

Fatores de mortalidade de micro e pequenas empresas: um estudo sobre o setor de serviços.

Rodrigo Carlos Marques Pereira

UFF

rodrigocmp@gmail.com

Priscila Aparecida Sousa

UFF

pri_uff_adm@yahoo.com.br

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo apresentar alguns fatores que levam a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas (MPE) do setor de serviços e alguns meios de se evitar este acontecimento. Segundo o Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa (SEBRAE, 2008), no Brasil as MPE representavam 97,5% do total de empresas constituídas no país, contribuindo diretamente para a economia gerando postos de trabalho e renda. Porém 22% destas empresas decretam falência antes de completar os 2 primeiros anos de existência. É ampla a definição das Micro e Pequenas Empresas no Brasil, sendo estas classificadas de acordo com o faturamento bruto anual e a quantidade de empregados. São várias as causas que levam tais empresas ao fracasso, dentre algumas pode-se citar as falhas gerenciais, fatores econômicos, despesas excessivas, falta de conhecimento de mercado, entre outras. Devido a tais fatores deve-se atentar para possíveis métodos que reduzam a mortalidade precoce das MPE.

Palavras-chave: Micro e pequenas empresas. Serviços. Mortalidade de empresas.

1. INTRODUÇÃO

De acordo com dados do Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS), entre 2000 e 2004, foram criados cerca de 924.117 estabelecimento, nos quais 99% eram MPE. Sendo que destas, 56% é no setor de comercio e 30 % no de serviços.

O processo de terceirização de algumas atividades secundárias das grandes indústrias, visando redução dos custos e encargos com funcionários, fez com que aumentasse o número de MPE prestadoras de serviços. Sendo que estas empresas são as que mais geram renda e empregos, contribuindo para o aumento do PIB e alavancando a economia.

Conforme o relatório “Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil” realizado pelo Sebrae no ano de 2007, com dados de 2000 a 2005, nos estabelecimentos com até 2 anos de existência a taxa de mortalidade empresarial foi de 49,4% no primeiro triênio (2000-2002) tendo reduzido para 22,0 % entre 2003-2005.

Essa taxa de mortalidade precoce das MPE é um assunto cada vez mais discutido e pesquisado por centros de estudos e serviços como o Sebrae, FGV, entre outras instituições que avaliam diversas variáveis e a evolução das MPE em determinados períodos. Pois muitas destas empresas entram em falência devido à diversos fatores como as falhas gerenciais, fatores econômicos, despesas excessivas, falta de conhecimento de mercado, entre outras.

E assim, o objetivo deste trabalho consiste em apresentar os fatores que causam a mortalidade das MPE’s nos primeiros anos de existência e algumas formas de evitar.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Com o crescente número de MPE no Brasil, cerca de 98,9 % do total de empresas em 2007 (de acordo com dados do Sebrae), torna-se cada vez maior o interesse sobre tais instituições que hoje faturam R\$ 5,1 bilhões e ocupam 1,9 milhões de pessoas entre sócios e empregados (IMPE/SEBRAE, 2009). Mas apesar destes fatores, ainda há pouca literatura sobre o assunto e a definição e classificação de tais empresas ainda é controversa.

Para efeito de estudos e pesquisas, o Sebrae utiliza o critério de classificação de porte segundo o número de empregados da empresa, sendo: 1) microempresas: na indústria e na construção civil – até 19 empregados; e no comércio e serviços – até 9 empregados; 2) pequena empresa: na indústria e na construção civil – de 20 a 99 empregados; e no comércio e serviços – de 10 a 49 empregados. (SEBRAE, 2007)

O Simples Nacional e o Art. 3º da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas classificam as MPE de acordo com sua formação jurídica e seu faturamento anual, sendo que a Microempresas (ME) é o empresário individual (antiga firma individual) a que se refere o artigo 966 do Código Civil Brasileiro, a sociedade empresaria (comercial) ou a sociedade simples (civil) que em cada ano tenha receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 240.000,00. Já as empresas de pequeno porte (EPP) é o empresário (antiga firma individual) a que se refere o artigo 966 do Código Civil Brasileiro, a sociedade empresaria (comercial) ou a sociedade simples (civil) que obtenha, em cada ano, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00. (CARTILHA SIMPLES NACIONAL, 2008 p. 7; LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA, 2006).

Além da classificação adotada pelo Simples Nacional e a Lei geral das MPE, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Sustentável (BNDES), órgão de financiamento, também classifica o porte de tais empresas de acordo com a receita anual, diferenciando apenas no que diz respeito aos valores auferidos. Sendo que para as Microempresas a receita operacional bruta anual ou anualizada deve ser inferior ou igual a R\$ 1.200.000. Já as pequenas empresas devem possuir receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200.000 e inferior ou igual a R\$ 10.500.000 (BNDES Carta Circular nº 64/2002). Tais classificações podem ser comparadas na Tabela 1:

Tabela 1. Classificação das Empresas quanto ao Porte

Instituição	Classificação quanto ao Porte da Empresa			
	Microempresa		Pequena Empresa	
	Setor	Quant. funcionários	Setor	Quant. funcionários
SEBRAE	Indústria e Construção Civil	Até 19 empregados	Indústria e Construção Civil	De 20 a 99 empregados
	Comercio e Serviço	Até 9 empregados	Comercio e Serviço	De 10 a 49 empregados
Simples Nacional e Lei Geral das MPE	Tipo Jurídico	Faturamento	Tipo Jurídico	Faturamento
	<ul style="list-style-type: none"> • Empresário individual; • Sociedade empresaria (comercial); • Sociedade simples (civil). 	Receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 240.000,00	<ul style="list-style-type: none"> • Empresário individual; • Sociedade empresaria (comercial); • Sociedade simples (civil). 	Receita bruta superior a R\$ 240.000,00 e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00

	<i>Faturamento</i>	<i>Faturamento</i>
BNDES	Receita operacional bruta anual ou anualizada inferior ou igual a R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil Reais)	Receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil Reais) e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil Reais)

Fonte: Elaborado pelos autores

Pode-se notar a partir do que foi apresentado acima que os tipos de classificações dadas as MPE diferem-se quanto ao número de empregados (classificação adotada pelo Sebrae), o tipo jurídico e faturamento anual (Simples Nacional e Lei Geral), e a receita operacional anual (BNDES). Estas diferenças podem ser atribuídas às finalidades com que essas instituições pretendem interagir com tais empresas. Podendo-se observar que o Sebrae é uma instituição de apoio e incentivo as micro e pequenas empresas e busca auxiliar gestores e empreendedores oferecendo apoio e capacitação aos mesmos desde a abertura, legalização e manutenção destas empresas, adotando em sua classificação a quantidade de pessoas ocupadas na empresa de acordo com o setor. Já o Simples Nacional e a Lei Geral oferecem apoio as MPE no que diz respeito à legalização e tributação destas empresas, classificando-as então pelo faturamento e tipo jurídico. E por fim o BNDES, órgão financiador, que visa o desenvolvimento de tais empresas para o crescimento econômico e a geração de riquezas para o país, classifica as MPE de acordo com a receita operacional bruta anual, estipulando valores superiores aos usados pelo Simples Nacional e a Lei Geral, como uma garantia de retorno aos empréstimos.

O Management Center do Brasil (1964) utiliza para a definição de pequena empresa algumas regras empregadas pela Comissão de Desenvolvimento Econômico, a qual estipula que as pequenas empresas devem atender a duas ou mais das seguintes especificações: uma administração independente onde o gerente é também o proprietário; a empresa pertence e/ ou o capital é oferecido por um indivíduo ou um pequeno grupo; a área de operação da empresa é local embora seu mercado não seja; e por último o pequeno tamanho da empresa é relativo a sua indústria como um todo dependendo de como o negócio em questão se compara com o líder do ramo.

De acordo com Bateman (2006, p. 227) uma pequena empresa costuma ser definida como tendo menos de 100 funcionários, sendo de propriedade e operação independentes, não sendo dominante no seu campo de atuação e não sendo caracterizada por muitas práticas inovadoras.

Portando apesar do crescente número de MPE e sua importância para a economia, ainda há poucos estudos e interesse pelo tema que deve ser evidenciado devido às dificuldades e altas taxas de mortalidade encontradas por tais empresas.

2.2. O SETOR DE SERVIÇOS

No Brasil o setor de serviços cresce consideravelmente e possui grande importância na economia com a geração de postos de trabalhos, e aumento do PIB nacional, servindo muitas vezes de suporte as atividades indústrias. O crescimento deste setor também pode ser caracterizado devido às mudanças em alguns aspectos macro ambientais (cultural, político, econômico, social, tecnológico, ambiental), e aspectos mercadológicos, pois os consumidores buscam cada vez mais serviços personalizados e diferenciados que atendam a suas necessidades e supere suas expectativas. Pode-se ainda atribuir a esse crescimento o processo de terceirização de algumas atividades do setor industrial como limpeza, segurança, manutenção, dentre outras.

De acordo com informações do site da Secretaria de Comércio e Serviços (2009) a atividade de serviços é de grande importância na geração de renda e riqueza para o país, contribuindo para o desenvolvimento econômico, pois aumentam a competitividade interna e internacional, geram empregos qualificados e aceleram o progresso tecnológico. Os serviços representam aproximadamente 80% do PIB nos países desenvolvidos e mais de 60% do PIB brasileiro. Destaca-se ainda a crescente dependência da indústria manufatureira às atividades terciárias. No plano interno, os serviços contam mais de 945 mil empresas atuando no Brasil e 15,8 milhões de empregos. A atividade terciária tem representatividade tanto entre as maiores empresas do país quanto entre as micro e pequenas empresas. Das vinte maiores empresas do Brasil, doze delas são empresas do setor terciário. Já em relação às micro e pequenas empresas, mais de 97% do total, correspondem a empresas prestadoras de serviços.

Gianesi e Correa (1996) destacam a importância do setor de serviços para a economia na geração de emprego (ocupação de mão de obra) e no aumento do PIB, evidenciando estes como os principais indicadores utilizados para demonstrar o crescimento do setor. Os autores citam alguns fatores que levaram ao aumento da demanda por serviços, dentre os quais: o desejo por melhor qualidade de vida e o aumento da sofisticação dos consumidores, mais tempo de lazer, a urbanização, e mudanças demográfica, socioeconômicas e tecnológicas.

Para o SEBRAE (apud DARÓS, 2008) “Serviço é o processo de realização de um trabalho para satisfazer a necessidade de um consumidor cujo resultado poderá ser tangível ou intangível.”

Ainda de acordo com informações do SEBRAE, a terceirização representa um fenômeno propulsor do aumento de micro e pequenas empresas no seguimento de serviços, como alternativa para as grandes empresas na redução de custos com as elevadas cargas tributárias das folhas de pagamento através da contratação de tais empresas.

Darós (2008) discorre que a definição de serviços é bastante controversa e os principais conceitos já estão defasados para o cenário atual, sendo poucos os autores contemporâneos a abordar o assunto de forma dinâmica e condizente com o que é setor de serviços atualmente no Brasil e no mundo. Ele diferencia os autores contemporâneos dos clássicos, sendo que os primeiros classificam os serviços de acordo com as características de seu consumo, os tipos de usuários a que se destinam as funções desempenhas e o conteúdo de conhecimento agregado. Já os autores clássicos tratam de explicar as características dos serviços “materializando-o” ao tentar comparar serviços com o produtos.

Slack (2002) aponta algumas diferenças entre bens e serviços no que diz respeito aos seguintes aspectos: tangibilidade (diferente dos bens os serviços são intangíveis), estocabilidade (não se pode estocar serviços, ao contrario do que acontece com os bens), transportabilidade (serviços não podem ser transportados), simultaneidade (os bens são produzidos antes de chegar ao consumidor final, já os serviços são produzidos simultaneamente com o seu consumo), qualidade (a qualidade dos bens são mais evidentes que a qualidade em serviços, por ser algo subjetivo e variar de pessoa para pessoa).

Principalmente a partir da década de 80, estudiosos e membros do governo passaram a ter curiosidade para compreender as características e especificidades dos serviços. Apesar da crescente importância do tema, são ainda insuficientes tanto o conhecimento a respeito do setor, quanto instrumentos de apoio destinados aos empresários, principalmente as micro e pequenas empresas (MPE), que, em geral, carecem de competitividade e inovação. (DARÓS, 2008 p. 14)

2.3. FATORES DE MORTALIDADE DAS MPE

Como apontado por diversas pesquisas, apesar do índice de mortalidade das MPE vir diminuindo ao passar do tempo, no Brasil esse índice ainda é bem significativo, principalmente quando se trata do estágio inicial do negócio (os primeiros dois anos de existência), devendo o empreendedor atentar quais os principais fatores que levam a empresa à falência.

Drucker (1984) observa que o sucesso pode não ser permanente. Pois as empresas são criações humanas desprovidas de permanência real, devendo estas sobreviverem além do período de vida de seu fundador, prestando a contribuição que deve a economia e a sociedade. O autor finaliza dizendo que: “Perpetuar a empresa é tarefa básica que cabe ao espírito empreendedor – e a capacidade de consegui-lo pode muito bem constituir o teste mais definitivo para sua administração”.

Como citado por Chiavenato (2008, p. 15), “nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam.” Diante disso ele aponta algumas das possíveis causas de mortalidade nas empresas, que são apresentadas na Tabela 2:

Tabela 2. As causas mais comuns de falhas no negócio

Inexperiência- 72 %	Incompetência do empreendedor Falta de Experiência de campo Falta de experiência profissional Experiência desequilibrada
Fatores econômicos - 20 %	Lucros insuficientes Juros elevados Perda de mercado Mercado consumidor restrito Nenhuma viabilidade futura
Vendas Insuficientes - 11 %	Fraca competitividade Recessão econômica Vendas Insuficientes Dificuldade de estoques
Despesas excessivas - 8 %	Dividas e cargas demasiadas Despesas operacionais
Outras causas - 3 %	Negligencia Capital insuficiente Clientes insatisfeitos Fraudes Ativos insuficientes

Fonte: Chiavenato (2008, p.15)

Maximiano (2006) destaca que dentre as principais razões de mortalidade das MPE nos primeiros anos de existência estão: a falta de políticas públicas que viabilizem e consolidação de novos empreendimentos; a falta de financiamento; as elevadas cargas tributárias; e por ultimo a demora e a burocracia para se abrir e legalizar uma empresa.

O Management Center do Brasil (1964) também aborda como um dos principais problemas enfrentados pelas pequenas empresas a falta de financiamento e capital humano adequados para gerenciá-las; as altas taxas tributárias; a falta de pesquisas de mercado; a sensibilidade às alterações dos ciclos econômicos e a tomada de decisões apressadas e mal planejadas.

Dornelas (2005) aponta como as principais causas para o insucesso de pequenas empresas a falta de planejamento, deficiência na gestão, políticas de apoio insuficientes, conjuntura econômica e fatores pessoais. Conforme apresentado na Tabela 3 :

Tabela 3. Causas de fracasso das starts-ups americanas (SBA, 1998)

Incompetência Gerencial	45%
Inexperiência no Ramo	9%
Inexperiência em Gerenciamento	18%
Expertise Desbalanceada	20%
Negligencia nos Negócios	3%
Fraudes	2%
Desastres	1%
Total	98%
Apenas 2% são fatores desconhecidos	

Fonte: Dornelas (2005, p. 95)

2.4. FATORES QUE TORNAM UM NEGÓCIO BEM SUCEDIDO

De acordo com Bateman (2006 p. 235), o sucesso é uma função não apenas de características pessoais, mas também de fazer boas escolhas sobre a empresa que irá começar. Desta forma o autor apresenta um modelo para conceituar empresas empreendedoras e fazer as melhores escolhas, que é demonstrado na Figura 1:

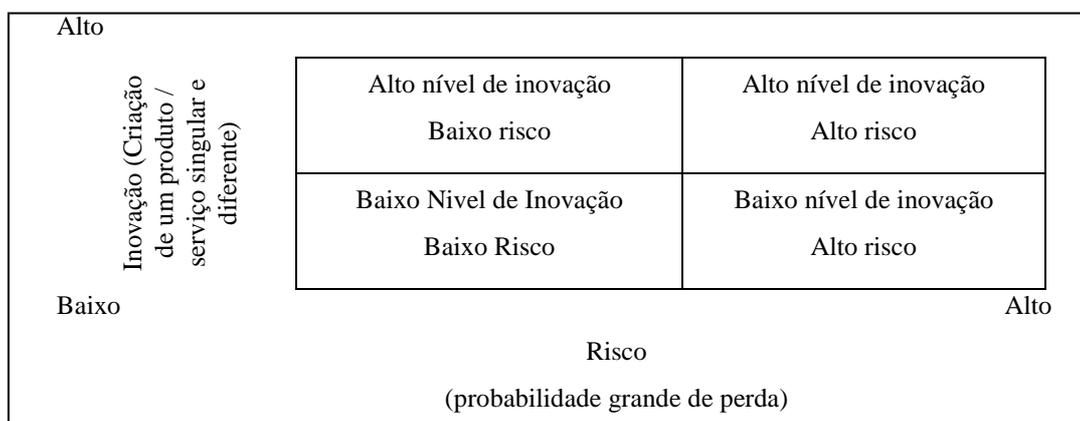


Figura 1. Matriz de Estratégia Empreendedora

Fonte: Bateman (2006, p. 235)

De acordo com Bateman (2006) esse modelo retrata as empresas ao longo de duas dimensões: inovação e risco. A nova empresa pode envolver níveis elevados ou baixos de inovação, ou a criação de algo novo ou diferente. Ela também pode ser caracterizada por um risco baixo ou elevado. O risco se refere à probabilidade de uma grande perda financeira. Mas também é mais do que isso; é o risco psicológico como percebido pelo empreendedor, incluindo o risco à reputação e o ego.

A maioria de pequenas empresas esta na célula de inovação pequena / risco elevado (inferior direita). Essas são entradas razoavelmente convencionais em campos bem-estabelecidos. Desta forma a matriz é útil pra ajudar os empreendedores a pensar sobre as suas empresas e avaliar se elas satisfazem aos seus objetivos particulares, identificar estratégias eficazes e ineficazes, e lembrar que as empresas de sucesso nem sempre exigem uma tecnologia de ponta ou um produto novo ou excelente.

Além do modelo apresentado, Bateman(2006) também destaca as características pessoais do empreendedor como comprometimento e determinação; liderança; obsessão por oportunidades; tolerância aos riscos, ambigüidades e incertezas; criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação; e motivação para a excelência, como fatores que levam ao sucesso.

Para Chiavenato (2008) o que torna um negócio bem sucedido é saber evitar ou neutralizar as ameaças e saber identificar as oportunidades em ambientes turbulentos, sabendo

escolher o negócio mais oportuno e suscetível ao êxito. O autor também destaca fatores relacionados ao espírito empreendedor, como o desejo de independência profissional, oportunidade de trabalhar no que gosta desejo pessoal de reconhecimento e prestígio descoberta de oportunidades que outros ignoram ou subestimam desafios de aplicar recursos próprios e habilidades pessoais em um ambiente desconhecido. Além de um planejamento sólido e detalhado daquilo que se pretende fazer e o capital financeiro adequado para se tocar o negócio.

Por último Dornelas (2005) também destaca a importância de um bom planejamento para o sucesso de um empreendimento, além da capacitação gerencial contínua.

Neste caso conforme observado por alguns autores nota-se que além da capacitação e recursos financeiros necessários para se abrir um negócios, o sucesso de um empreendimento também está relacionado com as características pessoais do empreendedor, apresentadas como o “espírito empreendedor”.

3. CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

Conforme Lakatos e Marconi (2005, p.83), o método “é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões na pesquisa”.

O trabalho foi desenvolvido através de pesquisa descritiva, com o levantamento de dados secundários e a análise dos mesmos, além da pesquisa bibliográfica documental de literatura relacionada ao tema.

Para Cervo (1983) a pesquisa descritiva observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los. Busca conhecer as diversas situações e relações que ocorrem na vida social, política, econômica e demais aspectos do comportamento humano, tanto do indivíduo tomado isoladamente como grupos e comunidades complexas.

De acordo com Cervo (1983, p. 55) a pesquisa bibliográfica procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em documentos. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva experimental. Em ambos os casos, busca conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema.

Segundo Lakatos e Marconi (2005, p.185), “a pesquisa bibliográfica abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao estudo e com a finalidade de colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que já foi dito sobre determinado assunto”. Neste trabalho, foi realizada a pesquisa sobre a caracterização das MPE’s, o setor de serviços e finalmente, os fatores de mortalidade e sobrevivência das MPE’s.

A pesquisa documental também é necessária, pois representa o melhor entendimento do estudo em questão além do levantamento bibliográfico e para corroborar evidências coletadas por outros instrumentos e fontes, possibilitando a confiabilidade de achados, conforme as idéias de Martins (2006).

O levantamento de dados secundários foi feito por meio de material publicado por instituições como Sebrae, IBGE, dentre outras relacionadas, através da análise de relatórios, estudos e dados estatísticos divulgados pelos mesmos, entre os anos de 2000 a 2008, além do confronto destas fontes com os conceitos encontrados na pesquisa bibliográfica.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para a verificação do Problema de Pesquisa, foi utilizado no presente trabalho o método de pesquisa descritiva com a utilização de dados secundários, através de pesquisas realizados por instituições renomadas e especializadas no assunto, sendo feita a análise de algumas tabelas e gráficos relacionados à evolução e aos Fatores de Sucesso e Mortalidade das MPE no país.

De acordo informações do Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa (SEBRAE, 2008), em 2006, o Brasil possuía um total de 97,5% MPE, sendo que 38,77% são do setor de serviços. Este setor conforme dados apresentados pela Secretaria de Comercio e Serviço (2009) representa 60% no PIB brasileiro que conforme Giansi e Correa (1996) é um dos principais indicadores para representar o crescimento do setor, porém mesmo contribuindo de forma significativa para a economia, Darós (2008) relata o interesse tardio por parte do governo e de estudiosos sobre o tema, além da insuficiência de conhecimentos sobre o setor e de apoio aos empresários de MPE, que representam a maior parcela de empresas nesta área.

Comparando a evolução da taxa de mortalidade das MPE do país entre os anos de 2000 a 2005, pode-se observar na tabela 3 uma grande redução no numero de empresas que encerraram suas atividades nos primeiros anos, passando de 49,4% em 2002 para 22,0% em 2005, fato que conforme pesquisa do Sebrae (2007) pode ser atribuído a dois importantes fatores: a maior qualidade empresarial e a melhoria do ambiente econômico.

Tabela 4. Taxas de mortalidade

Anos de existência das empresas	Ano de constituição formal das 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	49,4%	2005	22,0%	-27,4%
Até 3 anos	2001	56,4%	2004	31,3%	-25,1%
Até 4 anos	2000	59,9%	2003	35,9%	-24,0%

Fonte: SEBRAE, 2007

A Figura 2, apresenta as principais causa de encerramento das MPE apontadas por empreendedores de empresas **ativas e extintas**, podendo observar como principal razão, apontadas por empreendedores de **empresas extintas**, para o fechamento destas no ano de 2005 as falhas gerencias 68%, seguidas das causas econômicas conjunturais 62 %, e as políticas publicas e arcabouços legais 54%. Apesar da principal causa apontada ser as falhas gerenciais, poucos empreendedores admitem possuir falta de conhecimentos gerenciais 13%, talvez o que faz com que estes não procurem auxilio profissional ou algum tipo de capacitação contribuindo para a mortalidade da empresa.

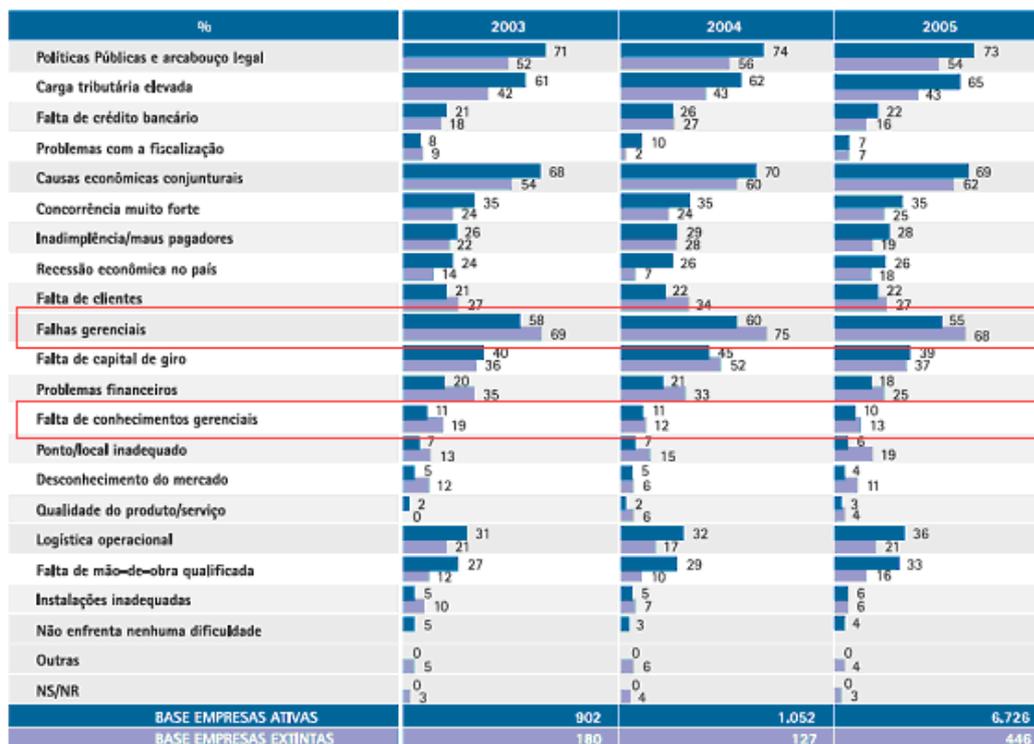


Figura 2. Dificuldades no gerenciamento da empresa

Fonte: SEBRAE, 2007

Os resultados encontrados nesta pesquisa, também são apontado por Chiavenato(2008) et. al. como as principais causas de mortalidade das MPE nos primeiros anos de existência. Comparado à Figura 2 onde mostra que uma das principais causas de fechamento das MPE é as falhas gerenciais, sendo que poucos empreendedores reconhecem a falta de conhecimento gerenciais como agravante, o Gráfico 2 apresenta mais detalhadamente esta estatística.

No que diz respeito à busca de assessoria e auxílio para o gerenciamento da empresa nota-se os seguintes fatores na Figura 3:

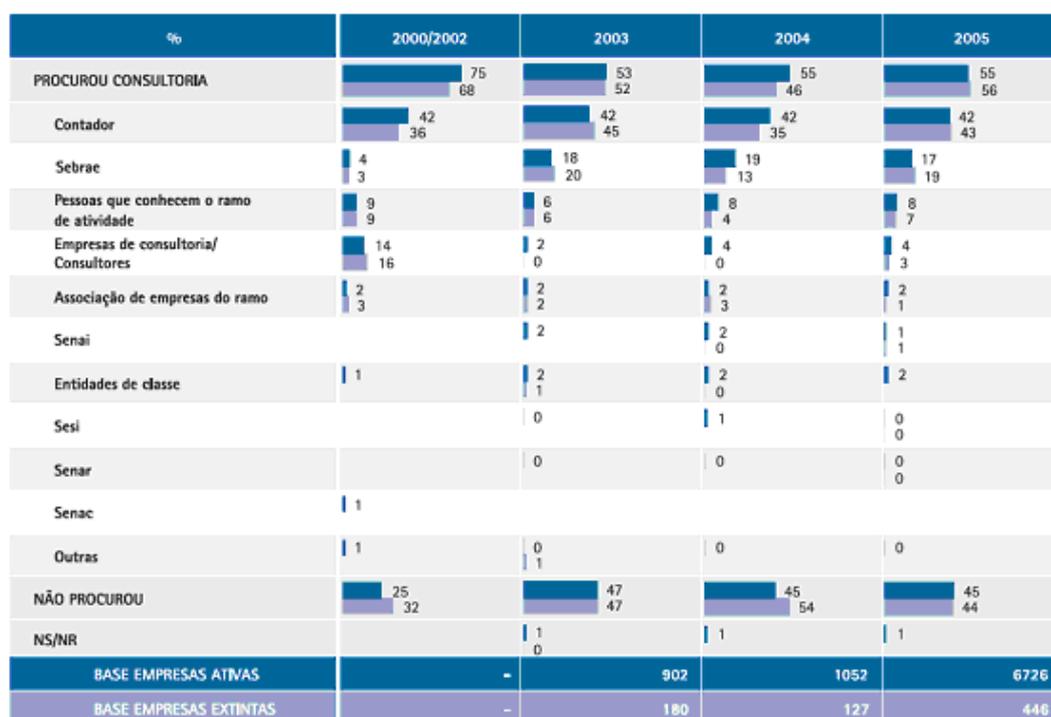


Figura 3. Busca de assessoria, auxílio para a condução / gerenciamento da empresa

Fonte: SEBRAE, 2007

Pôde-se perceber que a maioria dos empreendedores 55% de empresas ativas e 56% de empresas extintas, no ano de 2005, procuram algum tipo de consultoria, ficando em primeiro lugar o auxílio de um contador devido a questões burocráticas e legais, e em segundo a utilização do Sebrae para questões relacionadas ao gerenciamento da empresa. Porém se comparado ao percentual de empreendedores que não buscam nenhum tipo de auxílio para gerenciar seu empreendimento, 44% de empresas ativas e 45% de empresas extintas, estes números ainda são bastante preocupantes, pois muitos por desconhecimento dos serviços disponíveis ou por receio de procurar tais instituições, dentre outros fatores, acabam por perder oportunidades de desenvolvimento das capacidades empresariais que como evidenciado por Chiavenato (2008) é um dos fatores de sucesso para a sobrevivência do negócio.

Bateman (2006) destaca as características pessoais dos empreendedores como sendo um dos fatores que levam a empresa ao sucesso, o que pode-se perceber através da Figura 4, onde os empreendedores de empresas ativas reconhecem em primeiro lugar a influencia da capacidade empreendedora 82%, no ano de 2005, para se alcançar o sucesso, seguida da logística operacional e por fim as habilidades gerencias.

Cabe ressaltar que para uma empresa ser bem-sucedida, não basta somente o seu fundador ou proprietário possuir as características do espírito empreendedor apresentadas por Chiavenato(2008), pois o autor também reforça que para se alcançar o sucesso deve-se saber evitar ou neutralizar as ameaças, identificar as oportunidades em ambientes turbulentos, escolher o negócio mais oportuno e suscetível ao êxito, além de um bom planejamento e do capital financeiro adequado para manter o negócio.

%	2000/2002	2003	2004	2005
Capacidade empreendedora		78	84	82
Criatividade do empresário	45	42	45	44
Empresário com persistência/perseverança	36	42	44	46
Aproveitamento das oportunidades de negócio	43	34	37	34
Capacidade de liderança do empresário	28	21	26	23
Capacidade do empresário para assumir riscos	22	22	23	24
Logística operacional		80	82	81
Escolha de um bom administrador	27	48	49	46
Uso de capital próprio	29	33	37	37
Reinvestimento dos lucros na empresa	33	28	32	33
Acesso a novas tecnologias	23	29	29	27
Terceirização das atividades por meio da empresa	6	5	6	5
Habilidades gerenciais		74	76	76
Bom conhecimento do mercado onde atua	55	52	52	53
Boa estratégia de vendas	46	46	53	53
Outros		1	1	1
NS/NR		0	0	0
BASE EMPRESAS ATIVAS	-	902	1.052	6.726

Figura 4. Fatores de sucesso das empresas ativas

Fonte: SEBRAE, 2007

Em relação à geração de empregos nas MPE, conforme dados apresentados pelo relatório de Informações Socioeconômicas do Estado do Rio de Janeiro (SEBRAE, 2008), o Brasil possui uma variação positiva de 16,7%, entre os anos de 2003 a 2006, o que mostra a importância destas empresas para a economia, no que diz respeito a oportunidades e geração de renda e alocação de mão-de-obra, no país. Devendo-se redobrar a atenção para estas empresas no que se refere ao período de sobrevivência, pois a falência destas gera prejuízos para a sociedade como um todo, afetando a renda de diversas famílias e o desenvolvimento nacional.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme observado a partir da revisão de literatura e da análise dos dados obtidos na pesquisa secundária, nota-se que as MPE representam a maior parte de empresas constituídas no país, sendo de grande importância a análise e o estudo dos fatores que levam estas empresas a falência, devido a sua contribuição social e econômica. Grande parte destas empresas 38,77 % são do setor de serviços que cresce a cada ano e que de acordo com a Secretaria de Comercio e Serviço (2009) contribui com 60% no PIB brasileiro.

Dentre os principais fatores apontados pela pesquisa, que influenciam a mortalidade precoce das MPE destaca-se as falhas gerenciais, seguidas das causas econômicas conjunturais, e das políticas públicas e arcabouços legais, o que também é observado por Chiavenato(2008).

Já os principais fatores apontados como geradores de sucesso para manter tais empresas ativas por um período maior são, em primeiro lugar a influencia da capacidade empreendedora, seguida da logística operacional e por fim as habilidades gerenciais.

Portanto, vale ressaltar a importância que a sobrevivência da MPE representa para o desenvolvimento econômico e social do país, pois, a quantidade de empregos mantidos e o faturamento em reais obtidos por essas empresas representam valores significantes para a nossa economia. Pois para cada emprego mantido desonera-se os cofres públicos com investimentos destinados a famílias de baixa ou nenhuma renda, além de promover o ciclo econômico e o sustento de varias famílias. Além do fato de que o faturamento obtido por estas empresas contribui com a sociedade, pois uma empresa ativa e financeiramente positiva mantém relacionamentos com fornecedores, clientes, distribuidores, bancos, governo, entre outros, gerando outros postos de empregos indiretos, obtendo empréstimos e financiamentos, pagando encargos e impostos além de poder retribuir a sociedade com o financiamento de projetos sociais e comunitários.

Porém ainda existe poucas informações no que diz respeito ao estudo do tema e ao desenvolvimento de práticas e métodos para manter tais empresas em funcionamento após seus primeiros anos de vida devido à fragilidade destas diante de diversos fatores apontados por Chiavenato (2008) como a falta de capacitação dos gestores, falta de capital e financiamento, desconhecimento do mercado e do publico alvo, dentre outros.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BATEMAN, Thomas S.; SNELL, Scott A. Administração: novo cenário competitivo. 2.ed. São Paulo : Atlas, 2006.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONOMICO E SOCIAL Carta Circular nº 64/2002. Rio de Janeiro, 14 de outubro de 2002. Disponível em < <http://www.bndes.gov.br/produtos/download/02cc64.pdf> > Acesso em : 19 mai. 09.

CERVO, Amado Luiz ; Bervian , Pedro Alcino. Metodologia científica: para uso dos estudantes universitários. 3.ed. São Paulo : McGraw-Hill do Brasil, 1983.

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor. 2. ed. São Paulo : Saraiva, 2008.

DARÓS, Márcia da Mota. Termo de referência para atuação do Sistema SEBRAE no setor de serviços. Brasília : SEBRAE, 2008.

DORNELAS, Jose Carlos Assis. Empreendedorismo : Transformando idéias em Negócios. 2. ed. Rio de Janeiro : Elsevier , 2005.

DRUCKER , Peter F. Introdução à Administração. São Paulo : Pioneira, 1984.

FILION, Louis Jacques. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. Revista de Administração de Empresas (RAE), São Paulo, v.39, n.4, out./dez. 1999.

GIANESI, Irineu G. N. ; CORREA, Henrique Luiz. Administração estratégica de serviços : operações para a satisfação do cliente. São Paulo: Atlas, 1996 .

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA disponível em : < <http://www.ibge.gov.br/home/> > Acessado em: 25 mar 09.

LAKATOS, E.M.; MARCONI, M.A. Fundamentos da metodologia científica. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2005.

LAROSA, Marco Antonio ; AYRES, Fernando Arduini. Como produzir uma monografia. 6.ed. Rio de Janeiro : Wak Editora, 2005.

LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA. 2006. Disponível em < http://leigeral.sp.sebrae.com.br/publicacoes/apresentacao_lei_geral_supersimples.pdf > Acessado em : 25 de mar 2009.

MANEGEMENT CENTER BRASIL. Administrando a Pequena e Média Empresa. Rio de Janeiro : Centro de Publicações Técnicas de Aliança, 1964.

MARTINS, G.A. Estudo de caso: uma estratégia de pesquisa. São Paulo: Atlas, 2006.

MAXIMIANO, Antonio Cezar Amaru. Administração para empreendedores : fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. São Paulo : Pearson Prentice Hall , 2006 .

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR disponível em < <http://www2.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sdp/proacao/probraempreendedor/resultados/etapa1/capacitacao/Etapa1CapacitacaoDistribuicaoNacional.pdf> > Acessado em : 25 mar 09.

MOELLER, Jaques Enrique. A resiliência no perfil do empreendedor catarinense, a partir da aplicação das cinco características identificadas por Daryl R. Conner. 2002. 110p. Dissertação

(Mestrado em Engenharia de Produção). Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.

RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS. Disponível em : < <http://anuariorais.caged.com.br/index1.asp?pag=estabelecimento> > Acessado em : 27 abr 09.
SLACK, N., CHAMBERS, S., JOHNSTON, R. Administração da Produção. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL. Cartilha Simples Nacional. Disponível em:<<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/cartilha/CartilhaSimplesNacional.pdf> >Acessado em: 18 mai 09.

SECRETARIA DO COMÉRCIO E SERVIÇOS Disponível em : < <http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/scs/scs/ImportanciaServicos.php> > Acessado em 25 de mar 2009.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS. 2004. Fatores determinantes da longevidade das micro e pequenas empresas. Disponível em:<<http://www.sebrae.com.br/main.asp?Team={87A1981E-1C20-41AE-B9D7-2843D6F5CA56}>> Acesso em : 25 mar 09.

_____. 2005 .Boletim Estatístico de micro e pequenas empresas: primeiro semestre de 2005. Disponível em: < [http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/03DE0485DB219CDE0325701B004CBD01/\\$File/NT000A8E66.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/03DE0485DB219CDE0325701B004CBD01/$File/NT000A8E66.pdf)> acesso em: 06 abr 09.

_____. 2006. Anuário de Trabalho na Micro e pequena empresa. Disponível em: < [http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/572C3CE47D9997DC83257486004E858E/\\$File/NT00038B0A.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/572C3CE47D9997DC83257486004E858E/$File/NT00038B0A.pdf)> acesso em: 06 abr 09.

_____. 2007. *Fatores* Condicionantes e taxa de sobrevivência e mortalidades das micro e pequenas empresas no Brasil : 2003-2005. Disponível em: < [http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf) >acesso em : 25 mar 09.

_____. 2008. Estudo Socioeconômico do Estado do Rio de Janeiro. Disponível em: <<http://www.sebraerj.com.br/main.asp?View={39BFBB54-4954-489A-9B8F-A530A26F72E6}>> Acesso em : 25 abr 09.

_____. 2008.GEM : Global Entrepreneurship Monitor : empreendedorismo no Brasil 2008 disponível em :< [http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/5D1CAC412448B0428325757B00697DC7/\\$File/NT0003EF2A.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/5D1CAC412448B0428325757B00697DC7/$File/NT0003EF2A.pdf)> Acesso em: 06 abr 09.

_____. 2009. Indicadores das Micro e Pequenas empresas do estado do rio de Janeiro disponível em: < <http://www.sebraerj.com.br/main.asp?Team={67BC510D-30B6-4D40-B4C3-A8D3FB418B09}>> Acesso em: 25 mar 09.