIS INDEPENDENTES (PRIMEIRO QUESTIONÁRIO)**

Variáveis	
Resposta positiva (sim) = 1 ; Resposta negativa (não) = 0	
Var02	Atividade: Comercial
Var03	Atividade: Industrial
Var04	Atividade: Serviços
Var05	Idade Inicial: 10 a 19 anos
Var06	Idade Inicial: 20 a 29 anos
Var07	Idade Inicial: 30 a 39 anos
Var08	Idade Inicial: 40 a 49 anos
Var09	Idade Inicial: 50 a 59 anos
Var10	Idade Inicial: 60 ou mais anos
Var11	Profissão Exercida Inicialmente: Empresário(a)
Var12	Profissão Exercida Inicialmente: Não Empresário(a)
Var13	É descendente de empresário(a).
Var14	Estado Civil Inicial: Solteiro.
Var15	Estado Civil Inicial: Casado.
Var16	Estado Civil Inicial: Outros.
Var17	Estado Civil Atual: Solteiro.
Var18	Estado Civil Atual: Casado.
Var19	Estado Civil Atual: Outros.
Var20	Sexo (Gênero) Masculino
Var21	Tinha filhos no início.
Var22	Tem filhos atualmente.
Var23	Escolaridade: 1º Grau Completo
Var24	Escolaridade: 1º Grau Incompleto
Var25	Escolaridade: 2º Grau Completo
Var26	Escolaridade: 2º Grau Incompleto
Var27	Escolaridade: 3º Grau Completo
Var28	Escolaridade: 3º Grau Incompleto
Var29	Tipo Escola no 1º Grau: Pública.
Var30	Tipo Escola no 1º Grau: Particular.
Var31	Tipo Escola no 1º Grau: Não cursou.
Var32	Tipo Escola no 2º Grau: Pública.
Var33	Tipo Escola no 2º Grau: Particular.
Var34	Tipo Escola no 2º Grau: Não cursou.
Var35	Tipo Escola no 3º Grau: Pública.
Var36	Tipo Escola no 3º Grau: Particular.
Var37	Tipo Escola no 3º Grau: Não cursou.
Var38	Classe Social até os 14 anos: A.
Var39	Classe Social até os 14 anos: B.
Var40	Classe Social até os 14 anos: C.
Var41	Classe Social até os 14 anos: D.
Var42	Classe Social entre 15 e 18 anos: A.

**QUADRO 2 (continuação) – VARIÁVEIS INDEPENDENTES (PRIMEIRO QUESTIONÁRIO)**

<b>Variáveis</b>	
<b>Resposta positiva (sim) = 1 ; Resposta negativa (não) = 0</b>	
Var43	Classe Social entre 15 e 18 anos: B.
Var44	Classe Social entre 15 e 18 anos: C.
Var45	Classe Social entre 15 e 18 anos: D.
Var46	Classe Social entre 19 e 25 anos: A.
Var47	Classe Social entre 19 e 25 anos: B.
Var48	Classe Social entre 19 e 25 anos: C.
Var49	Classe Social entre 19 e 25 anos: D.
Var50	Classe Social após os 25 anos: A.
Var51	Classe Social após os 25 anos: B.
Var52	Classe Social após os 25 anos: C.
Var53	Classe Social após os 25 anos: D.
Var54	Capital Social até R\$ 10.000,00
Var55	Capital Social de R\$ 10.000,01 até R\$ 20.000,00
Var56	Capital Social de R\$ 20.000,01 até R\$ 30.000,00
Var57	Capital Social de R\$ 30.000,01 até R\$ 40.000,00
Var58	Capital Social de R\$ 40.000,01 até R\$ 50.000,00
Var59	Capital Social de R\$ 50.000,01 até R\$ 60.000,00
Var60	Capital Social de R\$ 60.000,01 até R\$ 70.000,00
Var61	Capital Social de R\$ 70.000,01 até R\$ 80.000,00
Var62	Capital Social de R\$ 80.000,01 até R\$ 90.000,00
Var63	Capital Social de R\$ 90.000,01 até R\$ 100.000,00
Var64	Capital Social acima de R\$ 100.000,00
Var65	Elabora Boletim de Caixa.
Var66	O Boletim de Caixa é conciliável.
Var67	Resiste em pagar tributos.
Var68	Atrasa honorários do contador.
Var69	Atrasa o recolhimento de tributos.
Var70	Reclama dos honorários do contador.
Var71	Envia documentação organizada.
Var72	Envia documentação faltando.
Var73	Preocupa-se com a documentação fiscal: Sempre.
Var74	Preocupa-se com a documentação fiscal: Quase sempre.
Var75	Preocupa-se com a documentação fiscal: Às vezes.
Var76	Preocupa-se com a documentação fiscal: Raramente.
Var77	Preocupa-se com a documentação fiscal: Nunca.
Var78	Tipo de Tributação (SIMPLES FEDERAL ou outro tipo de tributação).
Var79	Utiliza mão de obra administrativa especializada.
Var80	Consulta o contador somente quando há fiscalizações.
Var81	A administração é familiar.
Var82	Tira dúvidas com o contador: Sempre.
Var83	Tira dúvidas com o contador: Quase sempre.
Var84	Tira dúvidas com o contador: Às vezes.
Var85	Tira dúvidas com o contador: Raramente.
Var86	Tira dúvidas com o contador: Nunca.
Var87	Procura entender os cálculos tributários e fiscais.
Var88	Procura entender os cálculos trabalhistas e previdenciários.
Var89	Sabe como apurar custos para elaborar preço de venda.
Var90	Dá importância e procura conhecer sua documentação contábil: Sempre.
Var91	Dá importância e procura conhecer sua documentação contábil: Quase sempre.

**QUADRO 2 (continuação) – VARIÁVEIS INDEPENDENTES (PRIMEIRO QUESTIONÁRIO)**

<b>Variáveis</b>	
<b>Resposta positiva (sim) = 1 ; Resposta negativa (não) = 0</b>	
Var92	Dá importância e procura conhecer sua documentação contábil: Às vezes.
Var93	Dá importância e procura conhecer sua documentação contábil: Raramente.
Var94	Dá importância e procura conhecer sua documentação contábil: Nunca.
Var95	Importa-se com a documentação fiscal: Sempre.
Var96	Importa-se com a documentação fiscal: Quase sempre.
Var97	Importa-se com a documentação fiscal: Às vezes.
Var98	Importa-se com a documentação fiscal: Raramente.
Var99	Importa-se com a documentação fiscal: Nunca.
Var100	Reclama do valor dos tributos.

### 3.3 AMOSTRA PESQUISADA

A amostra selecionada é composta por 118 micro e pequenas empresas, como tal classificada segundo o critério apresentado na Tabela 6 do Capítulo 2, pertencente a diversos ramos de negócios. Destas 118 empresas, 82 encontravam-se em plena atividade e 36 encontravam-se baixadas ou paralisadas.

O período analisado tem como início a data de constituição de cada empresa, encerrando-se no mês de setembro de 2004 (mês em que o primeiro questionário foi aplicado).

A Tabela 11 mostra a quantidade de empresas da amostra constituídas, em atividade e baixadas/paralisadas, por ano.

**TABELA 11 – EMPRESAS CONSTITUÍDAS, EM CONTINUIDADE E BAIXADAS/ PARALISADAS, POR ANO**

Ano	Quantidade de Empresas Constituídas	Quantidade de Empresas Em Continuidade	Quantidade de Empresas Baixadas/Paralisadas
1969	1	1	0
1974	1	1	0
1976	1	1	0
1977	1	1	0
1983	1	1	0
1986	4	2	2
1987	2	1	1
1988	1	1	0
1989	4	3	1
1990	5	2	3
1992	4	0	4
1993	4	3	1
1994	3	2	1
1995	4	1	3
1996	5	2	3
1997	3	1	2
1998	11	9	2
1999	11	6	5
2000	11	8	3
2001	9	7	2
2002	7	6	1
2003	15	13	2
2004	10	10	0
Total	118	82	36

Nos anos não apresentados não houve movimento.

Fonte: Elaborada pelo autor.

### 3.4 COLETA DE DADOS

Identificada a amostra de 118 empresas os questionários foram preenchidos mediante entrevistas ao empresário com relação às questões sociais e socioeconômicas.

A outra parte foi preenchida pelo contador no escritório, conforme informações armazenadas no banco de dados, relatórios e históricos disponíveis

para o contador sobre o comportamento dos empresários baixados/paralisados e em continuidade.

A condição de baixada significa ter realizado todo o procedimento de encerramento nos órgãos públicos responsáveis. Paralisada seria a condição em que empresário simplesmente abandonou a sua documentação sob a responsabilidade do contador, não procedeu aos trâmites normais de encerramento e não está em atividade.

Não estão sendo considerados os empresários que solicitaram a transferência da responsabilidade técnica para outro profissional. Todos os empresários na condição de baixados/paralisados foram localizados.

### 3.5 TRATAMENTO DOS DADOS

Encerrado o trabalho de levantamento dos dados deu-se início a tabulação dos mesmos da seguinte forma: a) Dados sobre as características socioeconômicas e culturais dos empresários em continuidade, somente dos anos que houve constituição; b) Dados sobre as características socioeconômicas e culturais dos empresários baixados/paralisados, por ano de paralisação; c) Dados sobre as características socioeconômicas referentes a origem, idade e classe social, dos empresários em continuidade, somente dos anos que houve constituição; d) Dados sobre as características socioeconômicas origem, idade e classe social, dos empresários baixados/paralisados, por ano de paralisação; e) Dados comportamentais segundo a percepção do contador, dos empresários em continuidade, somente dos anos que houve constituição; f) Dados comportamentais segundo a percepção do contador, dos empresários baixados/paralisados, por ano de paralisação.

Os micros e pequenos empresários foram identificados pelo seguinte critério:

a) Baixados/Paralisados, pelo ano de paralisação, foram identificados por uma letra maiúscula do seguinte modo: 1º Ano - "A"; 2º Ano - "B". O ano contendo mais de um empresário foi classificado assim: 1º Ano - "A1", "A2"; 2º Ano - "B1", "B2"; b) Em continuidade, pelo ano de constituição, foram identificados por duas letras maiúsculas, do seguinte modo: Ano 1969 - "AA"; Ano 1970 - "BB". O ano contendo mais de um empresário foi classificado assim: Ano 1969 - "AA1", "AA2"; Ano 1970 - "BB1", "BB2".

Devido ao número considerável de variáveis qualitativas, os dados tabulados em planilhas foram submetidos à técnica estatística de regressão logística, também conhecida como análise *logit*, conforme descreve Hair (2009, p. 260):

Há várias razões pelas quais a regressão logística é uma alternativa atraente à análise discriminante sempre que a variável dependente tem apenas duas categorias. Primeiramente, a regressão logística é menos afetada do que a análise discriminante pelas desigualdades de variância / covariância ao longo dos grupos, uma suposição básica da análise discriminante. Segundo, a regressão logística pode lidar facilmente com variáveis independentes categóricas, enquanto na análise discriminante o uso de variáveis dicotômicas cria problemas com igualdades de variância / covariância. Finalmente os resultados da regressão logística acompanham paralelamente os da regressão múltipla em termos de interpretação e das medidas diagnósticas caso a caso disponíveis para exame de resíduos.

Como a variável dependente tem natureza categórica e binária (1 = ativa = sucesso; 0 = paralisada = insucesso), a regressão logística atende a necessidade de análise do perfil destas duas categorias.

Nos modelos de regressão linear simples ou múltipla pelo método de mínimos quadrados ordinários, a variável dependente é por definição numérica e contínua, tornando-os inadequados à estimação de variáveis categóricas. A regressão logística binomial se apresenta como alternativa adequada, permitindo prever a razão de chances (*odds-ratio*) entre dois eventos frente a um conjunto de variáveis

independentes, que podem ser tanto numéricas quanto categóricas (MARTINS, 2005, p. 356). O cálculo da regressão logística tem como fundamento a probabilidade da ocorrência ou não de um evento frente a outro que lhe é alternativo (MOORE, 2006, p. 762). O processo estatístico para a regressão logística é também explicado por Gujarati (2000, p. 559 e 560). Neste trabalho atribuiu-se às empresas que permaneceram em continuidade um  $y = 1$ , e àquelas que baixaram/paralisaram suas atividades um  $y = 0$ .

O modelo a ser estudado apresenta a forma a seguir:

$$Y = \beta_0 + \beta_2 \cdot Var02 + \dots + \beta_n \cdot VarN + \varepsilon$$

onde  $Y = \text{logit}\{P(Var01=1|Var's)\} = \ln\{P(Var01=1|Var's) / 1 - P(Var01=1|Var's)\}$ ;  $\beta_0, \dots, \beta_n$  são os coeficientes da regressão;  $Var02, \dots, VarN$  são as variáveis referidas acima (cujo conjunto é denotado como  $Var's$ ) e que serão confrontadas com  $Y$ ; e  $\varepsilon$  representa o erro da estimativa.

O escopo é chegar a um modelo parcimonioso, capaz de representar adequadamente a amostra, descartando-se as variáveis que não se mostrem significativas.

### 3.6 DISCREPÂNCIA NO GÊNERO

Utilizando a mesma amostra acima, de 118 empresas em continuidade ou paralisadas, tendo em vista os resultados encontrados na análise do primeiro questionário, no capítulo 4, item 4.1.5, alínea “c”, que indicou serem cerca de 4,6 vezes maiores as chances de encontrar empresários do gênero masculino associados a empreendimentos bem sucedidos, estendeu-se o presente estudo para

investigar se há discrepância relativa ao gênero (feminino ou masculino) quanto ao sucesso alcançado por micros e pequenos empresários.

### **3.6.1 Coleta de dados (Segundo Questionário)**

Uma vez que a análise do primeiro questionário indicou serem cerca de 4,6 vezes maiores as chances de encontrar empresários do gênero masculino associados a empreendimentos bem sucedidos, foi elaborado um segundo questionário, buscando investigar o possível relacionamento relevante do gênero do empreendedor com o sucesso do empreendimento. Este segundo questionário (apresentado no Apêndice E) é composto por uma pergunta inicial com 4 alternativas para resposta (A, B, C ou D). Para os entrevistados que escolhessem as alternativas “A” ou “C” como resposta, o questionário era finalizado e dado como respondido. Aos empresários que escolhessem as alternativas “B” ou “D” como resposta, era formulada uma pergunta adicional subsequente, também com 4 alternativas para resposta.

As perguntas realizadas foram:

1 - Pergunta inicial:

Qual o principal fator que o(a) levou a empreender?

(A) Busca por uma maior remuneração;

(B) Ter maior flexibilidade na agenda;

(C) Por falta de emprego;

(D) Por ter tido problemas pessoais em empregos anteriores.

2 - Pergunta adicional para quem respondeu a alternativa “B” da pergunta inicial:

O que você faz com esta flexibilidade de horário?

- (A) Cuidar de você (qualidade de vida relacionado a saúde e bem estar);
- (B) Cuidar dos filhos;
- (C) Cuidar do cônjuge;
- (D) Tempo para lazer (qualidade de vida relacionada a viajar e praticar esportes).

3 - Pergunta adicional para quem respondeu a alternativa “D” da pergunta inicial:

Qual o problema do emprego anterior?

- (A) Algum tipo de discriminação;
- (B) Assédio sexual;
- (C) Assédio moral;
- (D) Remuneração inferior ao outro gênero (mulher/homem).

### **3.6.2 Organização e análise de dados (Segundo Questionário)**

Os resultados encontrados foram tabulados da seguinte forma:

- Tabulação dos resultados da pergunta única.
- Tabulação dos resultados da pergunta subsequente (com 4 opções) para os que responderam com a opção “B” da pergunta única.
- Tabulação dos resultados da pergunta subsequente (com 4 opções) para os que responderam com a opção “D” da pergunta única.

Foi apurada a relação percentual dos resultados tabulados, investigando-se os seguintes relacionamentos referentes à pergunta única:

- Relação Empresas em Continuidade Geridas por Mulheres x Empresas Paralisadas Geridas por Mulheres.
- Relação Empresas em Continuidade Geridas por Homens x Empresas Paralisadas Geridas por Homens.
- Relação Empresas em Continuidade Geridas por Mulheres x Empresas em Continuidade Geridas por Homens.
- Relação Empresas Paralisadas Geridas por Mulheres x Empresas Paralisadas Geridas por Homens.

Os resultados foram analisados por comparação das proporções percentuais de respostas obtidas, e aqueles oriundos das perguntas subseqüentes à escolha das opções “B” e “D” da pergunta inicial serão objeto de breves comentários.

## Capítulo 4

### 4 ANÁLISE DOS DADOS

Nesta seção apresentam-se os resultados obtidos para a análise dos dados obtidos com do primeiro questionário, por meio de uma modelagem estatística, utilizando a técnica de regressão logística (HILL, LEWICKI, 2006), para identificar parâmetros associados a um empreendimento bem sucedido. Também são apresentados os resultados da análise das tabulações dos dados obtidos a partir do segundo questionário. Ressalta-se que os resultados, interpretações e conclusões a seguir são válidos apenas para a amostra observada, não sendo adequado avançar outras inferências a partir destes resultados.

#### 4.1 RELATÓRIO DA REGRESSÃO DA ANÁLISE ESTATÍSTICA – PRIMEIRO QUESTIONÁRIO

Um modelo de regressão logística, como o apresentado na seção 3.5, que incorpore todas as 99 variáveis independentes consideradas sobre as 118 observações da amostra resulta em interpretação mais difícil, pois se sujeita à interferência de “ruídos” causados por variáveis pouco significativas. É, portanto, conveniente simplificá-lo, obtendo-se um modelo mais parcimonioso, incorporando variáveis estatisticamente significativas, cuja interpretação seja mais direta. Um procedimento capaz de levar a tal modelo parcimonioso é o de *backward selection* (seleção reversa). Neste procedimento, estima-se inicialmente o modelo completo, incluindo todas as variáveis independentes, e executam-se iterações sucessivas onde as variáveis com menor significância estatística vão sendo progressivamente retiradas, avaliando-se a cada passo o ajuste (*goodness of fit*). Ao final do

procedimento obtém-se um modelo apenas com variáveis significativas e com o melhor ajuste possível (HILL, LEWICKI, 2006).

Para fins de aplicação de tal procedimento de seleção de modelo, subdividiram-se inicialmente as 99 variáveis independentes em três grupos, cada qual com 33 variáveis independentes (Apêndice C). O procedimento de *backward selection* foi então aplicado a cada grupo, adotando-se um  $\alpha < 10\%$  como critério para inclusão da variável. As variáveis selecionadas em cada grupo compuseram então um novo grupo final e foram submetidas coletivamente a novo procedimento de *backward selection*, agora adotando-se um critério de  $\alpha < 5\%$  para inclusão da variável, resultando no pretendido modelo parcimonioso a ser analisado.

Para o estudo do perfil de sucesso do micro e pequeno empresário sob a percepção do contador e das variáveis intrínsecas aos empreendedores, mediante a técnica de regressão logística e procedimento de *backward selection*, foi utilizado o software estatístico SPSS. Os resultados obtidos são demonstrados a seguir.

#### **4.1.1 Primeiro Grupo de Variáveis**

O resultado final da aplicação do procedimento de *backward selection* sobre o primeiro grupo de variáveis independentes (Var02 a Var34), apresentando aquelas que se mostraram significativas, é mostrado na Tabela 12:

**TABELA 12 – RESULTADO DE BACKWARD SELECTION SOBRE O 1º GRUPO**

Variáveis	Coefficiente (B)	Erro Padrão	Wald	G.L.	Significância	Odds-Ratio [Exp(B)]
Var05	1,90970	0,83805	5,19270	1	0,02268 **	6,75104
Var12	-1,49101	0,45776	10,60918	1	0,00113 ***	0,22514
Var20	1,42324	0,57807	6,06171	1	0,01381 **	4,15056
Constante	0,17575	0,57503	0,09341	1	0,75989 -	

\*\*\*Significante a 1% ; \*\*Significante a 5%

Fonte: Relatório de Regressão *Logit* (SPSS)

Assim, dentre as variáveis componentes do primeiro grupo, as seguintes foram consideradas candidatas a compor o modelo final:

- Var05: Idade Inicial de 10 a 19 anos;
- Var12: Profissão exercida inicialmente não empresária;
- Var20: Gênero (Sexo).

#### 4.1.2 Segundo Grupo de Variáveis

O resultado final da aplicação do procedimento de *backward selection* sobre o segundo grupo de variáveis independentes (Var35 a Var67), apresentando aquelas que se mostraram significativas, é mostrado na Tabela 13:

**TABELA 13 – RESULTADO DE BACKWARD SELECTION SOBRE O 2º GRUPO**

Variáveis	Coefficiente (B)	Erro Padrão	Wald	G.L.	Significância	Odds-Ratio [Exp(B)]
Var50	1,82368	0,63619	8,21726	1	0,00415 ***	6,19459
Var51	1,28470	0,51624	6,19291	1	0,01283 **	3,61360
Var67	-1,73960	0,49186	12,50860	1	0,00041 ***	0,17559
Constante	0,33137	0,40858	0,65777	1	0,41735 -	

\*\*\*Significante a 1% ; \*\*Significante a 5%

Fonte: Relatório de Regressão *Logit* (SPSS)

Assim, dentre as variáveis componentes do segundo grupo, as seguintes foram consideradas candidatas a compor o modelo final:

- Var50: Classe social após aos 25 anos A;
- Var51: Classe social após aos 25 anos B;

- Var67: Resiste pagar tributos.

### 4.1.3 Terceiro Grupo de Variáveis

Em uma primeira aplicação do procedimento de *backward selection* sobre o terceiro grupo de variáveis independentes (Var68 a Var100) obteve-se valores muito elevados para algumas *Odds-Ratio* (Razão de Chances,  $e^{\text{coeficiente}}$ ), sem embasamento teórico que os justificasse, um indício clássico de multicolinearidade, que infla desproporcionalmente os efeitos de algumas variáveis (HILL, LEWICKI, 2006). Para identificar e posteriormente corrigir a existência deste possível problema calculou-se uma matriz de correlação, apresentada no Apêndice A. Adotou-se um critério usual para definir alta correlação ( $r$ ), que é considerar que tal ocorre entre duas diferentes variáveis sempre que  $r > |0,70|$ . Na matriz de correlação apresentada no Apêndice A é fácil notar que certos pares de variáveis excedem tal critério, podendo ser consideradas como altamente correlacionadas. Estes pares são:

- Var73 com Var83 (alta correlação negativa);
- Var74 com Var75 (alta correlação positiva);
- Var84 com Var85 (alta correlação positiva);
- Var87 com Var88 (alta correlação negativa);
- Var91 com Var96 (alta correlação negativa);
- Var92 com Var97 (alta correlação negativa) e
- Var93 com Var98 (alta correlação negativa).

A correção do problema consiste em descartar dentre o par de variáveis aquela que mostrar maior significância. Assim, para uma segunda aplicação do procedimento de *backward selection*, foram excluídas do terceiro grupo as seguintes variáveis:

- Var75 (preocupa-se às vezes com a documentação fiscal);

- Var83 (às vezes tira dúvidas com o contador);
- Var85 (raramente tira dúvidas com o contador);
- Var87 (procura entender os cálculos trabalhistas e fiscais);
- Var96 (importa-se quase sempre com a documentação fiscal);
- Var97 (importa-se às vezes com a documentação fiscal) e
- Var98 (importa-se raramente com a documentação fiscal).

O resultado final da aplicação do procedimento de *backward selection* sobre o terceiro grupo de variáveis independentes, após o descarte daquelas citadas, é mostrado na Tabela 14:

**TABELA 14 – RESULTADO DE *BACKWARD SELECTION* SOBRE O 3º GRUPO**

Variáveis	Coefficiente (B)	Erro Padrão	Wald	G.L.	Significância	Odds-Ratio [Exp(B)]
Var69	-2,02359	0,69433	8,49393	1	0,00356 ***	0,13218
Var70	1,50126	0,82133	3,34103	1	0,06757 *	4,48733
Var73	-3,73178	1,73470	4,62790	1	0,03146 **	0,02395
Var81	1,26000	0,65043	3,75271	1	0,05272 *	3,52543
Var86	-2,19845	0,92604	5,63605	1	0,01759 **	0,11098
Var91	4,15364	1,66203	6,24567	1	0,01245 **	63,66514
Var92	1,93565	0,68297	8,03244	1	0,00459 ***	6,92855
Constante	-0,28439	0,70315	0,16358	1	0,68588 -	

\*\*\*Significante a 1% ; \*\*Significante a 5% ; \*Significante a 10%

Fonte: Relatório de Regressão *Logit* (SPSS)

Portanto, as seguintes variáveis, dentre as componentes do terceiro grupo, foram consideradas candidatas a compor o modelo final:

- Var69: Atrasa Tributos;
- Var70: Reclama dos Honorários;
- Var73: Preocupa-se com a Documentação Fiscal Sempre;
- Var81: Administração Familiar;
- Var86: Tira Dúvidas com o Contador nunca;
- Var91: Importa-se Com a Documentação Contábil Quase Sempre;
- Var92: Importa-se Com a Documentação Contábil Às Vezes.

#### 4.1.4 Grupo Final

As variáveis independentes selecionadas, conforme descrito acima, como candidatas a compor o modelo final (Var05, Var12, Var20, Var50, Var51, Var67, Var69, Var70, Var73, Var81, Var86, Var91 e Var92) foram então submetidas a um último procedimento de *backward selection*. Para prevenir possíveis problemas com multicolinearidade, como os anteriormente observados, foi calculada a matriz de correlação destas variáveis (Apêndice B), observou alta correlação negativa entre as Var67 e Var70 e descartando-se então Var70. O resultado final é mostrado na Tabela 15:

**TABELA 15 – RESULTADO DE *BACKWARD SELECTION* SOBRE O GRUPO FINAL**

Variáveis	Coefficiente (B)	Erro Padrão	Wald	G.L.	Significância	Odds-Ratio [Exp(B)]
Var 05	2,70900	1,33700	4,103	1	0,043 **	15,010
Var 12	-1,43200	0,61100	5,497	1	0,019 **	0,239
Var 20	1,52400	0,77500	3,868	1	0,049 **	4,591
Var 50	2,47300	0,91400	7,317	1	0,007 ***	11,854
Var 51	1,49800	0,68600	4,775	1	0,029 **	4,473
Var 69	-1,95500	0,61200	10,186	1	0,001 ***	0,142
Var 81	1,33100	0,64300	4,283	1	0,039 **	3,786
Var 86	-2,39900	1,03300	5,400	1	0,020 **	0,091
Constante	-1,03400	1,13700	0,828	1	0,363 -	0,355

\*\*\*Significante a 1% ; \*\*Significante a 5%

Fonte: Relatório de Regressão *Logit* (SPSS)

Assim, as seguintes variáveis (todas significativas ao nível de 5%, conforme disposto inicialmente) são as componentes do modelo final:

- Var05: Idade Inicial de 10 a 19 anos;
- Var12: Profissão exercida inicialmente não empresária;
- Var20: Gênero (Sexo);
- Var50: Classe social após os 25 anos A;
- Var51: Classe social após os 25 anos B;
- Var69: Atrasa Tributos;
- Var81: Administração Familiar;

- Var86: Tira Dúvidas com o Contador: nunca.

#### 4.1.5 Análise dos Resultados

A análise dos resultados prende-se à interpretação das *odds-ratio* (razão de chances) apresentadas na Tabela 17. A *odds-ratio* (*OR*) representa, dado um determinado estado observado para uma variável independente (0 ou 1), uma razão entre a probabilidade deste estado estar associado a sucesso ( $p(1)$ ) e a probabilidade dele estar associado a insucesso ( $p(0)$ ), portanto  $OR = p(1)/p(0)$ . Por outro lado, uma vez que os dados tratados são binários,  $p(0) = \{1 - p(1)\}$ , e logo  $1/OR = \{p(0)/p(1)\}$ , ou seja, o inverso da *odds-ratio* representa a razão também inversa entre a probabilidade associada a insucesso e a probabilidade associada a sucesso. Com isso em mente, lembrando que empreendimento em continuidade é equivalente a bem sucedido (sucesso) e empreendimento paralisado é equivalente a mal sucedido (insucesso). Sendo assim, pode-se interpretar os resultados obtidos conforme a seguir:

- a) Var05: são cerca de 15 vezes maiores as chances de encontrar empresários que iniciaram suas atividades com idade entre 10 e 19 anos associados a empreendimentos bem sucedidos.
- b) Var12: são cerca de 0,24 vezes maiores as chances de encontrar empresários cuja profissão exercida inicialmente foi não empresária associados a empreendimentos bem sucedidos. Ou seja, são cerca de 4,2 vezes maiores as chances de encontrar tais empresários associados a empreendimentos mal sucedidos ( $1/OR = 4,18$ ).
- c) Var20: são cerca de 4,6 vezes maiores as chances de encontrar empresários do gênero masculino associados a empreendimentos bem sucedidos.
- d) Var50: são cerca de 11,9 vezes maiores as chances de encontrar empresários cuja idade ao responder o questionário era superior a 25 anos e incluídos na classe social “A” associados a empreendimentos bem sucedidos.
- e) Var51: são cerca de 4,5 vezes maiores as chances de encontrar empresários cuja idade ao responder o questionário era superior a 25 anos

e incluídos na classe social “B” associados a empreendimentos bem sucedidos.

- f) Var69: são cerca de 0,14 vezes maiores as chances de encontrar empresários que atrasam o pagamento de tributos associados a empreendimentos bem sucedidos. Ou seja, são cerca de 7 vezes maiores as chances de encontrar tais empresários associados a empreendimentos mal sucedidos ( $1/OR = 7,04$ ).
- g) Var81: são cerca de 3,8 vezes maiores as chances encontrar empresários inseridos em empresas com administração familiar associados a empreendimentos bem sucedidos.
- h) Var86: são cerca de 0,09 vezes maiores as chances de encontrar empresários que nunca tiram dúvidas com seu contador associados a empreendimentos bem sucedidos. Ou seja, são cerca de 11 vezes maiores as chances de encontrar tais empresários associados a empreendimentos mal sucedidos ( $1/OR = 10,99$ ).

#### 4.1.6 Análise do Modelo

O modelo parcimonioso finalmente obtido é apresentado abaixo.

$$Y = -1,034 + 2,709.Var05 - 1,432.Var12 + 1,524.Var20 + 2,473.Var50 + 1,498.Var51 - 1,955.Var69 + 1,331.Var81 - 2,399.Var86$$

Onde:

- $Y = \text{logit}\{P(\text{Var}01=1|\text{Var}'s)\} = \ln\{P(\text{Var}01=1|\text{Var}'s) / 1 - P(\text{Var}01=1|\text{Var}'s)\}$ ;
- $Var05$  = Idade inicial de 10 a 19 anos;
- $Var12$  = Profissão exercida inicialmente: Não empresária;
- $Var20$  = Sexo;
- $Var50$  = Classe social após os 25 anos: “A”;
- $Var51$  = Classe social após os 25 anos: “B”;
- $Var69$  = Atrasa tributos;
- $Var81$  = Administração familiar;
- $Var86$  = Tira dúvidas com o contador: Nunca.

Como alternativa ao  $R^2$  utilizado nas regressões lineares, são apresentados na Tabela 16 os resultados aplicáveis de técnicas de mensuração equivalentes a esta estatística. Também, na Tabela 16, é apresentado o resultado do teste de Hosmer & Lemeshow, que avalia a qualidade do ajuste do modelo, sendo que, em conformidade com a hipótese nula de tal teste, o modelo está bem ajustado, com o

teste apresentando significância maior que 5% e não havendo indícios que o modelo não esteja bem ajustado.

**TABELA 16 – SUMÁRIO DO MODELO E TESTE DE HOSMER & LEMESHOW**

Sumário do Modelo			Teste de Hosmer & Lemeshow		
-2 Log Likelihood	R <sup>2</sup> (Cox & Snell)	R <sup>2</sup> (Nagelkerke)	Chi <sup>2</sup>	G.L.	Significância
78,882	0,430	0,607	5,372	8	0,717

Fonte: Relatório de Regressão *Logit* (SPSS)

Na Tabela 17, é apresentada a situação prevista para as empresas da amostra por intermédio da aplicação do modelo, em comparação com a situação efetivamente observada.

**TABELA 17 – COMPARAÇÃO SITUAÇÃO OBSERVADA x PREVISTA**

Situação Observada		Situação Prevista pelo Modelo		Percentual de Acertos
		<b>0</b>	<b>1</b>	
<b>0</b>	36	24	12	66,7%
<b>1</b>	82	5	77	93,9%
Totais	118	29	89	85,6%

Fonte: Relatório de Regressão *Logit* (SPSS)

Das 118 empresas estudadas, 36 estão paralisadas e 82 estão ativas. Para as 36 empresas paralisadas, o modelo previu insucesso para 24 delas, ou seja, acertou em 66,7% ao prever o insucesso das empresas. No caso das empresas ativas, em apenas 5 dos casos, o modelo previu o insucesso e a empresa ainda se encontra ativa, ou seja, para a previsão de sucesso acertou 93,9%. Com isto pode-se concluir que o modelo é mais eficiente para prever o sucesso da empresa do que o contrário. O percentual total de acerto do modelo quando comparado com os dados observados foi de 85,6%.

## 4.2 ANÁLISE DAS TABULAÇÕES – DISCREPÂNCIA DE GÊNERO

### 4.2.1 Segundo Questionário – Pergunta Única

Tanto no Relatório da Pesquisa SEBRAE (2007) quanto nos trabalhos desenvolvidos por Kalleberg e Leicht (1991) e Cromie (1987), o gênero do empreendedor não demonstrou afetar as chances de sucesso do empreendimento. Na amostra utilizada para o presente trabalho, porém, a variável gênero revelou-se significativa, apresentando-se as chances de sucesso para gestores masculinos 4,6 vezes maiores do que para gestores femininos. Isto levou a expandir a investigação inicial, buscando averiguar se existem diferenças entre homens e mulheres na motivação que leva cada qual a empreender, e se tais discrepâncias motivacionais de gênero poderiam porventura ajudar a explicar a discrepância de gênero nas chances de sucesso observada na amostra.

Com esta finalidade foi preparado um segundo questionário (Apêndice E), submetido aos participantes da amostra. Das 118 empresas presentes na amostra, 86 (73%) responderam este segundo questionário. Das 36 empresas baixadas ou paralisadas, 17 (47%) responderam o segundo questionário. E dentre as 82 empresas em atividade, 69 (84%) responderam o segundo questionário. Nota-se, inicialmente, que em relação à amostra original, as empresas paralisadas mostraram-se sub-representadas.

A pergunta única inicial do segundo questionário indagava “Qual o principal fator que o(a) levou a empreender?”, oferecendo 4 alternativas para a resposta: (A) Busca por uma maior remuneração; (B) Ter maior flexibilidade na agenda; (C) Por falta de emprego; (D) Por ter tido problemas pessoais em empregos anteriores. As respostas colhidas foram tabuladas, gerando as tabelas descritivas apresentadas a seguir.

Na Tabela 18, são apresentadas as respostas fornecidas por Mulheres Gestoras de Empresas Em Continuidade x Mulheres Gestoras de Empresas Paralisadas.

**TABELA 18 – MOTIVAÇÃO, RELAÇÃO MULHERES x MULHERES**

Opções	Em continuidade		Paralisada		Geral	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
A) Busca por uma maior remuneração.	5	100,0%	7	100,0%	12	100,0%
B) Ter maior flexibilidade na agenda.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
C) Por falta de emprego.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
D) Por ter tido problemas pessoais em empregos anteriores	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100,0%</b>	<b>7</b>	<b>100,0%</b>	<b>12</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborada pelo autor

Como se observa, na Tabela 18, somente a busca por maior remuneração foi indicada como resposta, tanto pelas gestoras de empresas em continuidade quanto pelas gestoras de empresas paralisadas. Ainda que o número total de respondentes seja pequeno, isto contradiz em parte o apontado por Cromie (1987, p.251, tradução nossa):

... tanto mulheres como os homens são primeiramente motivados pela autonomia, realização, o desejo de satisfação no trabalho ou outras

recompensas não-econômicas. Contudo, o desejo de ganhar dinheiro não é desimportante<sup>3</sup>.

Na Tabela 19, são apresentadas as respostas fornecidas por Homens Gestores de Empresas Em Continuidade x Homens Gestores de Empresas Paralisadas.

**TABELA 19 – MOTIVAÇÃO, RELAÇÃO HOMENS x HOMENS**

Opções	Em continuidade		Paralisada		Geral	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
A) Busca por uma maior remuneração.	58	90,6%	9	90,0%	67	90,5%
B) Ter maior flexibilidade na agenda.	4	6,3%	0	0,0%	4	5,4%
C) Por falta de emprego.	2	3,1%	1	10,0%	3	4,1%
D) Por ter tido problemas pessoais em empregos anteriores	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>100,0%</b>	<b>10</b>	<b>100,0%</b>	<b>74</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborada pelo autor

Também entre os homens, tanto como gestores de empresas em continuidade quanto gestores de empresas paralisadas, a busca por maior remuneração se mostra dominante. Entre os gestores “bem sucedidos” também aparecem como motivadores, secundariamente, pela ordem, maior flexibilidade na agenda e a falta de emprego. Entre os gestores “mal sucedidos” somente a falta de emprego é citada secundariamente como motivação. No geral, a busca por maior remuneração é a maior motivação apresentada na amostra.

Na Tabela 20, contrapõem-se as respostas de homens e mulheres como gestores de empresas em continuidade.

<sup>3</sup> That women, as well as men, are primarily motivated by autonomy, achievement, a desire for job satisfaction and other non-economic rewards. A desire to make money is not, however, an unimportant motive

**TABELA 20 – MOTIVAÇÃO, HOMENS x MULHERES, EMPRESAS EM CONTINUIDADE**

Opções	Homens		Mulheres		Geral	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
A) Busca por uma maior remuneração.	58	90,6%	5	100,0%	63	91,3%
B) Ter maior flexibilidade na agenda.	4	6,3%	0	0,0%	4	5,8%
C) Por falta de emprego.	2	3,1%	0	0,0%	2	2,9%
D) Por ter tido problemas pessoais em empregos anteriores	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>100,0%</b>	<b>5</b>	<b>100,0%</b>	<b>69</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborada pelo autor

Continua dominando como fator motivador a busca por maior remuneração, tanto entre gestores quanto entre gestoras, no caso apenas das empresas em continuidade (“bem sucedidos”). Contudo, deve-se atentar para o fato de que o número de respondentes mulheres foi muito reduzido na amostra.

Na Tabela 21, voltam a contrapor-se as respostas de homens e mulheres, só que agora como gestores de empresas paralisadas.

**TABELA 21 – MOTIVAÇÃO, HOMENS x MULHERES, EMPRESAS PARALISADAS**

Opções	Homens		Mulheres		Geral	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
A) Busca por uma maior remuneração.	9	90,0%	7	100,0%	16	94,1%
B) Ter maior flexibilidade na agenda.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
C) Por falta de emprego.	1	10,0%	0	0,0%	1	5,9%
D) Por ter tido problemas pessoais em empregos anteriores	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0%</b>	<b>7</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborada pelo autor

Repete-se a preponderância da busca por maior remuneração como fator motivador a empreender. Entre os homens, no caso “mal sucedidos” surge uma resposta indicando a motivação por falta de emprego.

#### **4.2.2 Desdobramento da Opção “B” da Pergunta Principal – 2º Questionário**

Aos que responderam com a opção “B” da pergunta única, foi indagado adicionalmente “O que você faz com esta flexibilidade de horário?”, sendo oferecidas 4 alternativas como resposta: (A) Cuidar de você (qualidade de vida relacionado a saúde e bem estar); (B) Cuidar dos filhos; (C) Cuidar do cônjuge; (D) Tempo para lazer (qualidade de vida relacionada a viajar e praticar esportes).

Apenas 4 respondentes, todos homens gestores de empresas ativas, foram submetidos a esta pergunta adicional, pois somente eles responderam a pergunta principal com a opção “B”. Destes, 1 apontou “cuidar de si mesmo” como resposta, outros 2 apontaram “cuidar dos filhos”, e 1 apontou “tempo para lazer” como resposta. O número reduzido de respondentes desautoriza quaisquer conclusões ou inferências. Ressalte-se, porém, que nenhuma mulher chegou a ser submetida a esta pergunta adicional.

#### **4.2.3 Desdobramento da Opção “D” da Pergunta Principal – 2º Questionário**

Aos que respondessem com a opção “D” da pergunta única, seria indagado adicionalmente “Qual o problema do emprego anterior?”, sendo oferecidas 4 alternativas como resposta: (A) Algum tipo de discriminação; (B) Assédio sexual; (C) Assédio moral; (D) Remuneração inferior ao outro gênero (mulher/homem). Contudo, ninguém marcou a alternativa “D” da pergunta principal.

#### **4.2.4 Discrepância de Gênero – Comentário Final**

Um resumo dos dados apurados com o segundo questionário mostra que 79 dentre os 86 respondentes (91,86%) apontam a busca por maior remuneração como a maior motivação para empreender, fato corroborado mesmo quando os respondentes são analisados separadamente segundo gênero ou situação da empresa que gerem. Isto parece fornecer um indício de que, na amostra analisada, o micro e pequeno empresário são motivados a empreender principalmente pela perspectiva de alcançar maior remuneração. Não foi encontrado portanto, algum fator, dentre os investigados, que ajudasse a explicar a discrepância de gênero observada na amostra, onde empreendedores do gênero masculino estão 4,6 vezes mais propensos a estar associado a empreendimentos bem sucedidos.

## Capítulo 5

### 5 CONCLUSÕES, SUGESTÕES E LIMITAÇÕES DO ESTUDO.

#### 5.1 CONCLUSÕES

O presente trabalho teve como objetivo identificar fatores possivelmente associados ao sucesso de micros e pequenos empresários, evidenciando um perfil segundo a percepção do contador e de acordo com as variáveis intrínsecas aos empreendedores. De forma mais específica, buscou-se identificar tal perfil levando em conta: a) características sociais do empreendedor; b) características socioeconômicas, tais como, dentre outras, origem, idade e classe social do empreendedor; c) características comportamentais referentes ao empreendedor, na percepção do contador.

A identificação dos fatores associados ao sucesso dos empresários é, portanto, importante para os escritórios de contabilidade, por dotá-los de instrumento adicional que possibilita agregar um papel de aconselhamento que ultrapassa o mero registro de fatos contábeis, adicionando dimensão de maior utilidade para a contabilidade aos olhos dos clientes.

Para atingir o objetivo deste trabalho foram coletados e tabulados dados em uma amostra de 118 empresas, representados por um número considerável de variáveis, conforme exposto no Quadro 2. Os dados foram submetidos à técnica estatística de regressão logística. Como resultado da análise estatística mostraram-se significativamente associadas ao sucesso ou insucesso, na amostra considerada, as seguintes variáveis: 1) a Var05 que apresenta cerca de 15 vezes maiores as chances de encontrar empresários que iniciaram suas atividades com idade entre 10

e 19 anos associada a empreendimentos bem sucedidos. 2) a Var20 que apresenta de cerca de 4,6 vezes maiores as chances de encontrar empresários do gênero masculino associados a empreendimentos bem sucedidos. 3) a Var50 que apresenta cerca de 11,9 vezes maiores as chances de encontrar empresários com idade superior a 25 anos e incluídos na classe social “A” associados a empreendimentos bem sucedidos. 4) a Var51 que apresenta cerca de 4,5 vezes maiores as chances de encontrar empresários com idade superior a 25 anos e incluídos na classe social “B” associados a empreendimentos bem sucedidos. 5) a Var81 que apresenta cerca de 3,8 vezes maiores as chances encontrar empresários inseridos em empresas com administração familiar associados a empreendimentos bem sucedidos. 6) a Var69 que apresenta cerca de 7 vezes maiores as chances de encontrar empresários que atrasam o pagamento de tributos associados a empreendimentos mal sucedidos. 7) a Var12 que apresenta cerca de 4,2 vezes maiores as chances de encontrar empresários cuja profissão exercida inicialmente foi não empresária associados a empreendimentos mal sucedidos, e 8) a Var86 que apresenta cerca de 11 vezes maiores as chances de encontrar empresários que nunca tiram dúvidas com seu contador associados a empreendimentos mal sucedidos.

O fato de, na amostra, empreendedores que na finalização da pesquisa estavam incluídos nas classes “A” ou “B” e tinham idade superior a 25 anos mostrarem-se mais associado a empreendimentos de sucesso e escapa de qualquer possível interferência por parte do contador.

O fato, na amostra, de empreendedores do sexo masculino mostrarem-se mais propensos ao sucesso que os do sexo feminino também escapa a uma interferência direta do contador. Porém, aceitando-se tal observação, é factível ao

contador uma maior preocupação com o acompanhamento de empreendedoras e mesmo recomendação mais firme para que as mesmas busquem maior capacitação através de cursos de treinamento, aperfeiçoamento, etc., por exemplo.

O fato de, na amostra, se encontrar maior associação com o sucesso no caso de empreendedores que iniciaram seus empreendimentos entre 10 a 19 anos de idade, prévio exercício de outros empreendimentos e provindos de um ambiente empresarial de administração familiar, pode sugerir que experiência, tanto própria quanto a obtida por observação de outros membros da família, é importante. Isto indica ser válido para o contador aconselhar aos empreendedores sem tal experiência que busquem compensá-la com o recursos e meios que a suplementem, como cursos e treinamentos de aperfeiçoamento empresarial.

Já a evidência, na amostra, de que empreendedores que atrasam o recolhimento de tributos e nunca tiram dúvidas com seu contador estão mais associados a empreendimentos mal sucedidos, permite ao contador a adoção de uma postura mais ativa, interferindo mais diretamente com aconselhamento em prol do recolhimento em dia de impostos e taxas e um acompanhamento mais direcionado a estes clientes, prospectando possíveis dúvidas, ainda que não instigadas pelos mesmos, como forma de contornar possíveis problemas futuros capazes de levar o empreendimento ao insucesso.

A aplicação do modelo final sobre a própria amostra mostra que o mesmo é mais eficiente para a previsão de sucesso do micro e pequeno empresário do que seu insucesso. O percentual total de acerto do modelo quando comparado com os dados observados foi de 85,6%.

Com relação à discrepância de gênero do empreendedor, esta não demonstrou afetar as chances de sucesso do empreendimento, tanto no Relatório

da Pesquisa SEBRAE (2007) quanto nos trabalhos desenvolvidos por Kalleberg e Leicht (1991) e Cromie (1987). Na amostra utilizada para o presente trabalho, porém, a variável gênero revelou-se significativa, apresentando-se as chances de sucesso para gestores masculinos 4,6 vezes maiores do que para gestores femininos. Isto levou a expandir a investigação inicial, por meio de um segundo questionário, buscando pesquisar possíveis diferenças entre homens e mulheres na motivação que leva cada qual a empreender, e se tais discrepâncias motivacionais de gênero poderiam porventura ajudar a explicar a discrepância de gênero nas chances de sucesso observadas na amostra.

Um resumo dos dados apurados com o segundo questionário mostra que 79 dentre os 86 respondentes (91,86%) apontam a busca por maior remuneração como a maior motivação para empreender, fato corroborado mesmo quando os respondentes são analisados separadamente segundo gênero ou situação da empresa que gerem. Isto fornece indícios de que, na amostra analisada, o micro e pequeno empresário é motivado a empreender principalmente pela perspectiva de alcançar maior remuneração. Não foi encontrado, portanto, algum fator, dentre os investigados, que ajudasse a explicar a discrepância de gênero observada na amostra, onde empreendedores do gênero masculino estão 4,6 vezes mais propensos a estar associados a empreendimentos bem sucedidos.

## 5.2 SUGESTÕES E LIMITAÇÕES DO ESTUDO

Este estudo buscou contribuir com o corpo de conhecimento a respeito do pouco explorado universo relativo a micros e pequenas empresas, especialmente no que concerne ao perfil de sucesso do micro e pequeno empresário sob a percepção do contador e das variáveis intrínsecas aos empreendedores. As evidências

encontradas apresentam a limitação de restringir-se à amostra observada. A continuidade da investigação, estendendo-a a outras amostras, pode mostrar uma contribuição de valor à melhor compreensão dos mecanismos associados ao sucesso de um pequeno empreendimento, na medida em que os achados do presente trabalho sejam confirmados pela repetição em outras amostras.

Também não há como generalizar um perfil ideal de sucesso do micro e pequeno empresário sob a percepção do contador e das variáveis intrínsecas aos empreendedores, nem este era objetivo do presente estudo, pois a base de dados é oriunda de variáveis colhidas junto a empresas clientes de um escritório de contabilidade situado na região do município de Colatina/ES. Ou seja, limitou-se apenas a observar as variáveis relacionadas aos empresários das micro e pequenas empresas, com o intuito de descrevê-las, classificá-las, interpretá-las, mas não interferindo ou manipulando a realidade, dispõe-se tão somente em propor um modelo dos fatos, não preocupando-se em sugerir um modelo a ser seguido pelas micro e pequenas empresas.

Todavia, a continuidade dos estudos, abarcando outras variáveis e procurando observar outros fatores possivelmente influenciadores, bem como a comparação com resultados de estudos aplicados sobre outras amostras, pode levar a melhor elucidação sobre aspectos específicos de sucesso para empreendimentos.

Os resultados encontrados a partir da aplicação do segundo questionário foram extraídos de uma amostra pequena, contrapostos com resultados de outras pesquisas, e sugerem que o micro e pequeno empresário é motivado a empreender principalmente pela perspectiva de alcançar maior remuneração, independentemente do gênero a que pertença. Não foi encontrado, portanto, algum fator, dentre os investigados, que ajudasse a explicar a discrepância de gênero e

que fornecesse indícios para outras linhas de definição de motivação na abertura de empreendimentos por parte do gênero feminino. Sugere-se um avanço neste sentido, pois a influência do gênero sobre o sucesso de um empreendimento é assunto ainda não definido no contexto empresarial. Diversas outras variáveis aqui não contempladas poderiam ser investigadas na tentativa de dirimir muitas dúvidas existentes ainda no meio profissional e acadêmico. Questões culturais e sociais do ambiente em que mulheres convivem, costumes e restrições impostas a elas, e muitas outras variáveis não incluídas podem influenciar os resultados.

Como de praxe no tipo de pesquisa principiante, apresenta-se de imediato uma limitação: quaisquer achados limitam-se à amostra observada, não cabendo extensões ou inferências fora de tal âmbito.

A busca por fatores observáveis que possam elucidar razões para o sucesso de empreendimentos das micros e pequenas empresas, demanda grande esforço, pesquisa e persistência, de vez que envolve a captura de dados de difícil obtenção, mas é assunto de grande interesse, pois estas empresas tem participação relevante em uma economia.

## REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 10ª. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de Plano de Negócios**. São Paulo: Atlas, 2009.

BEUREN, Ilse Maria (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BORGES, Isabela de Sousa. **Variáveis endógenas dos micro e pequenos empresários que podem impactar na continuidade dos empreendimentos**. 2008. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória, 2008.

BRASIL. **Constituição (1988). Constituição [da] República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado Federal, 1988.

\_\_\_\_\_. **Decreto-Lei nº 2.287, de 24 de julho de 1986**. Brasília. Disponível em: <<http://.planalto.gov.br>>. Acesso em 07 de outubro de 2004.

\_\_\_\_\_. **Decreto-Lei nº 2.325, de 08 de abril de 1988**. Brasília. Disponível em: <<http://.planalto.gov.br>>. Acesso em 07 de outubro de 2004.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 9.841, de 05 de dezembro de 1999**. Brasília. Disponível em: <<http://.planalto.gov.br>>. Acesso em 07 de outubro de 2004.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 8.864, de 28 de março de 1994**. Brasília. Disponível em: <<http://.planalto.gov.br>>. Acesso em 07 de outubro de 2004.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 9.732, de 11 de dezembro de 1998**. Brasília. Disponível em: <<http://.planalto.gov.br>>. Acesso em 07 de outubro de 2004.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 9.317, de 05 de dezembro de 2006**. Brasília. Disponível em: <<http://.planalto.gov.br>>. Acesso em 07 de outubro de 2004.

\_\_\_\_\_. **Decreto nº 5.028, de 31 de março de 2004**. Brasília. Disponível em: <<http://.planalto.gov.br>>. Acesso em 07 de outubro de 2004.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 7.000, de 27 de dezembro 2004**. Vitória/ES. Disponível em: <<http://internet.sefaz.es.gov.br/>>. Acesso em 18 de fevereiro de 2011.

\_\_\_\_\_. **Lei Complementar 123, de 15 de dezembro 2006**. Brasília. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.htm/>>. Acesso em 18 de fevereiro de 2011.

CARDOSO, C. G.. **Variáveis pertinentes aos empresários que impactam na continuidade de suas micro e pequenas empresas observadas e um escritório contábil**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória, 2007.

CAVALCANTI, Marly (Org.) **Gestão Estratégica de Negócios**. 2. ed. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

CFC. Conselho Federal de Contabilidade. **Princípios fundamentais de contabilidade e normas brasileiras de contabilidade**. 2. ed. Brasília: CFC, 2000.

CORRAR, Luiz J.; THEÓPHILO, Calos Renato. **Pesquisa operacional para decisão em contabilidade e administração: contabilometria**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

CROMIE, Stanley. **Motivations of aspiring male and female entrepreneurs**. Journal of Occupational Behaviour, v. 8. n. 3, p. 251-261, jul. 1987.

DEMO, Pedro. **Escola pública e escola particular: semelhanças de dois imbróglis educacionais**. Ensaio: aval. pol. públ. Educ, Rio de Janeiro, v. 15, n. 55, p. 181-206, abr./jun. 2007. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ensaio/v15n55/a02v1555.pdf>>. Acesso em 24 de fev de 2011.

DUTRA, Ivan de Souza. **O perfil do empreendedor e a mortalidade de micro e pequenas empresas londrinenses**. 2002. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Estadual de Londrina e Universidade de Maringá do Paraná (UEM), Paraná, 2002

ESPÍRITO SANTO. **Lei nº 7.000, de 27 de dezembro de 2001**. Diário Oficial [do] Espírito Santo, Vitória, 31 dez. 2001. Disponível em: <<http://sefa.es.gov.br>>. Acesso em 07 de outubro de 2004.

FIGUEIREDO, Sandra; FABRI, Pedro Ernesto. **Gestão de empresas contábeis**. São Paulo: Atlas, 2000.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GUJARATI, Damodar N. **Econometria básica**. Tradução de Ernesto Yoshida. 3. ed. São Paulo: Pearson, 2000.

HAIR, Joseph F. et al. **Análise multivariada de dados**. Tradução de Adonai Schlup Sant'Anna e Anselmo Chaves Neto. 6. ed. São Paulo: Bookman, 2009.

HILL, Thomas; LEWICKI, Pawel. **Statistics – Methods and Applications: A comprehensive reference for science, industry and data mining**. Tulsa: Statsoft, 2006.

IBGE. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 2000: características da população e dos domicílios: resultado do universo**. Rio de Janeiro: IBGE, 2001.

IGP-DI. **Índice Geral de Preços: disponibilidade interna**. Disponível em : <<http://www.enfoque.com.br/ec/suporte/taxaseindic/index.asp?ativo=8>>. Acesso em: 25 jun. 2004.

IUDÍCIBUS, Sérgio; MARION, José Carlos. **Curso de contabilidade para não contadores**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

KALLEBERG, Arne; LEICHT, Kevin T. **Gender and organizational performance: determinants of small business survival and success**. The Academy of Management Journal, v. 34, n. 1, p. 136-141, mar. 1991.

KOCHE, José Carlos. **Fundamentos de metodologia científica**. 28. ed. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2010.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do trabalho científico**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARTINS, Gilberto de. **Estatística geral e aplicada**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MINISTÉRIO DA DESBUROCRATIZAÇÃO. **Wikipédia, a enciclopédia livre**. Disponível em: <[http://pt.wikipedia.org/wiki/Minist%C3%A9rio\\_da\\_Desburocratiza%C3%A7%C3%A3o](http://pt.wikipedia.org/wiki/Minist%C3%A9rio_da_Desburocratiza%C3%A7%C3%A3o)>. Acesso em 23 fev. 2011.

MOORE, David S. et al. **A Prática da estatística empresarial: como usar dados para tomar decisões**. Tradução de Luís Antônio Fajardo. Rio de Janeiro: LTC, 2006.

MUNARETO, Lorimar Francisco. Importância da informação e do conhecimento dos profissionais das empresas de serviços contábeis para as micro e pequenas empresas. **Revista Contabilidade e Informação**, n. 6, p. 13-20, 2000.

OLIVEIRA, Juarez de. **Código tributário nacional**. 30. ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial – um enfoque em sistema de informação contábil**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. 30. ed., São Paulo: Saraiva, 2011.

ROSA, José Antônio; MARION, José Carlos. **Marketing do escritório contábil**. 2. ed. São Paulo: IOB - Thomson, 2010.

RUDIO, Franz Victor. **Introdução ao projeto de pesquisa científica**. 38. ed. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2011.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SEBRAE. **Relatório de pesquisa: fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2004.

SEBRAE. **Relatório de pesquisa: fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresa no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2007

SILVA, Antônio Carlos Ribeiro da. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010a.

SILVA, Lázaro Rosa da; BRITO, Valmir Bezerra de. **O Novo código civil para contadores**. 2. ed. São Paulo: Thomson/IOB, 2004b.

SILVEIRA, Ailton Carlo da. et al. **Empreendedorismo: a necessidade de se aprender a empreender**. 2. ed. Revista Foco. Janeiro a Julho, Vila Velha/ES: 2007. Disponível em: < <http://www.novomilenio.br/foco/2/artigo.html>>. Acesso em 21 fevereiro 2011.

TAGLIASSUCHI, Mirian Detoni. **O Estatuto da microempresa: sistematizando o debate**. Ensaio FEE, Porto Alegre, v. 6, n. 1, p. 121-144, 1985. Disponível em: <<http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewPDFInterstitial/909/1202>>. Acesso em: 27 fev. 2010.

TEIXEIRA, Aridelmo José Campagnaro. **A Utilização de informações contábeis no processo decisório de gestores de médias empresas industriais no estado do Espírito Santo: uma abordagem multidisciplinar**. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Universidade de São Paulo (USP), São Paulo, 2002.

TUDO sobre microempresa. Rio de Janeiro: Auriverde, 1990.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Novo código civil: texto comparado**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Tradução de Daniel Grassi. 4. ed. São Paulo: Bookman, 2010.

YONEMOTO, Hiroshi Wilson. **Os fatores externos e internos e a sua relação como o sucesso ou fracasso das empresas de pequena dimensão**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) do Programa de Pós-Graduação da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Florianópolis/SC, 1998.

## APÊNDICE A – MATRIZ DE CORRELAÇÃO DO 3º GRUPO DE VARIÁVEIS

	VAR68	VAR69	VAR70	VAR71	VAR72	VAR73	VAR74	VAR75	VAR76	VAR78	VAR79	VAR80	VAR81	VAR82	VAR83	VAR84	VAR85	VAR87	VAR88	VAR89	VAR91	VAR92	VAR93	VAR96	VAR97	VAR98	VAR100
VAR68	1,000	-0,546	-0,405	0,167	0,028	0,000	0,185	0,132	0,033	-0,419	0,000	0,009	0,116	0,000	0,000	0,373	0,502	0,094	-0,024	-0,011	0,000	0,000	0,025	0,000	0,000	-0,161	-0,010
VAR69	-0,546	1,000	-0,165	0,212	-0,335	0,001	-0,227	-0,185	-0,510	0,688	0,000	-0,197	-0,574	0,000	-0,001	-0,370	-0,293	-0,283	0,350	0,358	0,000	0,000	0,221	0,000	0,000	-0,037	0,189
VAR70	-0,405	-0,165	1,000	-0,099	0,069	0,000	0,125	0,220	0,304	-0,207	0,000	-0,304	0,200	0,000	0,000	-0,151	-0,097	0,010	0,023	-0,391	0,000	0,000	-0,038	0,000	0,000	0,003	-0,579
VAR71	0,167	0,212	-0,099	1,000	-0,410	0,000	0,075	0,089	-0,430	0,253	0,000	-0,511	-0,478	0,000	0,000	0,117	0,371	-0,098	0,423	0,002	0,000	0,000	0,252	0,000	0,000	-0,303	0,059
VAR72	0,028	-0,335	0,069	-0,410	1,000	0,000	0,119	0,087	0,037	-0,266	0,000	0,152	0,310	0,000	0,000	0,089	-0,018	0,088	0,024	-0,413	0,000	0,000	0,042	0,000	0,000	0,047	-0,358
VAR73	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,001	-1,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,164	-0,001	0,000	-0,164	0,001	0,000	0,000
VAR74	0,185	-0,227	0,125	0,075	0,119	0,000	1,000	0,797	0,470	-0,269	0,000	0,214	0,026	0,000	0,000	-0,072	0,063	0,465	-0,370	-0,145	0,000	0,000	-0,186	0,000	0,000	0,040	0,036
VAR75	0,132	-0,185	0,220	0,089	0,087	0,000	0,797	1,000	0,539	-0,189	0,000	0,096	0,055	0,000	0,000	-0,184	0,006	0,421	-0,369	-0,069	0,000	0,000	-0,229	0,000	0,000	0,070	0,039
VAR76	0,033	-0,510	0,304	-0,430	0,037	0,000	0,470	0,539	1,000	-0,448	0,000	0,327	0,454	0,000	0,000	-0,062	-0,202	0,445	-0,644	-0,157	0,000	0,000	-0,485	0,000	0,000	0,309	0,064
VAR78	-0,419	0,688	-0,207	0,253	-0,266	0,000	-0,269	-0,189	-0,448	1,000	0,000	-0,102	-0,517	0,000	-0,001	-0,449	-0,425	-0,295	0,272	0,404	0,000	0,000	0,122	0,000	0,000	0,020	0,285
VAR79	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,001	-0,001	0,000	0,001	0,001	0,000	0,000
VAR80	0,009	-0,197	-0,304	-0,511	0,152	0,000	0,214	0,096	0,327	-0,102	0,000	1,000	0,121	0,000	0,000	0,077	-0,222	0,386	-0,571	0,201	0,000	0,000	-0,258	0,000	0,000	0,218	0,395
VAR81	0,116	-0,574	0,200	-0,478	0,310	0,000	0,026	0,055	0,454	-0,517	0,000	0,121	1,000	0,000	0,000	0,096	-0,019	0,097	-0,375	-0,177	0,000	0,000	-0,325	0,000	0,000	0,241	-0,146
VAR82	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	1,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,003	-0,002	0,000	0,003	0,002	0,000	0,000
VAR83	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	-1,000	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,001	1,000	0,001	0,001	0,000	0,000	0,000	-0,164	0,001	0,000	0,164	-0,001	0,000	0,000
VAR84	0,373	-0,370	-0,151	0,117	0,089	0,000	-0,072	-0,184	-0,062	-0,449	0,000	0,077	0,096	0,000	0,001	1,000	0,768	0,041	0,093	-0,392	0,000	0,000	0,065	0,000	0,000	-0,270	0,075
VAR85	0,502	-0,293	-0,097	0,371	-0,018	0,000	0,063	0,006	-0,202	-0,425	0,000	-0,222	-0,019	0,000	0,001	0,768	1,000	-0,022	0,221	-0,174	0,000	0,000	0,194	0,000	0,000	-0,409	-0,029
VAR87	0,094	-0,283	0,010	-0,098	0,088	0,000	0,465	0,421	0,445	-0,295	0,000	0,386	0,097	0,000	0,000	0,041	-0,022	1,000	-0,740	-0,211	0,000	0,000	-0,228	0,000	0,000	0,108	0,170
VAR88	-0,024	0,350	0,023	0,423	0,024	0,000	-0,370	-0,369	-0,644	0,272	0,000	-0,571	-0,375	0,000	0,000	0,093	0,221	-0,740	1,000	-0,094	0,000	0,000	0,421	0,000	0,000	-0,282	-0,325
VAR89	-0,011	0,358	-0,391	0,002	-0,413	0,000	-0,145	-0,069	-0,157	0,404	0,000	0,201	-0,177	0,000	0,000	-0,392	-0,174	-0,211	-0,094	1,000	0,000	0,000	-0,049	0,000	0,000	0,077	0,467
VAR91	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,164	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	-0,003	-0,164	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,000	0,697	0,000	-1,000	-0,697	0,000	0,000
VAR92	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,001	0,000	0,000	-0,002	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,697	1,000	0,000	-0,697	-1,000	0,000	0,000
VAR93	0,025	0,221	-0,038	0,252	0,042	0,000	-0,186	-0,229	-0,485	0,122	0,000	-0,258	-0,325	0,000	0,000	0,065	0,194	-0,228	0,421	-0,049	0,000	0,000	1,000	0,000	0,000	-0,912	-0,212
VAR96	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,164	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,003	0,164	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-1,000	-0,697	0,000	1,000	0,697	0,000	0,000
VAR97	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,002	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,697	-1,000	0,000	0,697	1,000	0,000	0,000
VAR98	-0,161	-0,037	0,003	-0,303	0,047	0,000	0,040	0,070	0,309	0,020	0,000	0,218	0,241	0,000	0,000	-0,270	-0,409	0,108	-0,282	0,077	0,000	0,000	-0,912	0,000	0,000	1,000	0,181
VAR100	-0,010	0,189	-0,579	0,059	-0,358	0,000	0,036	0,039	0,064	0,285	0,000	0,395	-0,146	0,000	0,000	0,075	-0,029	0,170	-0,325	0,467	0,000	0,000	-0,212	0,000	0,000	0,181	1,000

## APÊNDICE B – MATRIZ DE CORRELAÇÃO DO GRUPO FINAL DE VARIÁVEIS

	Constant	VAR05	VAR12	VAR20	VAR50	VAR51	VAR67	VAR69	VAR70	VAR73	VAR81	VAR86	VAR91	VAR92
Constant	<b>1,000</b>	-0,024	-0,209	-0,498	-0,581	-0,643	0,123	-0,021	-0,234	0,177	-0,612	-0,031	-0,335	-0,414
VAR05	-0,024	<b>1,000</b>	-0,323	0,194	0,212	-0,007	0,071	-0,254	-0,062	-0,367	0,126	-0,300	0,143	-0,233
VAR12	-0,209	-0,323	<b>1,000</b>	-0,041	-0,098	0,081	0,007	0,171	0,038	-0,056	-0,175	0,125	-0,005	0,088
VAR20	-0,498	0,194	-0,041	<b>1,000</b>	0,183	0,191	0,133	-0,213	0,010	-0,038	0,029	-0,011	0,033	-0,211
VAR50	-0,581	0,212	-0,098	0,183	<b>1,000</b>	0,587	-0,264	-0,216	0,297	-0,299	0,521	-0,170	0,132	0,138
VAR51	-0,643	-0,007	0,081	0,191	0,587	<b>1,000</b>	-0,260	-0,106	0,268	-0,177	0,338	-0,045	0,179	0,194
VAR67	0,123	0,071	0,007	0,133	-0,264	-0,260	<b>1,000</b>	-0,030	<b>-0,830</b>	0,071	-0,209	0,407	-0,150	-0,082
VAR69	-0,021	-0,254	0,171	-0,213	-0,216	-0,106	-0,030	<b>1,000</b>	-0,276	0,411	-0,116	0,102	-0,248	0,144
VAR70	-0,234	-0,062	0,038	0,010	0,297	0,268	<b>-0,830</b>	-0,276	<b>1,000</b>	-0,270	0,213	-0,457	0,311	0,123
VAR73	0,177	-0,367	-0,056	-0,038	-0,299	-0,177	0,071	0,411	-0,270	<b>1,000</b>	-0,204	0,210	-0,533	-0,102
VAR81	-0,612	0,126	-0,175	0,029	0,521	0,338	-0,209	-0,116	0,213	-0,204	<b>1,000</b>	-0,179	0,339	0,293
VAR86	-0,031	-0,300	0,125	-0,011	-0,170	-0,045	0,407	0,102	-0,457	0,210	-0,179	<b>1,000</b>	-0,081	0,227
VAR91	-0,335	0,143	-0,005	0,033	0,132	0,179	-0,150	-0,248	0,311	-0,533	0,339	-0,081	<b>1,000</b>	0,320
VAR92	-0,414	-0,233	0,088	-0,211	0,138	0,194	-0,082	0,144	0,123	-0,102	0,293	0,227	0,320	<b>1,000</b>

## APÊNDICE C – SUBDIVISÃO DAS VARIÁVEIS PARA APLICAÇÃO DA TÉCNICA DE *BACKWARD SELECTION*

Variável Dependente				
1	Situação	Variáveis	0-Paral	1-Ativa
1º Grupo				
2	Atividade	Com.	0- Não	1-Sim
3		Ind.	0- Não	1-Sim
4		Serv.	0- Não	1-Sim
5	Idade Inicial	10 a 19	0- Não	1-Sim
6		20 a 29	0- Não	1-Sim
7		30 a 39	0- Não	1-Sim
8		40 a 49	0- Não	1-Sim
9		50 a 59	0- Não	1-Sim
10		60 ou +	0- Não	1-Sim
11	Profissão Exercida Inicialmente	1-Empres.	0- Não	1-Sim
12		2-Não Empr	0- Não	1-Sim
13		3-Desc. Emp	0- Não	1-Sim
14	Estado Civil Inicial	1-Solteiro	0- Não	1-Sim
15		2-Casado	0- Não	1-Sim
16		3-Outros	0- Não	1-Sim
17	Estado Civil Atual	1-Solteiro	0- Não	1-Sim
18		2-Casado	0- Não	1-Sim
19		3-Outros	0- Não	1-Sim
20	Sexo		0- Fem.	1-Masc.
21	Filhos	Início	0- Não	1-Sim
22	Filhos	Hoje	0- Não	1-Sim
23	Formação Acadêmica	1) 1º GC	0- Não	1-Sim
24		2) 1º GI	0- Não	1-Sim
25		3) 2º GC	0- Não	1-Sim
26		4) 2º GI	0- Não	1-Sim
27		5) 3º GC	0- Não	1-Sim
28		6) 3º GI	0- Não	1-Sim
29	Tipo Escola 1º Grau	1)Pública	0- Não	1-Sim
30		2)Particular	0- Não	1-Sim
31		3)Não Coursou	0- Não	1-Sim
32	Tipo Escola 2º Grau	1)Pública	0- Não	1-Sim
33		2)Particular	0- Não	1-Sim
34		3)Não Coursou	0- Não	1-Sim

## APÊNDICE C (Continuação) – SUBDIVISÃO DAS VARIÁVEIS PARA APLICAÇÃO DA TÉCNICA DE BACKWARD SELECTION

2º Grupo				
35		1)Pública	0- Não	1-Sim
36	Tipo Escola 3º Grau	2)Particular	0- Não	1-Sim
37		3)Não Coursou	0- Não	1-Sim
38		Classe Social Até os 14 anos	1-A	0- Não
39	2-B		0- Não	1-Sim
40	3-C		0- Não	1-Sim
41	4-D		0- Não	1-Sim
42	Classe Social entre 15 e 18 anos	1-A	0- Não	1-Sim
43		2-B	0- Não	1-Sim
44		3-C	0- Não	1-Sim
45		4-D	0- Não	1-Sim
46	Classe Social entre 19 e 25 anos	1-A	0- Não	1-Sim
47		2-B	0- Não	1-Sim
48		3-C	0- Não	1-Sim
49		4-D	0- Não	1-Sim
50	Classe Social após os 25 anos	1-A	0- Não	1-Sim
51		2-B	0- Não	1-Sim
52		3-C	0- Não	1-Sim
53		4-D	0- Não	1-Sim
54	Capital Social Até	10.000,00	0- Não	1-Sim
55	10.000,01	20.000,00	0- Não	1-Sim
56	20.000,01	30.000,00	0- Não	1-Sim
57	30.000,01	40.000,00	0- Não	1-Sim
58	40.000,01	50.000,00	0- Não	1-Sim
59	50.000,01	60.000,00	0- Não	1-Sim
60	60.000,01	70.000,00	0- Não	1-Sim
61	70.000,01	80.000,00	0- Não	1-Sim
62	80.000,01	90.000,00	0- Não	1-Sim
63	90.000,01	100.000,00	0- Não	1-Sim
64	Após	100.000,00	0- Não	1-Sim
65	Elabora	B.C	0 = Não	1 = Sim
66	B.C	Conciliável	0 = Não	1 = Sim
67	Resiste	Pagar Tributos	0 = Não	1 = Sim

## APÊNDICE C (Continuação) – SUBDIVISÃO DAS VARIÁVEIS PARA APLICAÇÃO DA TÉCNICA DE BACKWARD SELECTION

3º Grupo				
68	Atrasa	Hon. Cont.	0 = Não	1 = Sim
69	Atrasa	Tributos	0 = Não	1 = Sim
70	Reclama	Honorários	0 = Não	1 = Sim
71	Envia Doc.	Desorg.	0 = Não	1 = Sim
72	Envia Doc.	Faltando	0 = Não	1 = Sim
73	Preocupa-se com Documentação Fiscal	a	1) Sempre	0 = Não 1 = Sim
74			2) Q.sempre	0 = Não 1 = Sim
75			3) Às vezes	0 = Não 1 = Sim
76			4) Raro	0 = Não 1 = Sim
77			5) Nunca	0 = Não 1 = Sim
78	Tipo	Tributação	0 = Outras	1 = SIMPLES
79	M.O	Epecializada	0 = Não	1 = Sim
80	Proc. Cont.	só Fiscaliz.	0 = Não	1 = Sim
81	Administração	Familair	0 = Não	1 = Sim
82	Tira Dúvidas com o Contador		1) Sempre	0 = Não 1 = Sim
83			2) Q.sempre	0 = Não 1 = Sim
84			3) Às vezes	0 = Não 1 = Sim
85			4) Raro	0 = Não 1 = Sim
86			5) Nunca	0 = Não 1 = Sim
87	Proc. Entender	Calc. Trib/Fisc	0 = Não	1 = Sim
88	Proc. Entender	Calc. Trab/Prev	0 = Não	1 = Sim
89	Entende Custo	p/Achar o P.V.	0 = Não	1 = Sim
90	Importa-se Com Documentação Contábil	a	1) Sempre	0 = Não 1 = Sim
91			2) Q.sempre	0 = Não 1 = Sim
92			3) Às vezes	0 = Não 1 = Sim
93			4) Raro	0 = Não 1 = Sim
94			5) Nunca	0 = Não 1 = Sim
95	Importa-se Com Documentação Fiscal	a	1) Sempre	0 = Não 1 = Sim
96			2) Q.sempre	0 = Não 1 = Sim
97			3) Às vezes	0 = Não 1 = Sim
98			4) Raro	0 = Não 1 = Sim
99			5) Nunca	0 = Não 1 = Sim
100	Reclama	Vr. Tributo	0 = Não	1 = Sim

## APÊNDICE D – PRIMEIRO QUESTIONÁRIO

### INFORMAÇÕES SOBRE O PERFIL DO MICRO E PEQUENO EMPRESÁRIO

A) EMPRESA: \_\_\_\_\_

B) NOME DO RESPONSÁVEL TOMADOR DAS DECISÕES: \_\_\_\_\_

1) QUAL É A IDADE DO TOMADOR DE DECISÕES QUANDO INICIOU AS ATIVIDADES: \_\_\_\_\_;

2) O QUE EXERCIA ANTES DA ABERTURA DO NEGÓCIO?

EMPRESÁRIO

DESCENDENTE DE EMPRESÁRIO

NÃO EMPRESÁRIO

3) ESTADO CIVIL QUANDO INICIOU AS ATIVIDADES:

SOLTEIRO     CASADO     OUTROS

4) ESTADO CIVIL ATUAL:

SOLTEIRO     CASADO     OUTROS

5) SEXO:

M     F

6) POSSUÍA FILHOS NO INÍCIO DA ATIVIDADE:

SIM     NÃO

7) POSSUI FILHOS HOJE:

SIM     NÃO

8) QUAL O NÍVEL DE ESCOLARIDADE NO INÍCIO DA ATIVIDADE:

1º GRAU INCOMPLETO

1º GRAU COMPLETO

2º GRAU INCOMPLETO

2º GRAU COMPLETO NO CURSO DE

3º GRAU INCOMPLETO NO CURSO DE

3º GRAU COMPLETO NO CURSO DE

9) QUAL TIPO DE ESCOLA FREQUENTOU:

1º GRAU:     PÚBLICO     PRIVADO

2º GRAU:     PÚBLICO     PRIVADO

3º GRAU:     PÚBLICO     PRIVADO

10) CLASSIFIQUE O(S) LOCAL(S) ONDE VOCÊ RESIDIU, CORRELACIONANDO-O(S) COM AS FASES DE SUA VIDA?

ATÉ OS 14 ANOS DE IDADE RESIDI NUM BAIRRO CLASSE:

A( ) B( ) C( ) D( )

DE 14 A 18 ANOS DE IDADE RESIDI NUM BAIRRO CLASSE:

A( ) B( ) C( ) D( )

DE 18 A 25 ANOS DE IDADE RESIDI NUM BAIRRO CLASSE:

A( ) B( ) C( ) D( )

APÓS 25 ANOS DE IDADE RESIDI NUM BAIRRO CLASSE:

A( ) B( ) C( ) D( )

11) CAPITAL INVESTIDO: \_\_\_\_\_

12) MANTÉM BOLETIM DE CAIXA:

( ) SIM ( ) NÃO

13) O BOLETIM DE CAIXA É CONCILIÁVEL COM A CONTABILIDADE:

( ) SIM ( ) NÃO

14) RESISTÊNCIA EM PAGAR OS TRIBUTOS:

( ) SIM ( ) NÃO

15) ATRASA HONORÁRIO CONTÁBIL:

( ) SIM ( ) NÃO

16) ATRASA TRIBUTOS:

( ) SIM ( ) NÃO

17) ATRASA SALÁRIOS DE FUNCIONÁRIOS:

( ) SIM ( ) NÃO

18) RECLAMA QUE NÃO TEM CONDIÇÕES DE PAGAR CONTADOR:

( ) SIM ( ) NÃO

19) ENVIA DOCUMENTAÇÃO DESORGANIZADA:

( ) SIM ( ) NÃO

20) ENVIA DOCUMENTAÇÃO FALTANDO DOCUMENTO:

( ) SIM ( ) NÃO

21) PREOCUPA-SE COM A DOCUMENTAÇÃO FISCAL CORRETAMENTE:

( ) 1 - SEMPRE

( ) 2 - QUASE SEMPRE

( ) 3 - ÀS VEZES

( ) 4 - RARO

( ) 5 - NUNCA

22) TIPO DE TRIBUTAÇÃO:

( ) SIMPLES ( ) OUTROS

23) POSSUI COLABORADORES COM MÃO-DE-OBRA ESPECIALIZADA:

SIM  NÃO

24) PROCURA O CONTABILISTA SÓ QUANDO TEM PROBLEMA COM A FISCALIZAÇÃO:

SIM  NÃO

25) A ADMINISTRAÇÃO É FAMILIAR:

SIM  NÃO

26) TIRA DÚVIDAS COM O CONTADOR:

1 - SEMPRE

2 – QUASE SEMPRE

3 – ÀS VEZES

4 – RARO

5 - NUNCA

27) PROCURA ENTENDER DO CÁLCULO DOS ENCARGOS TRIBUTÁRIOS E FISCAIS:

SIM  NÃO

28) PROCURA ENTENDER DO CÁLCULO DOS ENCARGOS TRABALHISTAS E PREVIDENCIÁRIOS:

SIM  NÃO

29) TEM CONHECIMENTO DE CUSTO DOS PRODUTOS PARA A FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DE SEU PRODUTO:

SIM  NÃO

30) ALGUMA VEZ JÁ SE IMPORTOU COM A DOCUMENTAÇÃO CONTÁBIL (LIVRO DIÁRIO, RAZÃO, BALANCETES):

1 - SEMPRE

2 – QUASE SEMPRE

3 – ÀS VEZES

4 – RARO

5 - NUNCA

31) ALGUMA VEZ JÁ SE IMPORTOU COM A DOCUMENTAÇÃO FISCAL (LIVRO DE REGISTRO DE ENTRADAS, SAÍDAS, APURAÇÃO DE ICMS E OUTROS):

1 - SEMPRE

2 – QUASE SEMPRE

3 – ÀS VEZES

4 – RARO

5 – NUNCA

32) QUANDO OS TRIBUTOS OU ENCARGOS A SEREM RECOLHIDOS FOREM ENTREGUES COM VALOR MAIOR QUE O NORMALMENTE É RECEBIDO PARA PAGAR O EMPRESÁRIO RECLAMA DIZENDO QUE ESTÁ ERRADO O VALOR:

( ) SIM      ( ) NÃO

## APÊNDICE E – SEGUNDO QUESTIONÁRIO

Sexo: ( ) Homem ( ) Mulher

Empresa: ( ) Ativa ( ) Paralisada

### Perguntas

Qual o principal fator que o levou a empreender?

- A) A busca por uma maior remuneração.
- B) Ter maior flexibilidade na agenda
- C) Por falta de emprego
- D) Por ter tido problemas pessoais em empregos anteriores

Para quem respondeu a alternativa “B”:

O que você faz com esta flexibilidade de horário:

- a) Cuidar de você (qualidade de vida relacionado a saúde e bem estar)
- b) Cuidar dos filhos
- c) Cuidar do conjugue
- d) Tempo para lazer (qualidade de vida relacionada a viajar e praticar esportes)

Para quem respondeu a alternativa “D”:

Qual o problema do emprego anterior, baseado nas alternativas abaixo:

- a) Algum tipo de discriminação.
- b) Assédio sexual
- c) Assédio moral
- d) Remuneração inferior ao outro gênero (mulher/homem)