

BASES PARA UMA TEORIA GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA: UMA PROPOSTA ESTRUTURADA A PARTIR DE QUATRO DIMENSÕES ANALÍTICAS

Deranor Gomes de Oliveira¹

Poliane Feitosa Siqueira²

Adiely Garcia Cruz³

RESUMO: Este ensaio propõe um modelo teórico integrador para fundamentar uma Teoria Geral da Micro e Pequena Empresa (TG-MPE), superando a visão fragmentada e normativa que frequentemente as classifica como versões reduzidas de grandes organizações. A proposta estrutura-se em quatro dimensões analíticas interdependentes: estrutural, focada na configuração organizacional e enquadramento jurídico; comportamental, centrada na cognição e agência do empreendedor; sistêmica, que aborda a inserção em redes e ambientes institucionais; e evolutiva, analisando a trajetória organizacional sob a ótica do *Path Dependence*. O modelo interpreta a microempresa como um sistema adaptativo complexo, cuja sobrevivência e desenvolvimento dependem da interação dinâmica entre estas dimensões. Conclui-se que a TG-MPE oferece uma base conceitual robusta para aprimorar pesquisas acadêmicas, práticas gerenciais e políticas públicas, reconhecendo a especificidade e a legitimidade das MPE no campo das Ciências Sociais Aplicadas.

Palavras-chave: Estrutural. Comportamental. Sistêmica. Evolutiva

1. INTRODUÇÃO

Criar uma teoria nas Ciências Humanas e Sociais Aplicadas é um processo complexo e, ao mesmo tempo, reflexivo, que envolve várias etapas sistemáticas. Diferentemente das ciências naturais, onde a experimentação controlada é mais comum, nas ciências humanas e sociais, o processo é geralmente mais interpretativo, crítico e contextual. No que tange, especificamente, ao mundo corporativo, as microempresas e as empresas de pequeno porte são um excelente objeto de estudo, especialmente no campo das Ciências Sociais Aplicadas (Administração, Economia, Sociologia do Trabalho, Políticas Públicas etc.), pois envolvem aspectos econômicos, sociais, culturais e institucionais. As Micro e Pequenas Empresas (MPE) compõem a maioria das unidades produtivas formais, quer seja em países em desenvolvimento, quanto em países desenvolvidos, e são responsáveis por uma expressiva parcela dos postos de trabalho e da dinamização econômica local. Apesar de sua importância, ainda prevalece uma abordagem fragmentada na análise desse tipo de estrutura organizacional, centrada majoritariamente em estudos empíricos e relatos de caso. Faltam modelos teóricos capazes de integrar os múltiplos fatores que influenciam seu surgimento, funcionamento e evolução.

¹ Doutor em Gestão – Programa de Pós-graduação Dinâmicas de Desenvolvimento do Semiárido – PPGDIDES/Universidade Federal do Vale do São Francisco.

² Mestranda do Programa de Pós-graduação Dinâmicas de Desenvolvimento do Semiárido – PPGDIDES/Universidade Federal do Vale do São Francisco.

³ Mestranda do Programa de Pós-graduação Dinâmicas de Desenvolvimento do Semiárido – PPGDIDES/Universidade Federal do Vale do São Francisco

A literatura sobre microempresas é extensa, mas dispersa e fragmentada em diversas áreas do conhecimento. Do ponto de vista econômico, destaca-se o papel das micro e das pequenas empresas no combate ao desemprego e na geração de renda, e, em termos administrativos, autores como Mintzberg (2009) e Drucker (2002) discutiram formas alternativas de gestão que fogem à racionalidade formal das grandes corporações, mas ainda carecem de aprofundamento aplicado ao universo das MPE.

Apesar dos avanços proporcionados pela Teoria Geral da Administração (TGA) e por seus desdobramentos ao longo do século XX, seus pressupostos fundacionais foram historicamente construídos a partir da observação e da modelagem de organizações de médio e grande porte, caracterizadas por estruturas formais, divisão funcional do trabalho, hierarquias definidas e relativa separação entre propriedade e gestão. Quando aplicados às micro e pequenas empresas, esses referenciais tendem a produzir interpretações normativas, que classificam tais organizações como “incompletas”, “imaturas” ou “deficientes” do ponto de vista gerencial. Essa inadequação analítica decorre do fato de que as MPE operam sob lógicas organizacionais distintas, marcadas pela centralização decisória no empreendedor, pela informalidade funcional, pela sobreposição entre esferas pessoal e organizacional e pela predominância de estratégias orientadas à sobrevivência, elementos que não são adequadamente explicados pelos modelos clássicos da administração.

Grande parte das abordagens clássicas da administração, da estratégia e da teoria da firma foi desenvolvida a partir da análise de organizações de médio e grande porte, caracterizadas por estruturas formais, divisão funcional do trabalho e sistemas complexos de planejamento e controle. Nesse contexto, tais modelos teóricos frequentemente assumem a existência de processos decisórios estruturados, abundância relativa de recursos e separação entre propriedade e gestão, pressupostos que nem sempre correspondem à realidade das MPE. Como destacam Welsh & White (1982), pequenas empresas não podem ser compreendidas simplesmente como “versões reduzidas” das grandes organizações, pois apresentam lógicas organizacionais próprias, marcadas por forte centralização decisória e elevada dependência do proprietário. De forma semelhante, a visão baseada em recursos proposta por Barney (1991) enfatiza a vantagem competitiva decorrente da posse de recursos estratégicos raros e difíceis de imitar, contudo muitas microempresas operam sob condições de escassez estrutural de recursos, recorrendo a estratégias baseadas em improvisação, aprendizagem prática e redes sociais para sustentar suas atividades.

Ademais, abordagens clássicas da estratégia frequentemente assumem processos formais de planejamento estratégico e estruturas organizacionais complexas, o que contrasta com a realidade de muitas microempresas, nas quais decisões estratégicas são altamente personalizadas e dependentes da experiência do empreendedor (Mintzberg, 2009). Essas limitações indicam que a aplicação direta das teorias organizacionais tradicionais pode resultar em interpretações incompletas do funcionamento das micro e pequenas empresas, reforçando a necessidade de avanços conceituais capazes de capturar suas especificidades organizacionais e estratégicas.

Nesse sentido, a ausência de um arcabouço teórico específico para compreender as micro e pequenas empresas resulta em uma lacuna epistemológica relevante: essas organizações são analisadas majoritariamente por meio de teorias que não foram concebidas para explicar sua natureza, dinâmica e racionalidade próprias. Embora a literatura empírica sobre MPE seja

vasta, ela permanece fragmentada e frequentemente subordinada a categorias analíticas importadas de outros contextos organizacionais. Tal cenário reforça a necessidade de construção de uma Teoria Geral da Micro e Pequena Empresa, capaz de integrar, de forma sistemática, os múltiplos fatores estruturais, comportamentais, sistêmicos e evolutivos que conformam esse tipo organizacional, reconhecendo-o como um objeto teórico legítimo e distinto no campo das Ciências Sociais Aplicadas.

Nesse sentido, surge a pergunta: seria possível criar uma Teoria Geral da Micro e Pequena Empresa? Digo que sim, uma vez que existe unicidade do objeto de estudo: As micro e pequenas empresas, como entidade jurídica e econômica têm características estruturais distintas que justificam tratá-las como objeto teórico específico, geralmente são: Definição padronizada (número reduzido de funcionários, faturamento limitado, gestão centralizada no empreendedor-proprietário, com capacidades gerenciais reduzidas, faturamento anual limitado, forte conexão com o território local). Outros modelos como o de Boukaira & Daamouch (2021) que apresenta outros critérios adicionais que podem ser considerados complementares como a estrutura familiar, a informalidade na comunicação, tecnologia tradicional e proximidade geográfica.

A maturidade de uma Teoria Geral das MPE exige a compreensão de que o ambiente institucional molda a sobrevivência organizacional, uma vez que fatores como políticas públicas, carga tributária, acesso a crédito e regulação são apontados como determinantes centrais para a continuidade dos pequenos negócios no país. A dimensão institucional fica evidente a partir de marcos regulatórios como a Lei Complementar nº 123/2006 e a LC nº 155/2016 (Brasil, 2006; 2016), que não devem ser vistos apenas como políticas de fomento, mas como a validação jurídica de que as micro e pequenas empresas operam sob uma lógica distinta de acumulação e gestão, condicionada por instrumentos legais específicos que estruturam seu funcionamento e influenciam diretamente suas possibilidades de sobrevivência e desenvolvimento no mercado brasileiro.

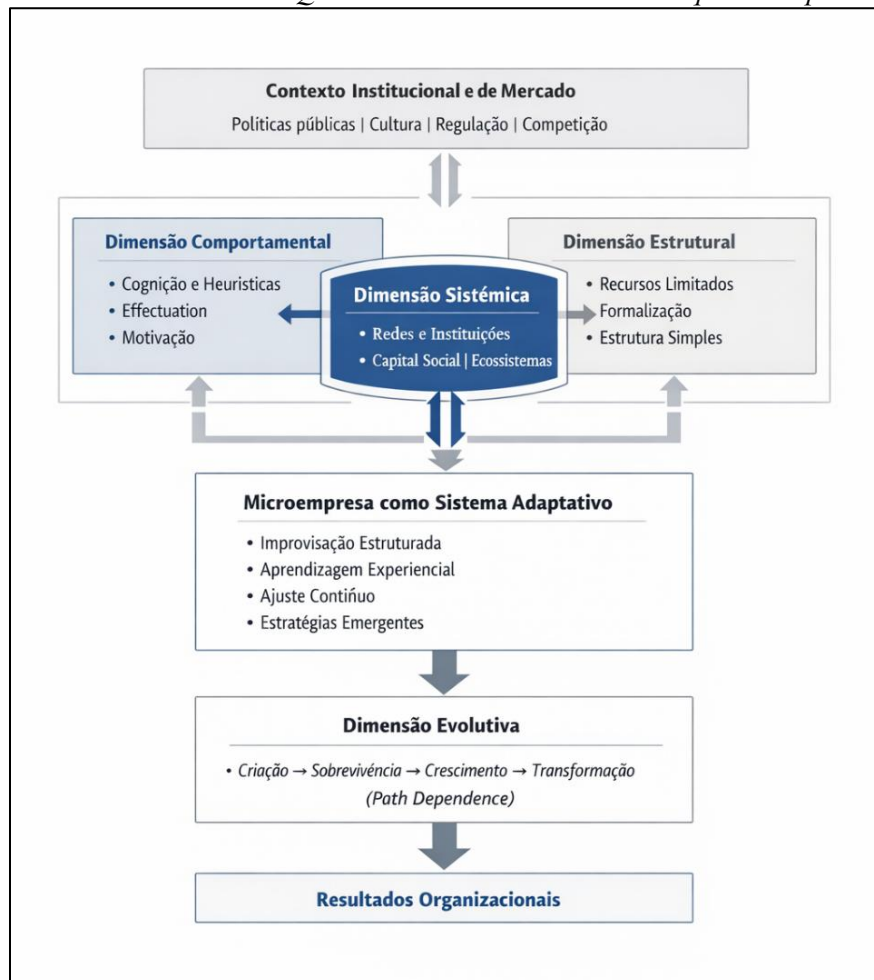
Diante dessas limitações teóricas e da relevância empírica das micro e pequenas empresas, emerge a seguinte questão de pesquisa: seria possível formular um modelo teórico capaz de fundamentar uma Teoria Geral da Micro e Pequena Empresa, considerando suas especificidades organizacionais e sua lógica própria de funcionamento? A partir dessa indagação central, este artigo tem como objetivo propor um modelo teórico preliminar estruturado em quatro dimensões analíticas, quais sejam: estrutural, comportamental, sistêmica e evolutiva que, de forma integrada, ofereça bases conceituais para a construção de uma Teoria Geral da Micro e Pequena Empresa (TG-MPE), contribuindo para o avanço teórico do campo e para o aprimoramento das análises acadêmicas, das práticas gerenciais e das políticas públicas voltadas a esse segmento.

2. PROPOSTA DE MODELO TEÓRICO INICIAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA: AS QUATRO DIMENSÕES

Fundamentar cientificamente a possibilidade de uma teoria da TG-MPE, a priori, pode representar uma caminhada árdua. As MPE variam muito em: setores (comércio, serviço, indústria), localização geográfica, grau de formalização, cultura do empreendedor, condições locais, acesso a mercados e tecnologia e, até mesmo, o apoio de redes sociais ou familiares. Dessa forma, argumenta-se que uma teoria geral da microempresa deve ser necessariamente interdisciplinar, integrando elementos organizacionais, econômicos, culturais e institucionais.

A Teoria Geral da Micro e Pequena Empresa aqui proposta é composta por quatro dimensões fundamentais: estrutural, comportamental, sistêmica e evolutiva, organizadas de forma a contemplar tanto elementos internos à organização quanto seu contexto e trajetória. Essas dimensões, interdependentes, constituem um modelo dinâmico e flexível, permitindo análise contextualizada sem perder a coerência teórica. Figura 1 a seguir ilustra um modelo para analisar as micro e pequenas empresas a partir de quatro dimensões teóricas.

Figura 1
Modelo Conceitual das Quatro Dimensões da Micro e Pequena Empresa



Nota. Elaborado pelos autores (2026)

A figura apresenta um modelo conceitual que interpreta a microempresa como um sistema adaptativo resultante da interação entre quatro dimensões analíticas: estrutural, comportamental, sistêmica e evolutiva. O contexto institucional e de mercado influencia

continuamente a organização, enquanto as dimensões comportamental (relacionada ao empreendedor), estrutural (configuração organizacional) e sistêmica (redes, instituições e ecossistemas) interagem de forma dinâmica e recursiva. Essa interação molda a microempresa como um sistema capaz de aprendizagem, adaptação e construção de estratégias emergentes. A dimensão evolutiva, por sua vez, representa a trajetória ao longo do tempo, desde a criação até possíveis processos de crescimento ou transformação, resultando em diferentes níveis de desempenho, resiliência e sobrevivência organizacional.

2.1 Dimensão Sistêmica

Considera a inserção da microempresa no ambiente econômico, social e institucional. Aqui se destacam as relações com cadeias produtivas, redes sociais e políticas públicas. Esta dimensão vai analisar a microempresa dentro de um ecossistema econômico e social. Aproxima-se da Economia Institucional, Ecossistemas de Inovação, Abordagens Sistêmica e Contingencial da Administração e do Desenvolvimento Local.

A dimensão sistêmica considera a microempresa como parte integrante de um sistema econômico e institucional mais amplo. Diferentemente de abordagens que analisam a organização de forma isolada, a perspectiva sistêmica enfatiza que o desempenho e a trajetória das micro e pequenas empresas dependem das interações estabelecidas com atores, instituições e estruturas presentes em seu ambiente.

Nesse sentido, a microempresa pode ser compreendida como um sistema aberto, cuja sobrevivência depende da capacidade de estabelecer trocas constantes de recursos, informações e legitimidade com o ambiente externo (Katz; Kahn, 2015). Essas interações ocorrem por meio de relações com clientes, fornecedores, instituições financeiras, políticas públicas, redes sociais e organizações de apoio ao empreendedorismo.

Um dos elementos centrais dessa dimensão é o papel das instituições. A Nova Economia Institucional argumenta que regras formais e informais estruturam incentivos e moldam o comportamento econômico dos agentes (North, 1990; Gala, 2003). No caso das microempresas, aspectos como regime tributário, políticas de crédito, burocracia regulatória e programas de apoio ao empreendedorismo exercem forte influência sobre sua capacidade de formalização, crescimento e sobrevivência.

Além das instituições formais, as redes sociais desempenham um papel fundamental no funcionamento das microempresas. Granovetter (1985) demonstrou que a ação econômica está imersa em relações sociais, fenômeno conhecido como *embeddedness*. Para microempreendedores, essas redes frequentemente constituem fontes essenciais de informação, apoio financeiro, confiança e acesso a oportunidades de mercado. Relações de confiança com clientes, fornecedores e parceiros comerciais podem reduzir custos de transação e compensar limitações estruturais de recursos.

Para Stam, Arzlanian & Elfring (2014) existe um amplo consenso de que o capital social, ou os recursos inerentes às redes pessoais dos empreendedores, é crucial para o desempenho de pequenas empresas. Por exemplo, as conexões em rede permitem que os empreendedores identifiquem novas oportunidades de negócios, obtenham recursos a preços abaixo do mercado e garantam legitimidade junto a stakeholders externos. Apesar desses benefícios potenciais,

cultivar capital social acarreta custos de oportunidade substanciais, o que levanta a questão: qual configuração de capital social é mais adequada para o sucesso de pequenas empresas?

De forma complementar, estudos sobre capital social e redes interorganizacionais mostram que empresas inseridas em redes densas de relacionamento tendem a acessar informações e recursos estratégicos com maior facilidade, fortalecendo sua capacidade de adaptação e inovação (Uzzi, 1997; Cardoso *et al.*, 2024). No contexto das microempresas, essas redes podem assumir a forma de associações empresariais, arranjos produtivos locais, cooperativas ou redes informais de colaboração entre empreendedores.

A literatura também tem enfatizado o conceito de ecossistemas empreendedores, entendido como o conjunto de atores, instituições e condições que favorecem a criação e o desenvolvimento de novos negócios em determinado território. Ecossistemas robustos incluem universidades, centros de inovação, investidores, políticas públicas de apoio e uma cultura social favorável ao empreendedorismo (Spigel, 2017). A presença desses elementos pode aumentar significativamente as chances de sobrevivência e crescimento das microempresas.

Adicionalmente, a abordagem dos ecossistemas de inovação sugere que empresas não competem isoladamente, mas como parte de sistemas interdependentes de criação de valor, nos quais múltiplos atores contribuem para o desenvolvimento de soluções e mercados (Adner, 2016). Mesmo microempresas podem participar desses sistemas, especialmente quando integradas a cadeias produtivas regionais ou plataformas digitais.

Assim, a dimensão sistêmica evidencia que a microempresa deve ser compreendida dentro de um contexto relacional e institucional mais amplo, no qual redes sociais, políticas públicas, instituições econômicas e ecossistemas de inovação influenciam diretamente suas oportunidades e limitações. A análise sistêmica permite, portanto, compreender como fatores externos moldam as possibilidades de criação, sobrevivência e evolução MPE, complementando as dimensões estrutural, comportamental e evolutiva propostas neste modelo teórico.

2.2 Dimensão Estrutural

Essa dimensão refere-se às características básicas, formais e organizacionais da MPE, por exemplo, definição e enquadramento jurídico, estrutura simplificada, centralização da gestão e participação na economia. Tem uma relação direta com a política pública e com as instituições legais (tributação, crédito, incentivos). Esses fatores, embora internos à organização, são diretamente impactados por normas legais e institucionais que definem os critérios de enquadramento, regimes tributários e formas de acesso ao mercado.

O grau de formalização é um dos aspectos estruturais que moldam a capacidade de interação da microempresa com o ambiente institucional. Segundo o SEBRAE (2024) as microempresas com baixa formalização enfrentam mais dificuldades para acessar crédito e participar de cadeias produtivas formais, o que reforça o ciclo de exclusão econômica. O enquadramento jurídico das micro e pequenas empresas constitui um elemento estruturante fundamental para a compreensão de sua dinâmica organizacional. Diferentemente das grandes empresas, as MPE são reguladas por dispositivos legais específicos que reconhecem suas limitações estruturais e buscam reduzir custos de conformidade institucional. No Brasil, a Lei Complementar nº 123/2006 instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte,

criando um regime jurídico diferenciado que abrange aspectos tributários, trabalhistas e de acesso ao crédito.

A evolução deste enquadramento, consolidada por revisões como a Lei Complementar nº 155/2016, reflete a adaptação do Estado à dinâmica evolutiva desses negócios, ampliando limites de faturamento e refinando mecanismos de parcelamento de débitos. Juridicamente, o enquadramento funciona como um selo de identidade que condiciona o acesso a incentivos específicos, como a preferência em licitações públicas e regimes simplificados de relações trabalhistas e previdenciárias. Assim, a definição jurídica da MPE não é meramente formal, mas uma ferramenta estratégica de política pública voltada à redução da mortalidade empresarial e ao estímulo da formalização produtiva.

Outro aspecto da dimensão estrutural é a centralização da gestão que constitui uma característica estrutural marcante das MPE, resultante da sobreposição entre propriedade e controle e da limitação de recursos organizacionais. Nesse contexto, o empreendedor assume múltiplas funções e concentra as decisões estratégicas e operacionais, o que pode favorecer maior agilidade e flexibilidade na resposta às demandas do ambiente. Torrès & Julien, (2005) argumentam que a pequena empresa não é uma grande empresa em miniatura, mas uma organização de proximidade resultante da sobreposição entre propriedade e controle e da limitação de recursos organizacionais. Para os autores, essa proximidade hierárquica e a centralização não devem ser vistas apenas como amadorismo, mas como uma configuração que permite uma gestão de “face a face”, otimizando a resposta organizacional.

Nesse contexto, o empreendedor assume múltiplas funções e concentra as decisões estratégicas e operacionais. Essa estrutura enxuta e centralizada é o que viabiliza a flexibilidade estratégica necessária para que a MPE sobreviva em mercados voláteis, compensando a escassez de recursos com a velocidade decisória.

Quanto à participação na economia, no Brasil, as MPE são o verdadeiro motor da economia, com uma participação notável e crescente. As micro e pequenas empresas respondem por cerca de 30% do Produto Interno Bruto (PIB) do país. Essa participação é impulsionada, em grande parte, pelo enorme número de empresas desse porte, que representam mais de 99% do total de empresas no Brasil (SEBRAE, 2024). A contribuição no mercado de trabalho é ainda mais impressionante. As MPE são responsáveis por mais da metade dos empregos formais, sendo que, em alguns períodos, criaram a maioria dos novos postos de trabalho. O sistema tributário simplificado, como o Simples Nacional, é um fator chave para formalizar e manter a operação dessas empresas, esse sistema simplificado de pagamento de impostos oferece vantagens como redução da carga tributária e simplificação da burocracia (SEBRAE, 2022).

No contexto internacional, a relevância das micro e pequenas empresas também é amplamente reconhecida. Nos Estados Unidos, as small businesses representam a maioria das organizações empresariais e desempenham papel central na geração de empregos e dinamização econômica. De acordo com a *Small Business Administration* (SBA), as pequenas empresas representam 99,9% de todas as firmas estadunidenses e são responsáveis por quase metade (46,4%) da força de trabalho do setor privado. Esse protagonismo está associado a um ambiente institucional que favorece o acesso a crédito, inovação e empreendedorismo, reforçando a importância das pequenas empresas como motores do crescimento econômico.

Na Europa, as micro, pequenas e médias empresas (PME) também ocupam posição dominante na estrutura produtiva. Estudos indicam que as PME representam mais de 99% das empresas na União Europeia e são responsáveis por cerca de dois terços do emprego no setor privado, além de contribuírem significativamente para o valor agregado da economia. Esse cenário evidencia que, embora existam diferenças institucionais entre países, a centralidade das MPE é um fenômeno global, reforçando a necessidade de abordagens teóricas capazes de capturar suas especificidades estruturais em diferentes contextos econômicos.

A tabela 1 mostra as principais métricas e focos estratégicos da participação das MPE nas três regiões analisadas:

Tabela 1

Participação das MPE na economia: Brasil, EUA e Europa

Região	Participação no PIB	Participação no Emprego	Representatividade no Total de Empresas	Características Estruturais
Brasil	~30%	>50% dos empregos formais	> 99%	Forte presença de microempresas, regime tributário simplificado (Simples Nacional), alta dependência de políticas públicas
EUA	~44%	~47% da força de trabalho privada	99,9%	Ambiente favorável ao empreendedorismo, acesso a crédito e inovação, forte dinamismo competitivo
Europa	~50–60%	~66% do emprego privado	99,8%	Alta densidade de PME, políticas de integração regional, foco em inovação e redução de barreiras regulatórias

Nota: Elaborado pelos autores com base em relatórios institucionais (Sebrae, *Small Business Administration* (SBA) e European Commission) (2026).

Em suma, embora a contribuição das MPE seja significativa em todos os cenários analisados, Brasil, EUA e Europa, adotam estratégias distintas para apoiar esses negócios. O Brasil se destaca pelo regime fiscal unificado (Simples Nacional), enquanto os EUA focam no acesso a crédito e mentoria. Por sua vez, na Europa prioriza a simplificação regulatória e o fomento à inovação.

2.3 Dimensão Comportamental

Foca no empreendedor como o nexo central da organização. Diferente das grandes empresas, onde a estrutura dita o comportamento, nas MPE o comportamento do indivíduo dita a estrutura e a estratégia. Explora o perfil do empreendedor, suas motivações, estilo de gestão, capacidade de tomada de decisão, e de aprendizagem em ambientes de alta incerteza e gestão de risco. Relaciona-se diretamente com a teoria do empreendedorismo, comportamento organizacional e tomada de decisão.

Diferentemente de organizações de grande porte, nas quais decisões são distribuídas em múltiplos níveis hierárquicos, nas MPE a tomada de decisão tende a ser altamente centralizada no proprietário-dirigente, o que faz com que características individuais, motivações e

capacidades cognitivas do empreendedor exerçam influência direta sobre o desempenho organizacional. Nesse sentido, compreender a microempresa implica compreender também o comportamento do empreendedor que a conduz.

Em ambientes caracterizados por elevada incerteza e escassez de dados formais, os empreendedores recorrem a modelos mentais e heurísticas para simplificar processos decisórios complexos. Conforme apontado por Baron (2008), o empreendedorismo cognitivo sugere que a percepção de riscos e oportunidades é mediada pela experiência prévia, o que permite respostas rápidas, embora nem sempre baseadas em uma racionalidade linear.

A literatura de empreendedorismo tem destacado que o processo empreendedor envolve a identificação, avaliação e exploração de oportunidades em contextos de incerteza (Shane; Venkataraman, 2000). Nesse contexto, o empreendedor atua como um interpretador do ambiente econômico e social, mobilizando recursos disponíveis e articulando redes de relacionamento para transformar ideias em atividades econômicas viáveis. Em microempresas, esse processo tende a ocorrer de maneira menos estruturada e mais intuitiva, frequentemente baseado em experiência prática e aprendizagem incremental.

Outro aspecto central da dimensão comportamental refere-se às formas de tomada de decisão sob incerteza. Diferentemente da lógica racional de planejamento estratégico tradicional, muitos empreendedores utilizam processos decisórios baseados em experimentação, adaptação e construção progressiva de oportunidades. A teoria da effectuation, proposta por Sarasvathy (2001), sugere que empreendedores frequentemente iniciam suas atividades a partir dos recursos disponíveis - quem são, o que sabem e quem conhecem - e, a partir disso, constroem gradualmente novas possibilidades de negócio.

A motivação para o empreendimento é um divisor crítico nesta dimensão. A literatura clássica de Gartner (1988) diferencia o empreendedorismo por oportunidade daquele motivado por necessidade. Contudo, mesmo em contextos de vulnerabilidade, o ato de empreender é um exercício de agência transformadora, onde o sujeito organiza recursos e constrói significado para sua inserção produtiva. A motivação não é apenas financeira; ela envolve a busca por autonomia, identidade profissional e, frequentemente, a preservação do estilo de vida familiar.

Por fim, a dimensão comportamental é moldada por processos de aprendizagem empreendedora. Empreendedores de MPE aprendem fundamentalmente por meio da prática (*learning by doing*), da interação direta com stakeholders e da reflexão sobre erros e sucessos ao longo da trajetória. Esse processo de aprendizagem experiencial é o que permite o desenvolvimento de competências gerenciais tácitas, essenciais para a adaptação estratégica contínua da organização.

Assim, a dimensão comportamental evidencia que o funcionamento das microempresas não pode ser compreendido apenas por meio de estruturas organizacionais ou condições institucionais. O comportamento do empreendedor, suas capacidades cognitivas, motivações e processos de aprendizagem constituem elementos fundamentais para explicar a criação, a sobrevivência e o desenvolvimento dessas organizações.

2.4 Dimensão Evolutiva

A Dimensão Evolutiva completa o modelo analítico ao tratar a trajetória das MPE como um processo dinâmico de transformação ao longo do tempo. Esta dimensão investiga desde a gênese organizacional até os mecanismos de sobrevivência, crescimento ou encerramento. Diferentemente das abordagens tradicionais de ciclo de vida organizacional, que pressupõem trajetórias relativamente previsíveis, a evolução das microempresas é marcada por elevada sensibilidade a condições iniciais e profundamente influenciada pelo fenômeno do *Path Dependence* proposto por North (1990), sob essa ótica, a trajetória de uma MPE não é fruto apenas de escolhas racionais presentes, mas é condicionada por decisões históricas, eventos fortuitos e pelo arranjo institucional em que está inserida.

Nesta perspectiva, as “regras do jogo”, que englobam tanto o ambiente institucional (leis e políticas públicas) quanto as escolhas estratégicas iniciais do empreendedor, criam uma trajetória que tende a se autoperpetuar devido aos retornos crescentes e aos altos custos de reversão. No contexto das microempresas, isso significa que a configuração inicial de recursos, muitas vezes marcada pela informalidade e pela centralização decisória, estabelece um trilha evolutivo que condiciona as futuras capacidades de adaptação. Nesse sentido, a trajetória da microempresa não é apenas resultado de adaptações ao ambiente, mas também da sedimentação de rotinas, relações e estruturas que emergem ao longo do tempo.

Nessa perspectiva, Van de Ven; Poole, (1995) dizem-nos que a evolução organizacional é concebida como um fenômeno processual, caracterizado por ciclos de variação, seleção e retenção, nos quais decisões e eventos ao longo do tempo produzem efeitos cumulativos sobre a trajetória da organização. O ciclo de vida de uma microempresa pode ser definido em várias etapas, embora existam variações nos modelos, a duração e a transição entre elas possam variar significativamente.

Assim, a evolução da MPE é uma trajetória “aprisionada” por decisões pretéritas e pelo contexto institucional de origem. Como as MPE operam com escassez de recursos, a dependência da trajetória torna-se um fator crítico: uma vez consolidada uma rotina operacional ou um modelo de negócio baseado em redes sociais locais, a transição para estágios de maior complexidade gerencial exige um esforço deliberado de ruptura com o aprendizado passado. Portanto, a maturidade da TG-MPE exige reconhecer que o sucesso ou o declínio organizacional são resultados de uma construção histórica, onde o passado institucional e comportamental define o horizonte de possibilidades futuras.

O ciclo de vida organizacional da MPE pode ser estruturado em etapas que exigem diferentes capacidades do empreendedor e variadas interações com o ambiente. De modo geral podemos estruturar o ciclo em dois momentos:

1º Momento: Ideação e Nascimento.

Fase impulsionada pela combinação de necessidade e oportunidade, caracterizada por alta incerteza e total dependência das ideias e recursos pessoais do empreendedor. A estrutura é informal e o foco reside na validação do produto no mercado e geração das primeiras receitas. Contudo, mesmo nessas condições, o ato de empreender representa um exercício de agência transformadora, em que o sujeito organiza recursos, interpreta o ambiente e constrói significado para sua ação. Essa perspectiva dialoga diretamente com a visão de Schumpeter (1982), que

concebe o empreendedor como agente da “destruição criativa”, capaz de reorganizar recursos e instaurar novas dinâmicas econômicas.

De forma complementar, Shane & Venkataraman (2000) enfatizam que o empreendedorismo é um processo de identificação e exploração de oportunidades em contextos de incerteza, enquanto Sarasvathy (2001) demonstra que empreendedores constroem possibilidades a partir dos recursos disponíveis, por meio da lógica da *effectuation*. Além disso, estudos como os de Baron (2008) sobre cognição empreendedora e Gartner (1988) sobre a criação de significado no processo empreendedor reforçam que empreender é, sobretudo, um ato de agência transformadora, em que o indivíduo mobiliza recursos sociais, cognitivos e simbólicos para sustentar sua atividade econômica.

As características da fase inicial são marcadas pela paixão da ideia empreendedora e pela forte dependência das ideias, da captação de recursos e da formalização do negócio, geralmente sustentadas por recursos pessoais. A estrutura é informal e o foco está em colocar o produto ou serviço no mercado e gerar as primeiras receitas. É um período de alta incerteza e dependência do empreendedor, como descreve Adizes (1979) em seu modelo de ciclo de vida organizacional, no qual a fase de nascimento é caracterizada por improvisação e vulnerabilidade.

Nesses estágios iniciais, o desempenho depende de fatores como motivação empreendedora, redes de apoio familiares e comunitárias, acesso a crédito e capacitação. De forma complementar, Torrès & Julien (2005) destacam que a pequena empresa é uma organização de proximidade, cuja estrutura enxuta e centralizada favorece respostas rápidas em ambientes incertos.

Estudo recentes realizados por Deligianni, Liouka, Oguguo & Voutsina (2026) em que os autores utilizaram a teoria sociocognitiva e a teoria institucional para desenvolver um modelo multinível reúne determinantes sociocognitivos e institucionais do empreendedorismo. Especificamente, os autores examinaram o efeito direto da autoeficácia individual sobre o medo de fracassar na fase pré-empreendedora e exploraram os efeitos da interação entre instituições formais e informais nessa relação. Os resultados mostraram que a autoeficácia individual reduz a emoção do medo de fracassar na fase pré-empreendedora. No entanto, a intensidade dessa relação depende do contexto institucional formal, sendo mais provável que a autoeficácia diminua o medo em países com ambientes políticos dinâmicos e maior disponibilidade de financiamento para o empreendedorismo. As instituições informais, representadas pela aprovação social do empreendedorismo, não parecem exercer um efeito significativo nessa relação.

2º Momento: Sobrevivência e Legitimidade

Ocorre quando a empresa já possui uma base de clientes, mas opera de forma reativa e centralizada. Conforme Katz & Kahn (2015), a sobrevivência depende da capacidade do sistema em absorver energia e informação do ambiente, ajustando seus processos internos às demandas externas. É o estágio de maior mortalidade, cujo principal desafio é a adaptação e a estabilização das operações. Sobreviver, portanto, é mais do que resistir: é construir legitimidade. Essa legitimidade se expressa tanto na capacidade de cumprir exigências legais quanto na inserção social e simbólica da microempresa em seu território.

Nessa fase o negócio demonstra viabilidade e começa a ganhar escala. A informalidade da fase anterior torna-se um obstáculo. Surge a necessidade de delegar, formalizar processos e investir (em tecnologia, pessoas ou *marketing*). O empreendedor precisa transicionar de um “faz-tudo” para um gestor. A empresa adquire maior complexidade, e a introdução de sistemas de contabilidade e controle gerencial torna-se essencial para tomar decisões estratégicas informadas.

Diferentemente de uma empresa de médio ou grande porte, a MPE é dependente de fatores significantes para sua sobrevivência, como necessidade de emprego e renda, investimentos em saúde, acesso a financiamento e, em destaque, a importância da educação (Louriçal Neves, Bastos da Cruz, & Locatelli, 2024). Como contribuição teórica, o trabalho dos autores desmistifica que a causa principal da mortandade das MPE é a falta de crédito, pois há ofertas em demasia no mercado nacional, seja por meio dos bancos ou de investidores. Além disso, indicam-se outras variáveis relevantes para a sobrevivência das MPE que podem ser mais bem exploradas em novas pesquisas.

O crescimento pode levar à transição para uma pequena ou média empresa, exigindo novas estruturas e processos. Da mesma forma que as empresas podem atingir um estágio de maturidade, onde o crescimento desacelera. Podem então optar por inovar e renovar-se para sustentar a competitividade, ou enfrentar o declínio e eventual encerramento se não conseguirem adaptar-se ou manter a relevância no mercado. Esse processo pode ser compreendido pela lógica da entropia negativa, segundo a qual organizações sobrevivem e mantêm vitalidade ao absorver energia, informação e recursos externos, reduzindo a tendência natural ao desgaste e ao colapso. Estudos recentes, como o de Gali, Hughes, Morgan & Wang (2024), mostram que a capacidade empreendedora de renovar recursos e evitar a exaustão é fundamental para sustentar o crescimento e prevenir o fracasso organizacional

Dessa forma, a dimensão evolutiva atua como elemento integrador do modelo teórico proposto, ao articular temporalmente as dimensões estrutural, comportamental e sistêmica, permitindo compreender a microempresa como um sistema organizacional em permanente transformação, cuja trajetória é simultaneamente construída, condicionada e limitada por suas próprias escolhas e pelo contexto em que está inserida. A capacidade de adaptação contínua e a aprendizagem experiencial são, portanto, os motores que garantem a continuidade organizacional frente às crises cíclicas.

3. PROPOSIÇÕES TEÓRICAS DERIVADAS DO MODELO

A formulação de proposições teóricas é um componente essencial em ensaios teóricos, pois permite explicitar, de forma clara e sistemática, as relações conceituais entre os elementos que compõem o modelo analítico. Ao estabelecer vínculos lógicos entre construtos, as proposições contribuem para organizar o raciocínio teórico e indicar caminhos para futuras investigações empíricas, funcionando como um elo entre abstração conceitual e testabilidade científica (Van de Ven, 1989).

Em campos caracterizados por elevada complexidade e baixo grau de consolidação paradigmática, como o empreendedorismo, o desenvolvimento de proposições torna-se ainda mais relevante para estruturar o avanço cumulativo do conhecimento (Shane & Venkataraman, 2000). Ademais, a literatura de teoria organizacional destaca que a robustez de uma teoria

depende da clareza com que são especificadas as relações entre seus elementos e os mecanismos explicativos subjacentes, sendo as proposições fundamentais nesse processo (Sutton; Staw, 1995). Nessa perspectiva, a construção de proposições contribui para explicitar não apenas o “o quê”, mas também o “como” e o “porquê” dos fenômenos organizacionais, permitindo maior rigor analítico e favorecendo a operacionalização empírica futura.

Assim, no presente ensaio, as proposições teóricas derivadas do modelo das quatro dimensões têm como finalidade estruturar e tornar explícitas as interações entre os componentes da Teoria Geral da Micro e Pequena Empresa, oferecendo uma base analítica consistente para o seu refinamento e posterior validação empírica. A partir dessa estrutura conceitual integrada, derivam-se proposições que buscam capturar as relações fundamentais entre as dimensões estrutural, comportamental, sistêmica e evolutiva, evidenciando os mecanismos pelos quais tais elementos influenciam a dinâmica organizacional das micro e pequenas empresas.

3.1 Proposições da Dimensão Sistêmica

P1. A inserção da microempresa em redes sociais e econômicas aumenta sua capacidade de acesso a informações, recursos e oportunidades de mercado.

P2. Ambientes institucionais caracterizados por políticas públicas de apoio ao empreendedorismo tendem a reduzir a mortalidade de microempresas.

P3. Microempresas inseridas em ecossistemas empreendedores robustos apresentam maior probabilidade de sobrevivência e crescimento organizacional.

3.2 Proposições da Dimensão Estrutural

P4. MPE caracterizada por estruturas organizacionais simples e centralização decisória tendem a apresentar maior flexibilidade adaptativa em ambientes de alta incerteza.

P5. A existência de regimes jurídicos e tributários diferenciados para MPE influencia positivamente sua formalização, acesso a recursos e probabilidade de sobrevivência organizacional

P6. A disponibilidade e mobilização de recursos organizacionais limitados influenciam diretamente a capacidade de sobrevivência inicial da MPE.

3.3 Proposições da Dimensão Comportamental

P7. O perfil cognitivo e comportamental do empreendedor exerce influência significativa sobre as estratégias adotadas e sobre o desempenho organizacional da microempresa.

P8. Microempresas conduzidas por empreendedores que utilizam lógica de decisão baseada em experimentação e *effectuation* apresentam maior capacidade de adaptação em contextos de incerteza.

P9. Processos de aprendizagem empreendedora baseados em experiência prática e interação com o mercado contribuem para o desenvolvimento de competências gerenciais nas microempresas.

3.4 Proposições da Dimensão Evolutiva

P10. A trajetória evolutiva da microempresa é condicionada pela interação entre características estruturais, comportamento do empreendedor e ambiente institucional.

P11. A transição entre estágios do ciclo de vida organizacional aumenta a complexidade gerencial da microempresa, exigindo maior formalização de processos e práticas administrativas.

P12. Microempresas capazes de adaptar suas estruturas e práticas gerenciais ao longo do tempo apresentam maior probabilidade de sobrevivência e continuidade organizacional.

4. Considerações Finais

A construção de uma Teoria Geral da Micro e Pequena Empresa constitui uma tarefa desafiadora, no entanto necessária dada a importância estratégica desses empreendimentos para o desenvolvimento econômico e social global. Essa necessidade de síntese teórica reflete a presença das MPE em diferentes estruturas econômicas: desde a sua função como motor de inclusão produtiva no Brasil, passando pela sua dinâmica de inovação e agilidade no mercado dos Estados Unidos, até o seu papel fundamental na coesão social e na resiliência regional na Europa. O modelo aqui proposto fornece uma base conceitual inicial para esse esforço, articulando de diferentes campos do conhecimento em torno de um referencial analítico comum. Em linhas gerais microempresa é uma unidade econômica e social de pequeno porte, cuja existência, desempenho e trajetória são determinados pela interação entre sua estrutura interna, o comportamento do empreendedor, o ambiente sistêmico onde se insere e suas dinâmicas evolutivas.

Respondendo à pergunta de partida deste ensaio teórico, digo que sim, é possível construir uma teoria geral da microempresa, mas ela deve ser flexível e sensível ao contexto, talvez mais como um modelo teórico plural do que uma teoria universal fechada. Seria uma grande contribuição para o campo da administração, do desenvolvimento local e das políticas públicas.

Espera-se que futuros estudos possam aplicar, testar e aprimorar esta proposta, contribuindo para a consolidação de um campo teórico próprio e robusto com possíveis aplicações da teoria em diversos pontos como a formulação de políticas públicas específicas, o desenvolvimento de estratégias de suporte em incubadoras e cooperativas, a estruturação de programas de capacitação e qualificação e a criação de indicadores próprios de desempenho e sustentabilidade.

REFERÊNCIAS

- Adner, R. (2017). Ecosystem as structure: An actionable construct for strategy. *Journal of Management*, 43(1), 39–58. <https://doi.org/10.1177/0149206316678451>. Acesso em 23/03/2026.
https://www.researchgate.net/publication/310788892_Ecosystem_as_Structure_An_Actionable_Construct_for_Strategy
- Adizes, I. (1979) Organizational Passages-Diagnosing and Treating Lifecycle Problems of Organizations. *Organizational Dynamics*, 8, 1. [http://dx.doi.org/10.1016/0090-2616\(79\)90001-9](http://dx.doi.org/10.1016/0090-2616(79)90001-9)
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17 (1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Baron, R. A. (2008). The role of affect in the entrepreneurial process. *Vol. 33, n° 2*, 85–94. <https://doi.org/10.5465/amr.2008.31193166>. Acesso em 25/03/2026.
<https://journals.aom.org/doi/10.5465/amr.2008.31193166>

- Boukaira, Salma & Daamouch, Mohamed. (2021). Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry (TOJQI) Volume 12, Issue 6, 5384-5391. Acesso em 19/03/2025. <https://tojqi.net/index.php/journal/article/view/2313/1433>
- Brasil. (2006). *Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006*. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Diário Oficial da União. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm
- Brasil. (2016). *Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016*. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Diário Oficial da União. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm
- Cardoso, F. M. C. B., Martínez-Fernández, M. T., Sousa, M. M., & Hoffmann, V. E. (2024). The structure and nature of social capital in the relationship between spin-offs and parent companies. *Economies*, 12(9), 241. <https://doi.org/10.3390/economies1209024>
- Drucker, P. F. (2002). *Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios*. São Paulo: Pioneira.
- Deligianni, I., Liouka, I., Oguguo, P.C. & Voutsina, K. (2026) Exploring fear of failure in nascent entrepreneurship: The role of self-efficacy and the moderating effects of the institutional context. *European Management Review*, 23(1), 22–37. <https://doi.org/10.1111/emre.70006>
- European Commission. (2023). *Annual report on European SMEs 2022/2023: SME performance review*.
- Gala, P. (2003). A teoria institucional de Douglass North. *Revista de Economia Política*, vol. 23, nº 2 (90), pp. 276-292. Acesso em 20/03/2026 <https://www.scielo.br/j/rep/a/Szh6qfj6sfzHQ7KP7b4vPfM/?format=pdf&lang=pt>.
- Gali, N., Hughes, M. (Mat), Morgan, R. E, & Wang, CL (2024). Entrepreneurial Entropy: A Resource Exhaustion Theory of Firm Failure From Entrepreneurial Orientation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 48 (1), 141-170. <https://doi.org/10.1177/10422587231151957>.
- Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32. <https://doi.org/10.1177/104225878801200401> Acesso em 25/0/2026. https://www.researchgate.net/publication/237360637_Who_Is_an_Entrepreneur_Is_the_Wrong_Question.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Katz, D., & Kahn, R. (2015). The social psychology of organizations. In *Organizational behavior 2* (pp. 152-168). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315702001>
- Lourival Neves, M., Bastos da Cruz, P., & Locatelli, O. (2024). Fatores que influenciam a sobrevivência das micro e pequenas empresas no Brasil. *Mackenzie Management Review*, 25(1), 1–28. <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eRAMC240073.pt>
- Mintzberg, H. (2009). *Estrutura e dinâmica das organizações*. São Paulo: Atlas, 2ª ed.
- North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243–263. <https://doi.org/10.5465/amr.2001.4378020>
- Schumpeter, J. A. (1982). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Harvard University Press.

SEBRAE (2022). O que é Lei Geral. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/lei-geral-da-micro-e-pequena-empresa,46b1494aed4bd710VgnVCM100000d701210aRCRD>.

SEBRAE (2024). Pesquisa Perfil MPE - 4ª edição. <https://sebraepr.com.br/impulsiona/perfil-das-micro-e-pequenas-empresas-2024-insights-exclusivos-sobre-o-empendedorismo/?srsltid=AfmBOoqJCCyMuFYNr4G2XpI1miM3to4CpMPg9TSHfmwIYQldg79t3yoZ>

Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49-72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>. Acesso em 20/03/2026. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1111/etap.12167>

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>

Small Business Administration (SBA). (2023). *Frequently asked questions about small business*. <https://advocacy.sba.gov/>

Stam, W., Arzlanian, S. & Elfring, T. (2014). Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal of Business Venturing*, Volume 29, Issue 1, 152-173. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.01.002>. Acesso em 25/05/26. (<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S088390261300013X>)

Sutton, R. I. & Staw, B. M. (1995). What Theory is Not. *Administrative Science Quarterly*. Vol. 40, No. 3 (Sep., 1995), pp. 371-384. <https://doi.org/10.2307/2393788>. Torrès, O., & Julien, P.-A. (2005). Specificity and denaturing of small business. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 23(4), 355-377. <https://doi.org/10.1177/0266242605054049>

Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 35–67. <https://doi.org/10.2307/2393808>

Van de Ven, A. H. (1989). Nothing is quite so practical as a good theory. *Academy of Management Review*, 14(4), 486–489. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308370>

Van de Ven, A. H., & Poole, M. S. (1995). Explaining Development and Change in Organizations. *The Academy of Management Review*, 20(3), 510–540. <https://doi.org/10.2307/258786>.

Welsh, J. A., & White, J. F. (1981). A small business is not a little big business. *Harvard Business Review*. Vol. 59, No. 4, julho/agosto de 1981, pp. 18 (9 páginas). *International Small Business Journal*, 1, 95-95. Acesso em 13/03/2026. <https://www.semanticscholar.org/paper/A-Small-Business-is-not-a-Little-Big-Business-Vol.-Welsh-White/5bfb46faad1970c8df1e5766fdc447886ae1cfcfb>.