

ESTÁGIOS DE DESENVOLVIMENTO DOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS E SUAS POTENCIALIDADES DE EXPANSÃO

Alayni Aparecida Gaia dos Santos¹; Raquel Prediger Anjos²

¹ Graduanda em Ciências Contábeis – Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia-FACE, UFGD; ² Doutora em Desenvolvimento Local – UCDB, Mestre em Ciências Contábeis – UFPR, Professora Adjunta FACE-UFGD.

RESUMO

O desenvolvimento de uma organização passa por etapas de amadurecimento necessárias para o sucesso do empreendimento, e estas etapas são comumente conhecidas como “ciclos de vida” de uma empresa, descritas como modelos que auxiliam os gestores a determinar os passos seguintes em preparação para a nova etapa. A presente pesquisa, determina em qual fase as os Microempreendedores Individuais (MEIs) do município de Dourados-MS se encontram, a partir de uma amostra estudada, e a sua possibilidade de expansão a partir de uma pesquisa qualitativa baseada nos cinco estágios de desenvolvimento de Churchill e Lewis (1983), não se restringindo ao crescimento determinado pelo lucro, mas identificando também habilidades gerenciais, recursos e visão de crescimento desses negócios. Foram entrevistados 14 empreendedores com atividades diversas. A pesquisa define que, dentre os estágios analisados, a amostra não ultrapassa o terceiro, concluindo que o proprietário é sim, sinônimo de negócio e direcionador neste modelo de empreendimento. Conclui-se também que a possibilidade de crescimento é definida pelo desejo do proprietário e a necessidade de recursos financeiros. A análise identificou que a maioria dos entrevistados se encontram no primeiro estágio, o da existência. O grupo que se encontra no segundo estágio já se estabilizou no mercado, entretanto possuem dificuldades de recursos financeiros para ampliar o negócio. Embora desejem o crescimento, preferem não se endividar ou optam por manter-se pequenos. Já o grupo do terceiro planeja o crescimento para um período de curto ou médio prazo e procuram se adaptar, seja por capacitação ou análise de troca de tributação.

PALAVRAS-CHAVE: microempreendedor individual; desenvolvimento; ciclos de vida.

1 INTRODUÇÃO

A política pública brasileira voltada para desburocratização e combate à informalidade produziu a Lei Complementar nº 128/2008, possibilitando aos pequenos empreendedores autônomos, que viviam na informalidade, a formalização gratuita, rápida e desburocratizada de seus negócios, criando a categoria de Microempreendedor Individual (MEI). Essa nova condição exige desses empreendedores uma modalidade de contribuição tributária, por meio de um Sistema de Recolhimento de Valores Fixos e Mensais dos tributos, ao mesmo tempo em que lhes possibilitam usufruir de benefícios previdenciários.

Diante do atual contexto de crise político-econômica enfrentada no Brasil, o ingresso no mercado como MEI tem sido visto como uma opção para quem pretende abrir um negócio com pequena estrutura financeira, sem depender de instituições para obter financiamentos.

Ocorre que esses empreendimentos individuais formalizados precisam inovar e se utilizar de estratégias competitivas, para poderem se consolidar e ganhar autonomia, sem cair no mesmo risco de mortalidade a que se submeteu por longo tempo as microempresas no Brasil. É preciso lembrar que, de modo geral, os MEIs atuam em contextos territoriais de competitividade com outras escalas empresariais, sejam micro,

pequenas, médias e até mesmo grandes empresas. A grande preocupação tem sido a respeito das vantagens e desafios que os MEIs possam enfrentar no Brasil, para se consolidarem frente ao ambiente de concorrência.

A pesquisa de Anjos (2015) com microempreendedores individuais de Três Lagoas sugere que estes empreendedores possuem grande expectativa de crescimento de seu negócio, estando legalmente estruturados como MEIs, concentram seus esforços no lucro e crescimento do empreendimento e possuem objetivos mais ousados, até atingir o padrão desejado de sucesso. Buscam inovação, melhorias para os produtos, serviços e procedimentos já estabelecidos. Seu padrão de sucesso engloba reconhecimento, admiração e riqueza. Como se percebe, o crescimento deste empreendimento é determinado pelo interesse do proprietário e sua visão de sucesso empresarial, que segundo Penrose (2006), é o principal condicionante para o crescimento da firma. A preocupação básica de Penrose (1959) foi compreender o processo de crescimento da firma e os limites internos e externos à sua expansão.

Penrose (2006) dedica boa parte de sua pesquisa analisando o proprietário e afirma que a expansão da firma está intimamente relacionada a ele e sua decisão consciente em função do desenvolvimento, suas competências e habilidades de planejamento estratégico e da administração dos recursos disponíveis. Muitos pesquisadores investigam características e fases de crescimento das empresas, conforme Frezatti (2009), como Quinn e Cameron (1983), Miller e Friesen (1984), Kazanjian e Drazin (1990), Baker e Cullen (19993), Moores e Yuen (2001), Lester, Parnell e Carraher (2003) Granlund e Taipaleenmäki (2005) Auzair e Langfield-Smith (2005), entretanto, Churchill e Lewis (1983) possuem uma característica em sua pesquisa, focada em pequenos negócios,

onde o proprietário começa como a “alma do negócio”.

Outro diferencial em sua pesquisa, em relação às outras, é a compreensão de que a empresa precisa crescer e desenvolver-se. As características citadas por eles enquadram-se nas mesmas citadas por Penrose (2006). Ainda descreve cinco estágios de crescimento das empresas, definidas como fatores gerenciais, que são decisões do gestor/proprietário em relação a si mesmo ou à empresa (RIBEIRO, 2006).

Dentro deste contexto, nasce o microempreendedor individual, que anteriormente era informal, recebe o status de empresa e benefícios tributários e previdenciários. A formalidade promove um dinamismo econômico, prevista por Schumpeter (1982). Entretanto, inicialmente, não havia planos na política pública que atendesse os empreendedores com desejo de expansão. Hoje o acesso à informação e facilidade de mudança de opção tributária complementam o programa, criado em 2008 para o pequeno empreendedor.

Como o MEI abre a empresa como autônomo, sendo permitido apenas um funcionário, faz dele o gestor do próprio negócio. Suas características e habilidades como gestor podem então ser apontadas como determinantes ao desenvolvimento da empresa (KIRKWOOD, 2009).

1.1 Estágios de desenvolvimento dos MEIs

O desenvolvimento de uma empresa passa por etapas, ou ciclos. Os modelos conhecidos como “ciclo de vida das empresas” vêm sendo utilizados para auxiliar os gestores a perceberem em que fase se encontram e qual o próximo passo para chegar melhor preparados à próxima etapa (FREZATTI, 2009). Churchill e Lewis (1983) criaram um modelo baseado na observação real de empresas, não se restringindo ao crescimento medido apenas pelo lucro. Para

isso, os autores classificaram os problemas e os padrões de crescimento das pequenas empresas de uma forma sistemática, com base na identificação de fatores gerenciais, do tamanho, da diversidade e da complexidade da empresa. No processo de desenvolvimento de pequenos negócios, Churchill e Lewis (1983) estabelecem cinco estágios, a existência, a sobrevivência, o sucesso, a decolagem e a maturidade do recurso.

O estágio I da existência da organização se manifesta quando os principais problemas do negócio se restringem a obter clientes e entregar o produto ou serviço contratado em quantidade suficiente para se tornar um negócio viável. Nesta fase, os recursos são simples e limitados. O proprietário é o negócio. Ele realiza todas as tarefas importantes e é o principal fornecedor de energia, direção, com auxílio de parentes e amigos, providencia capital para abertura e manutenção. Quando conta com funcionários, estes são supervisionados pelo proprietário. Mas também existem casos em que ele faz tudo (CHURCHILL; LEWIS, 1983). Praticamente inexistem sistemas de planejamento formal e a estratégia da empresa é simplesmente a de permanecer viva. A capacidade para passar para a próxima etapa está relacionada basicamente aos recursos financeiros e a possibilidade de ampliar o número de clientes.

No estágio II de sobrevivência, o principal foco ainda está em manter-se no mercado. A estratégia do proprietário é garantir a sobrevivência. Ao chegar nesta fase o negócio consegue satisfazer os clientes que possui e consegue mantê-los. Para expandir o negócio precisará financiar o crescimento e encontrar um nicho de mercado, mas sem perder a estabilidade encontrada. A organização ainda é simples. Pode haver um número limitado de funcionários supervisionados, as decisões importantes ainda são do proprietário. O desenvolvimento de sistemas de controle é mínimo. O

planejamento formal é, na melhor das hipóteses, para previsão de caixa. O proprietário ainda é sinônimo do negócio (CHURCHILL; LEWIS, 1983). O empreendimento pode permanecer no Estágio de Sobrevivência por algum tempo, obter retornos que possibilite haver viabilidade econômica suficiente para o proprietário sustentar a família ou falhar completamente e fechar.

O estágio III é caracterizado pelo sucesso da empresa, sendo considerada sua fase decisiva para expandir. Nela, o proprietário precisa decidir entre explorar as possibilidades da expansão da empresa e a manutenção da empresa nesse estado estável e lucrativa. O proprietário já não necessita mais estar dentro dela. Seu desligamento pode estar relacionado ao desejo de iniciar novas empresas, ou simplesmente de manter os negócios no mesmo patamar. Se visar a expansão, tende a consolidar a empresa, buscar recursos financeiros, novos produtos ou adaptá-los para entrar em novos mercados, assim como treinar gerentes independentes para garantir essa expansão. Nesta etapa, a empresa possui estabilidade econômica, pode introduzir produtos novos no mercado que serão aceitos, obtém lucros médios ou acima da média.

O estágio IV é o momento da decolagem, identificado quando o principal objetivo do proprietário passa a ser a expansão constante do negócio e de como financiar esse processo. Da capacidade estratégica do proprietário, a delegação é o fator mais relevante. O proprietário precisa delegar responsabilidade a outras pessoas para melhorar a eficácia gerencial de controle sobre o desempenho. Inicia-se na empresa o processo de descentralização, com pelo menos dois setores distintos: as vendas e a produção. Os principais gerentes devem ser muito competentes para lidar com um ambiente de negócios crescente e complexo. Os sistemas, pressionados pelo crescimento, tornam-se refinados e

extensos (CHURCHILL; LEWIS, 1983). O planejamento operacional e o estratégico envolvem gerentes específicos e, por haver estes gerentes, o proprietário e a empresa se tornam razoavelmente separados, mas a empresa ainda é dominada pela presença do proprietário. Neste momento, torna-se decisiva a capacitação do proprietário para gestão do negócio (CHURCHILL; LEWIS, 1983).

O estágio V caracteriza-se pela maturidade do recurso empresarial. É o momento em que o proprietário e o negócio já estão bastante separados, tanto financeiramente quanto operacionalmente. A gestão é descentralizada, com pessoal adequado e experiente. A empresa conta com recursos humanos e financeiros. O planejamento se dá não só nos aspectos operacionais, como estratégicos e nos sistemas de custo padrão (CHURCHILL; LEWIS, 1983).

2 OBJETIVOS

Considerando-se o contexto apresentado, esta pesquisa tem como objetivo analisar as potencialidades de expansão de um grupo de MEIs do município de Dourados-MS, baseado nas principais características identificadas em entrevistas, visando estabelecer a fase do ciclo de vida em que se encontram, baseado nas características encontradas nos estágios de desenvolvimento dos pequenos negócios desenvolvidos por Churchill e Lewis (1983). Desta forma, a pesquisa pretende responder a seguinte questão: Quais potencialidades os MEIs do município de Dourados-MS possuem que possibilitam a expansão de seus negócios?

A presente pesquisa se torna relevante para a comunidade científica na busca por novas políticas públicas na forma de extensão e que possam inspirar estas pequenas empresas a saírem cada vez mais da informalidade em que muitas ainda se encontram e mantê-las no mercado, auxiliando-as passo a

passo para a estabilidade.

3 MATERIAL E MÉTODOS

A pesquisa possui abordagem qualitativa, com fins descritivos e procedimentos delineados pelo estudo de casos. O estudo de caso é um dos métodos utilizados na pesquisa qualitativa (CRESWELL, 2007).

Para avaliação de estágio de desenvolvimento de pequenos negócios, a pesquisa baseia-se nos cinco estágios estabelecidos por Churchill e Lewis (1983), a existência, a sobrevivência, o sucesso, a decolagem e a maturidade do recurso (Quadro 1). Para isso, foram investigados um grupo de 14 (quatorze) MEIs do município de Dourados (MS), que se prontificaram a responder um questionário pré-elaborado por meio de entrevistas gravadas em aplicativo de áudio, previamente autorizadas mediante assinatura do termo de consentimento livre e esclarecido, que garante o anonimato dos participantes.

O questionário foi desenvolvido contendo 25 questões das quais havia 8 (oito) variáveis elaboradas, sendo elas: Visão de crescimento, habilidades estratégicas, habilidades gerenciais, oportunidade e intenção de adaptação, recursos de negócios, recursos de sistemas, recursos financeiros e recursos humanos, que determinam em qual fase das etapas de crescimento os MEIs se encontram.

Quadro 1. Estágios de desenvolvimento baseados em Churchill e Lewis (1983).

ESTÁGIOS	CONCEITO
1º estágio	Existência
2º estágio	Sobrevivência
3º estágio	Sucesso
4º estágio	Decolagem
5º estágio	Maturidade do Recurso

Fonte: Elaborado pelos autores.

E para abordar os medidores criados, as entrevistas foram separadas com as seguintes sessões: identificação, que

determina o ramo de atividade e tempo de empresa; organização e atividade empresarial, que identifica as habilidades gerenciais e de recursos humanos do proprietário; saúde financeira, que determina os recursos financeiros da

organização e por último a continuidade da empresa, que verifica a sistematização, estratégias e visão de crescimento do empreendimento. Essas variáveis foram catalogadas a partir das conversas nas entrevistas (Quadro 2).

Quadro 2. Variáveis analisadas

VARIÁVEIS ANÁLISADAS	Medidores
1 -Visão de crescimento	Desejo do empreendedor
2 - Habilidades estratégicas	Visão futura e nichos de mercado
3 - Habilidades gerenciais	Delegar, gerenciar situações
4 - Oportunidade e intenção	Adaptação ao mercado
5 - Recursos de negócios	Rede contato, habilidades operacionais
6 - Recursos de Sistemas	Controle, planejamento e informações
7 - Recursos financeiros	Capital de giro e liquidez
8 - Recursos Humanos	Níveis hierárquicos, administração de pessoas

Fonte: Elaborado pelos autores.

Por fim, os resultados foram obtidos por meio de análise das entrevistas em caráter qualitativo, utilizando-se de comparação entre as respostas dos empresários e o método dos cinco estágios de desenvolvimento, para então definir em quais fases cada uma das empresas se encontravam. As respostas foram distribuídas em variáveis previamente definidas e classificadas segundo a teoria estabelecida por Churchill e Lewis (1983), encontrando assim a média ponderada da quantidade de empresas integrantes em cada um dos estágios.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Segundo o jornal local Dourados Agora, os Microempreendedores Individuais (MEIs) correspondem a 67% do total das empresas no Brasil, os quais totalizam quase 14,3 milhões de negócios. E conforme o Ministério da Economia, pouco mais de 98% das empresas no Brasil são de micro ou pequeno porte, e baseado no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) até o mês de julho de 2022, estes negócios são “responsáveis por 55% dos empregos formais e por 29% do Produto Interno Bruto (PIB) do país” (DOURADOS AGORA, 2022, p. 1). Este perfil de

empreendimento tem sido beneficiado em linhas de crédito, tais como o Programa Emergencial de Acesso a Crédito (Peac), com garantias do Fundo Garantidor de Investimentos (FGI) e Programa de Simplificação do Microcrédito Digital para Empreendedores (SIM Digital) que proporcionam o acesso ao crédito e incentivam a formalização de pequenos negócios (DOURADOS AGORA, 2022, p. 1).

O município de Dourados oferece a sala do empreendedor, um local onde a Prefeitura auxilia, com serviços exclusivos aos microempreendedores individuais (MEI), nos processos de abertura de empresas, regularização e baixa; planejamento do novo negócio e gerenciamento da empresa, em parceria com o Sebrae (PREFEITURA MUNICIPAL DE DOURADOS. 2022). Até o fim de setembro de 2022, os MEIs totalizavam 18,9 mil negócios formais no município de Dourados (PORTAL EMPREENDEDOR. 2022).

4.1 Análise dos resultados da pesquisa

A pesquisa com os MEIs de Dourados, por meio de entrevistas, totalizou quatorze microempreendedores formais, sendo que 64,29% deles são do

segmento de prestação de serviços (beleza, construção civil e serviços automotivos) e 35,71% são comerciantes de bebidas, roupas e varejistas. A pesquisa busca estabelecer a média de empresas

que integram cada estágio de desenvolvimento segundo variáveis que consideram informações que vão além do lucro obtido. As atividades dos entrevistados encontram-se no Quadro 3.

Quadro 3. Atividades dos entrevistados

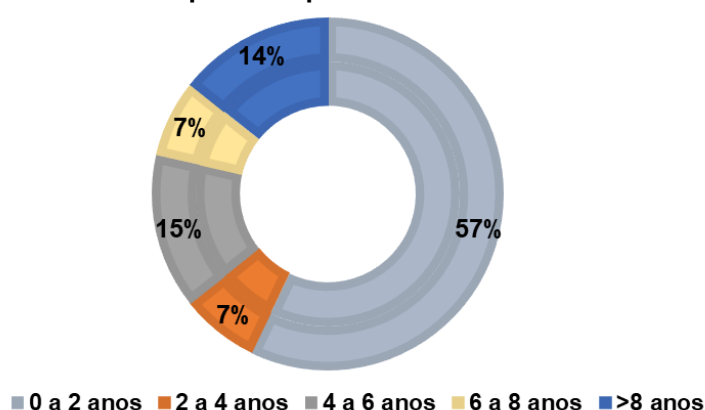
Entrevistados	Tempo de empresa	Atividade	Seguimento
1º	2	Pintor	Serviços
2º	1,5	Conveniência	Comercio
3º	1	Ferro velho	Serviços
4º	2	Revenda gás	Comercio
5º	6	Micro pigmentação	Serviços
6º	7	Lojista	Comercio
7º	1 mês	Personal	Serviços
8º	2	Conveniência	Comercio
9º	5,5	Cabeleireira	Serviços
10º	12	Lojista	Comercio
11º	1	Barbearia	Serviços
12º	3,5	Lava rápido	Serviços
13º	2	Mecânico	Serviços
14º	6	Manicure	Serviços

Fonte: Elaborado pelos autores.

Em uma primeira análise, foi identificado que 57% dos microempreendedores individuais (MEIs) entrevistados, possuem até dois anos de empresa, e 7% deles de dois a quatro anos. Tempo esse que já os colocam em uma situação

delicada, visto que a taxa de mortalidade de empresas desse porte e com até cinco anos de existência, é de 29% segundo dados da Receita Federal (Sebrae, 2021).

Gráfico 1. Tempo de empresa.



Fonte: Elaborado pelos autores.

O resultado da análise a partir das entrevistas estão descritas no Quadro 4, onde apresenta-se a amostra dos 14 negócios utilizada. A tabela divide-se em quatro análises. A análise 1 está preenchida de acordo com o estágio em que

cada entrevistado se encontra, considerando suas respostas e confrontando com as características de cada fase que estão divididos em 8 variáveis para melhor analisá-las. A segunda análise demonstra de forma numérica, a partir dos

resultados da análise 1, a quantidade de entrevistados que se encaixam em cada fase, de acordo com as variáveis. Na análise 3 estão os resultados da etapa anterior (análise 2) em porcentagem. Por fim, na análise 4 apresentam-se os resultados da quantidade de MEIs por

estágio, baseados nas variáveis apresentadas por Churchill e Lewis (1983). Para considerar o empreendimento em uma determinada fase, partiu-se do princípio de que o negócio deveria ter a maioria das características representadas pelas variáveis.

Quadro 4. Estágios de desenvolvimento dos negócios entrevistados.

Análise 1	Estágios dos entrevistados por variáveis							
	Variáveis							
Entrevistas	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1º	1º	1º	1º	1º	1º	1º	1º
2	2º	2º	2º	2º	2º	2º	2º	2º
3	1º	1º	1º	1º	1º	1º	1º	1º
4	2º	1º	1º	1º	1º	1º	2º	1º
5	3º	3º	3º	3º	3º	3º	3º	3º
6	3º	3º	3º	3º	2º	2º	2º	2º
7	1º	1º	1º	1º	1º	1º	1º	1º
8	2º	2º	2º	2º	2º	2º	2º	2º
9	2º	1º	1º	1º	1º	1º	2º	1º
10	3º	3º	3º	3º	3º	3º	3º	3º
11	1º	1º	1º	1º	1º	1º	1º	1º
12	3º	3º	3º	3º	3º	3º	3º	3º
13	3º	3º	3º	3º	3º	3º	3º	3º
14	1º	2º	1º	2º	2º	2º	2º	1º

Análise 2	1	2	3	4	5	6	7	8
I	5	6	7	6	6	6	4	7
II	4	3	2	3	4	4	6	3
III	5	5	5	5	4	4	4	4

Análise 3	1	2	3	4	5	6	7	8
I	36%	43%	50%	43%	43%	43%	29%	50%
II	29%	21%	14%	21%	29%	29%	43%	21%
III	36%	36%	36%	36%	29%	29%	29%	29%

Análise 4	Nº MEIs	%
1º estágio	6	42,86%
2º estágio	4	28,57%
3º estágio	4	28,57%

Fonte: Elaborado pelos autores.

A análise da amostra apresentou um resultado em que 100% dos negócios não passam do terceiro estágio de desenvolvimento de Churchill e Lewis (1983), conforme mostra o Gráfico 2. Visto que em todas elas, o proprietário é o principal direcionador do negócio e quem realiza as principais atividades e decisões da empresa. Há um único empreendimento que apresentou quatro variáveis no estágio 3º e outras quatro no

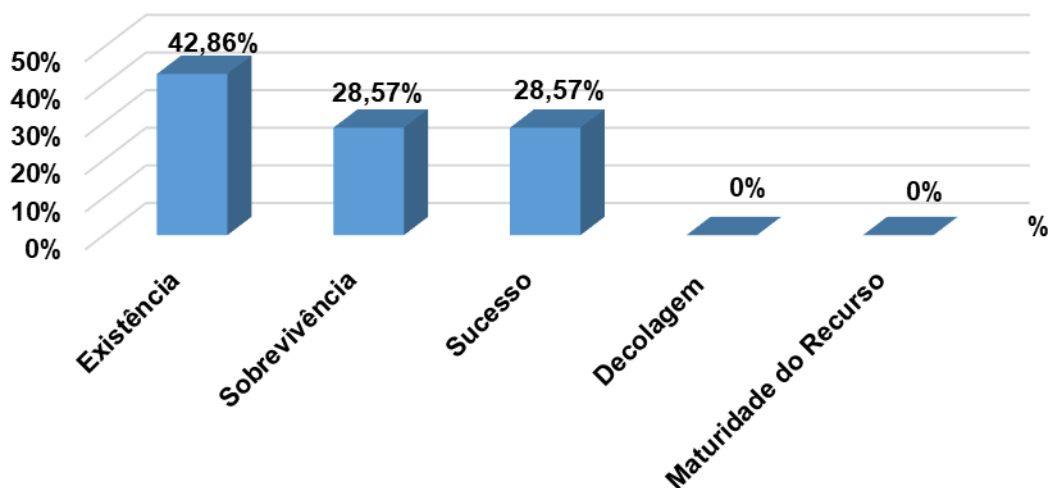
2º estágio. Neste caso, optou-se por mantê-lo na fase 2, pois Churchill e Lewis (1983) afirmam que para expandir o negócio é necessário haver recursos financeiros para tal e o empreendedor encontrou um nicho de mercado, entretanto não possui o recurso para o crescimento.

Dentre os entrevistados, 42,86% deles se encontram no primeiro, estágio de existência – vide o Gráfico 2 – (seis entrevistados) seja por recente abertura

da empresa, adaptação do mercado ou, para aqueles que possuem funcionário, normalmente amigos ou parentes, são

supervisionados em todas as funções e possuem pouco ou nenhum nível de autonomia.

Gráfico 2. Número de empresas por estágio.

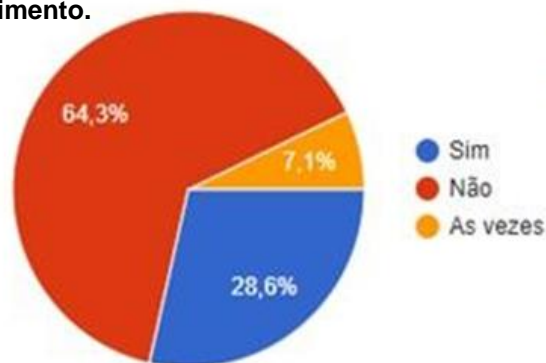


Fonte: Elaborado pelos autores.

No segundo estágio, de sobrevivência, se encontram 28,57% dos entrevistados (quatro deles), que apesar de serem identificados como um negócio viável, possuem grandes dificuldades relacionadas aos recursos financeiros, e embora desejem um crescimento, não o planejam por “falta de incentivo financeiro”, medo de se endividarem. E em outros casos, a visão de crescimento dos proprietários se mantém voltados para a estabilidade como dito em algumas das entrevistas: “está bom do jeito em que está”, ou também “consigo atender a clientela que tenho e pagar as contas, então está bom”.

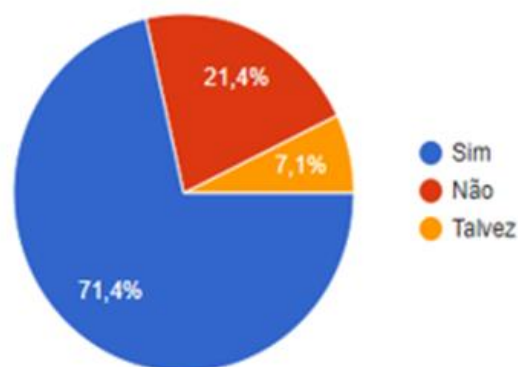
Por fim, outros 28,57% (quatro entrevistados), das empresas se encontram no terceiro estágio de desenvolvimento, caracterizado pelo sucesso do empreendimento, em que os proprietários possuem desejo de crescimento, já o planejam num período de curto ou médio prazo e procuram se adaptar ao novo formato do crescimento, seja por capacitação ou análise de troca de tributação, pois vão precisar sair das taxas fixas de microempreendedores individuais por excederem o limite de faturamento.

Gráfico 3. Identificação de problemas de crescimento.



Fonte: Elaborado pelos autores.

Gráfico 4. Identificação de novos mercados para o crescimento.



Fonte: Elaborado pelos autores.

Num segundo momento, foi

identificado que 64,3% dos proprietários não percebem problemas que afetariam o crescimento dentro do seu segmento e que 71,4% deles identificam oportunidades que possam gerar crescimento dentro do mercado em que estão inseridos, conforme mostra os Gráficos 3 e 4.

Percebe-se que os empreendedores que se encontram na fase de existência, iniciando o seu empreendimento e os que já possuem um negócio classificado como viável, possui maior desejo de crescimento do seu empreendimento. Isso se dá em parte, pela expectativa criada de uma nova empresa, e sonhos que estão sendo trabalhados para serem desenvolvidos nestes dois estágios. Este grupo de empreendedores diferente daqueles que se encontram no estágio de sobrevivência, em que os empreendedores possuem estabilidade, mas ainda possuem dificuldades em enfrentar os problemas que surgem no processo.

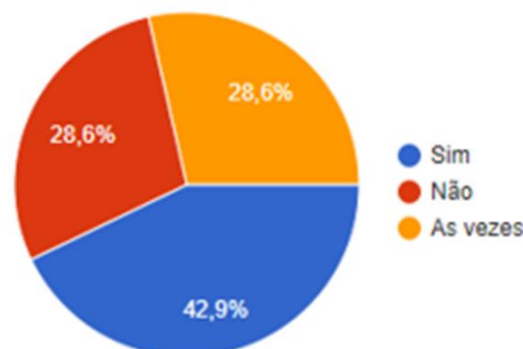
No quesito habilidades estratégicas, os empreendedores iniciantes saem a frente por terem uma visão de vislumbre do futuro e nichos de mercado, mas não possuem a experiência dos empreendedores que se encontram nos dois estágios seguintes. Desta forma visualiza-se uma queda entre os empreendedores no segundo estágio neste quesito e um retorno de crescimento ao entrarem na etapa de sucesso já que possuem estabilidade para se manterem no mercado.

Outra variável que se destaca refere-se à percepção das oportunidades que surjam no mercado, ou seja, a forma na qual os proprietários percebem, se adaptam e utilizam recursos disponíveis para o crescimento, seja criando ou adquirindo novos produtos ou também realizando cursos para o desenvolvimento. E assim como nas variáveis anteriores analisadas, há uma vantagem para os empreendimentos que se encontram na fase de existência e identificam as oportunidades que abraçaram ao abrir um

novo negócio, e há uma queda para os integrantes do estágio de sobrevivência que encontram algumas dificuldades no processo e um novo aumento, para as empresas de sucesso que vislumbram novos horizontes por possuir estabilidade e lucratividade.

Diferente do padrão identificado até o momento, a variável de recursos financeiros possui uma disposição em que o segundo estágio possui 43% de vantagem. Isso porque as empresas deste estágio além de obter certo lucro de suas atividades, trabalham para juntar dinheiro de maneira que futuramente consigam ampliar a empresa – como podemos ver no Gráfico 5 – mesmo que nas demais variáveis estejam discretos em seus riscos.

Gráfico 6. Capacidade de reunir reservas financeiras para ampliação do negócio.



Fonte: Elaborado pelos autores

5 CONCLUSÕES

Conclui-se que a partir da pesquisa realizada com a amostra selecionada, pode-se dizer que para os microempreendedores individuais analisados possuem o desejo de crescimento e potencial de crescimento dentro do município, mas os recursos financeiros escassos ou a falta dele, além da preocupação de se endividarem e por fim quebrarem é um empecilho real para o desenvolvimento dessas empresas sonhadas por seus proprietários que trabalham para terem uma estabilidade. Em contrapartida, o Governo Federal tem proporcionado

linhas de crédito que favorecem este grupo, indicando haver ali uma solução para estes empreendimentos desenvolverem-se.

A análise identificou que a maioria dos entrevistados se encontram no primeiro estágio, o da existência, considerando as características de recente abertura da empresa, adaptação do mercado, terem apenas um funcionário, e empreendimento onde o proprietário é a chave de todo negócio. No segundo estágio, de sobrevivência, encontram-se 28,57% dos entrevistados, que já se estabilizaram no mercado, entretanto ainda possuem grandes dificuldades relacionadas aos recursos financeiros para ampliar o negócio, investindo recursos com empréstimos. Embora estes desejem o crescimento, nem cogitam, pois preferem não se endividar ou optam por manter-se pequenos, para não terem que trabalhar mais tempo, ter mais funcionários ou despendar mais energia de gestão. Já o grupo que foi identificado por estar no terceiro estágio de desenvolvimento, denominado “sucesso”, totalizam 28,57% dos negócios estudados, e se caracterizam por possuir desejo de crescimento do empreendimento pelos proprietários, e que já o planejam num período de curto ou médio prazo e procuram se adaptar ao novo formato do crescimento, seja por capacitação ou análise de troca de tributação, visto que excederão o limite de faturamento. A ausência dos demais estágios se dá pela própria característica do MEI, que possui um limite de faturamento, portanto, é necessário um estudo mais ampliado, onde se abranja um número maior de empreendedores incluindo também as outras formas de tributação, optadas pelos MEIs após seu crescimento.

REFERÊNCIAS

- ANJOS, R. P. Acesso ao Crédito: Fatores gerenciais determinantes ao Microempreendedor Individual. Novas Edições Acadêmicas, Saarbrücken, 2015.
- AUZAIR, M. S.; LANGFIELD-SMITH, K. The effect of service process type, business strategy and life cycle stage on bureaucratic MCS in service organizations. *Management Accounting Research*, v. 16, p.399-421, ago.2004.
- CHURCHILL, N. C.; LEWIS, V. L. The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, v. 61, p. 30-50, 1983.
- CRESWELL, J. W. Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.
- DOURADOS AGORA. Empreendedores terão acesso a Programa de Microcrédito Digital. 30/08/2022 Disponível em <<https://www.dourados-gora.com.br/2022/08/30/empreendedores-terao-acesso-a-programa-de-microcredito-digital/>>. Acesso em: 05 out. 2022.
- DOURADOS AGORA. Microempreendedor Individual é incluído em programa de crédito. 25/08/2022 Disponível em <<https://www.dourados-gora.com.br/2022/08/25/microempreendedor-individual-e-incluido-em-programa-de-credito/>>. Acesso em: 05 out. 2022.
- FREZATTI, F. et al. Análise do perfil de planejamento associado ao ciclo de vida organizacional nas empresas brasileiras. CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, V. 9. São Paulo: USP, 2009. Disponível em: <<http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos92009/158.pdf>>. Acesso em: 05 out. 2022.
- GRANLUND, M.; TAIPALEENMAKI, J. Management control and controllership in new economy firms- a life cycle

perspective. *Accounting, Organizations and Society*, v. 16, 2005.

KAZANJIAN, R. K.; DRAZIN, R. A stage-contingent model of design and growth for technology-based new ventures. *Journal of Business Venturing*, n. 5, 1990.

KIRKWOOD, J. To grow or not? Growing small service firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. v. 16, n. 3, New Zealand: 2009.

LESTER, D. L.; PARNELL, J. A. Firm size and environmental scanning pursuits across organizational life cycle stages. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, v. 15 n. 3, 2008.

MILLER, D.; FRIESEN, P. A longitudinal study of corporate life cycle. *Management Science*, Hanover, v. 30, n. 10, 1984.

MOORES, K.; YUEN, S. Management accounting systems and organizational configuration: a life-cycle perspective. *Accounting, Organizations and Society*, v. 26, 2001.

PENROSE, E. Teoria do crescimento da firma. Campinas: Unicamp, 2006.

PORTAL DO EMPREENDEDOR.

Estatísticas. Disponível em <<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>>. Acesso em: 05 out. 2022.

PREFEITURA MUNICIPAL DE DOURADOS. Sala do Empreendedor. Disponível em: <<https://www.dourados.ms.gov.br/index.php/sala-do-empreendedor/>>. Acesso em: 05 out. 2022.

QUINN, R. E.; CAMERON K. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: some preliminary evidence. *Management Science*, v. 29, n. 1, jan. 1983.

RIBEIRO, L. E. Medida dos requisitos para a sobrevivência de micro e pequenas empresas. Dissertação (Mestrado). Taubaté: Universidade de Taubaté, 2006.

SEBRAE. SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Três em cada 10 MEI fecham as portas em até cinco anos de atividade no Brasil, Sebrae, 2021. Disponível em: <<https://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/tres-em-cada-10-mei-fecham-as-portas-em-ate-cinco-anos-de-atividade-no-brasil,7dd6221f9f21a710Vgn-VCM100000d701210aRCRD>>. Acesso em: 29 maio 2022.