

FUNDAÇÃO PEDRO LEOPOLDO
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

RODRIGO ARRAES ALVARENGA

ESTUDO DOS FATORES CONTRIBUINTES PARA A MORTALIDADE PRECOCE
DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO MARANHÃO

Pedro Leopoldo

2012

RODRIGO ARRAES ALVARENGA

**ESTUDO DOS FATORES CONTRIBUINTES PARA A MORTALIDADE PRECOCE
DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO MARANHÃO**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado Profissional em Administração – Fundação Pedro Leopoldo como parte dos requisitos para a obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de concentração: Gestão da Inovação e competitividade.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Eloísa Helena Rodrigues Guimarães

Co-orientador: Prof^ª. Dr. Mauro Calixta Tavares

Pedro Leopoldo

2012

RODRIGO ARRAES ALVARENGA

**ESTUDO DOS FATORES CONTRIBUINTES PARA A MORTALIDADE PRECOCE
DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO MARANHÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito parcial para obtenção do diploma de Mestre da modalidade Profissionalizante, defendida junto ao Programa de Pós-Graduação em Administração das Faculdades Integradas de Pedro Leopoldo.

Aprovado em: ____/____/____

Nota _____

BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Dr^a. Eloísa Helena Rodrigues Guimarães
(Orientadora)

Prof^o. Dr. Tarcísio Afonso

Prof^o. Dr. Dalton Jorge Teixeira

Dedico este trabalho a minha esposa Richelly pelo companheirismo, amor e apoio incondicional. Te Amo.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a DEUS, por me dar a oportunidade de alcançar mais essa vitória na minha vida profissional.

À minha mãe Gisa, que mesmo sem ter alcançado o ensino médio sempre lutou para me dar o maior bem que uma mãe pode dar a um filho, a sua educação. Te amo.

À minha esposa Richelly, que sempre me incentivou e apoiou nessa caminhada.

Ao Prof^o. Dr. Mauro Calixta, por ser um exemplo de competência e profissionalismo que me faz ter orgulho de ser professor.

À Prof^a. Dr^a. Eloísa Helena Rodrigues Guimarães por sua dedicação sempre irrestrita durante o período em que fui seu aluno.

A todos os demais professores que compõem o corpo de docentes do mestrado profissional da Faculdade Pedro Leopoldo – FPL.

Às funcionárias da Secretaria Acadêmica da Faculdade Pedro Leopoldo – FPL pela atenção e dedicação dispensadas a mim sempre que as busquei. Em especial, agradeço a Jussara e a Edna.

À Letícia Maria funcionária da Secretaria Estadual da Fazenda – SEFAZ, por ter contribuindo imensamente com sua agilidade na captação das informações a respeito das empresas estudadas.

A todos os amigos das turmas A e B do mestrado os quais compartilhamos momentos de alegrias, tristezas, estresses e principalmente, saudades de nossas famílias. Em especial, agradeço aos amigos de Goiás: Helbio e Andréa; Aos amigos do Pará: Marco Aurélio e Hinton Bentes; e a Marco Antonio, Vanderlei e Danilo.

RESUMO

As Microempresas e empresas de pequeno porte estão assumindo cada vez mais um papel relevante na sociedade, tanto na geração de emprego e renda, quanto na identificação de nichos de mercado não identificados pelas grandes corporações. Contudo, ano após ano um número expressivo dessas empresas encerram suas atividades. Assim, o objetivo desse estudo foi identificar e caracterizar as causas que contribuíram para a mortalidade das micro e pequenas empresas do Estado do Maranhão no período de 2005 a 2011. Diante disso, este estudo está classificado como explicativo e descritivo, face a busca pela identificação dos fatores que determinaram o encerramento das atividades, bem como a descrição das características dos proprietários dessas organizações. A amostra estudada foi de 3.752 empresas, frente a uma população total de 39.039 empresas. E para viabilizar economicamente a pesquisa utilizou-se como estratégia para a coleta de dados um Call Center cedido por uma concessionária localizada em Bacabal – MA. E, após dois meses efetuando no mínimo duas ligações para cada empresário, foi possível aceitar ou refutar as hipóteses conforme a participação de cada uma no processo de falência das empresas estudadas. Assim, foi possível confirmar as seguintes hipóteses positivas: Hipótese $H_{0,1}$ – Experiência na Gestão Empresarial; Hipótese $H_{0,2}$ – Experiência Anterior; Hipótese $H_{0,3}$ – Baixo nível de escolaridade; Hipótese $H_{0,5}$ – Acesso ao crédito; Hipótese $H_{0,9}$ – Inovação dos produtos e serviços; Hipótese $H_{0,10}$ – Planejamento estratégico; Hipótese $H_{0,11}$ – Exigências fiscais, legais e tributárias; Hipótese $H_{0,12}$ – Manutenção de clientes; Hipótese $H_{0,15}$ – Relação com os concorrentes. E refutar as seguintes hipóteses: Hipótese $H_{0,4}$ – Relação com os sócios; Hipótese $H_{0,6}$ – Mão de obra qualificada; Hipótese $H_{0,7}$ – Apoio jurídico e contábil; Hipótese $H_{0,8}$ – Qualidade dos produtos e serviços; Hipótese $H_{0,13}$ – Relação com parceiros comerciais; Hipótese $H_{0,14}$ – Manutenção de impostos e tributos; Hipótese $H_{0,16}$ – Mudanças no ambiente. Ao final faz-se recomendações para novos estudos, inclusive recomenda-se um estudo que busque identificar qual atividade o empresário exerce após ter seu empreendimento encerrado.

Palavras - chave: Fatores. Mortalidade de empresas. Micro e Pequenas Empresas. Maranhão.

ABSTRACT

The Micro and small businesses are assuming an increasingly important role in society, both in the generation of employment and income, as in identifying niche markets not identified by large corporations. However, year after year a significant number of these companies end their activities. The objective of this study was to identify and characterize the causes that contributed to the mortality of micro and small businesses in the state of Maranhão in the period from 2005 to 2011. Thus, this study is classified as descriptive and explanatory, given the search for identification of factors that determined the closure of activities as well as the description of the characteristics of the owners of these organizations. The sample studied was 3752 companies, compared to a total population of 39,039 companies. And economically feasible for the research was used as a strategy for data collection yielded a Call Center by a dealership located in Bacabal - MA. And after two months performing at least two connections to each entrepreneur could accept or refute the hypotheses as the participation of each of the bankruptcy of the companies studied. Thus, it was possible to confirm the following hypotheses positive: Hypothesis $H_{0,1}$ - Experience in Business Management; Hypothesis $H_{0,2}$ - Previous Experience; Hypothesis $H_{0,3}$ - Low level of education; Hypothesis $H_{0,5}$ - Access to credit; Hypothesis $H_{0,9}$ - Innovation of products and services; Hypothesis $H_{0,10}$ - Strategic Planning; Hypothesis $H_{0,11}$ - Requirements tax, legal and tax; Hypothesis $H_{0,12}$ - Maintenance of customers; Hypothesis $H_{0,15}$ - Relationship with competitors. And refute the following hypotheses: Hypothesis $H_{0,4}$ - Relationship with partners; Hypothesis $H_{0,6}$ - Skilled Labor; Hypothesis $H_{0,7}$ - Support legal and accounting; Hypothesis $H_{0,8}$ - Quality of products and services; Hypothesis $H_{0,13}$ - Relationship with business partners; Hypothesis $H_{0,14}$ - Maintenance of taxes and tributes; Hypothesis $H_{0,16}$ - Changes in the environment. At the end makes up recommendations for further studies, including recommended a study that seeks to identify what activity the entrepreneur has ended after his venture.

Keywords: Factors. Mortality. Microenterprise. Maranhão.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Taxa estadual de sobrevivência de MPE constituídas em 2005.....	15
GRÁFICO 2 - Comparações com pesquisas anteriores das taxas de mortalidade de MPEs no Estado de São Paulo.....	32
GRÁFICO 3 - Número de Ligações	40
GRÁFICO 4 - Distribuição das empresas pesquisadas quanto ao ramo de atividade.....	41

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 - Autores que conceituaram as variáveis	22
QUADRO 2 - Participação das pequenas empresas nos indicadores econômicos e sociais	24
QUADRO 3 - Classificação das Micro e Pequena Empresa	26
QUADRO 4 - Classificação das MPÉs segundo o número de funcionários	27
QUADRO 5 - Ranking das dez principais razões para o encerramento das atividades da empresa extinta no RN e Brasil, segundo as opiniões espontâneas dos empresários (%)	33
QUADRO 6 - As causas mais comuns de falhas no negócio	35
QUADRO 7 - Causas de fracasso das starts-ups americanas (SBA, 1998).....	35
QUADRO 8 - Influência das hipóteses na falência das empresas	66

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 Definições de Falência	28
FIGURA 2 - Fluxograma da atividade de coleta de dados por telefone	39

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Possuía experiência gerencial.....	42
TABELA 2 - Participou de treinamento gerencial.....	42
TABELA 3 - Experiência gerencial versus treinamento gerencial.....	43
TABELA 4 - Tempo de experiência anterior.....	44
TABELA 5 - Tempo de experiência anterior versus Nível de escolaridade.....	44
TABELA 6 - Tempo de experiência anterior versus Ano de encerramento.....	44
TABELA 7 - Grau de Escolaridade.....	45
TABELA 8 - Grau de Escolaridade.....	46
TABELA 9 - Área de formação superior.....	46
TABELA 10 - Relacionamento dos titulares com seus sócios.....	48
TABELA 11 - Vínculo com os sócios.....	48
TABELA 12 - - Relacionamento com os sócios versus Vínculo com os sócios.....	49
TABELA 13 - Fontes de financiamento da empresa.....	50
TABELA 14 - Acesso ao crédito da empresa.....	50
TABELA 15 - Mão de obra da empresa.....	51
TABELA 16 - Apoio Jurídico e Contábil à Empresa.....	52
TABELA 17 - Qualidade e padronização dos produtos e serviços.....	53
TABELA 18 - Qualidade e padronização dos produtos e serviços versus Ano encerramento.....	54
TABELA 19 - Inovação dos produtos e serviços.....	55
TABELA 20 - Inovação dos produtos e serviços versus Ano encerramento.....	55
TABELA 21 - Elaborou Plano de Negócio.....	56
TABELA 22 - Após Abertura Elaborou Planejamento Estratégico.....	56
TABELA 23 - Planejamento Estratégico versus Ano encerramento.....	57
TABELA 24 - Exigências fiscais, legais e tributárias.....	58
TABELA 25 - Planejamento Estratégico e versus Dificuldade com as exigências.....	58
TABELA 26 - Conquista e manutenção de clientes.....	59
TABELA 27 - Setor da economia versus dificuldades com clientes.....	59
TABELA 28 - Planejamento versus Dificuldades com clientes.....	60
TABELA 29 - Relação com os parceiros.....	61
TABELA 30 - Contratos e Instrumentos com os parceiros.....	61
TABELA 31 - Relação com parceiros versus ano encerramento.....	62
TABELA 32 - Impostos e tributos.....	63
TABELA 33 - Dificuldade com a concorrência.....	64
TABELA 34 - Setor da economia versus Dificuldades com a concorrência.....	64
TABELA 35 - Fatores do ambiente externo.....	65
TABELA 36 - Planejamento versus Fatores do ambiente externo.....	65

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 Identificação do Problema	14
1.2 Definição da Situação Problema	16
1.3 Objetivos da pesquisa	16
1.3.1 Objetivo geral.....	16
1.3.2 Objetivos específicos.....	16
1.4 Questões da Pesquisa	17
1.4.1 Definição das hipóteses da pesquisa	17
1.5 Definição teórica e operacional das variáveis	18
1.6 Delimitação do estudo	23
2 REFERENCIAL TEÓRICO	23
2.1 Importância das Micro e Pequenas Empresas no Brasil	23
2.2 Mortalidade das MPE's	27
2.2.1 Estudo sobre mortalidade das MPE's no Mundo.....	27
2.2.2 Estudo sobre mortalidade das MPE's no Brasil.....	31
3 METODOLOGIA	36
3.1 Tipo de pesquisa	36
3.2 Universo e Amostra da Pesquisa	37
3.3 Elaboração e Pré-teste do instrumento de coleta de dados	38
3.4 Coleta dos dados	38
3.5 Tratamento dos dados	41
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	41
4.1 Hipótese H_{1,1} – Experiência na Gestão Empresarial	42
4.2 Hipótese H_{1,2} – Experiência Anterior	43
4.3 Hipótese H_{1,3} – Baixo nível de escolaridade	45
4.4 Hipótese H_{1,4} – O mau relacionamento com os Sócios	47
4.5 Hipótese H_{1,5} – Acesso ao crédito	49
4.6 Hipótese H_{1,6} – Mão de obra qualificada	50
4.7 Hipótese H_{1,7} – Apoio jurídico e contábil	51
4.8 Hipótese H_{1,8} – Qualidade dos produtos e serviços	53
4.9 Hipótese H_{1,9} – Inovação dos produtos e serviços	54
4.10 Hipótese H_{1,10} – Planejamento estratégico	56

4.11 Hipótese H_{1,11} – Exigências fiscais, legais e tributárias	57
4.12 Hipótese H_{1,12} – Manutenção de Clientes.....	59
4.13 Hipótese H_{1,13} – Relação com parceiros comerciais.....	60
4.14 Hipótese H_{1,14} – Manutenção de impostos e tributos.....	62
4.15 Hipótese H_{1,15} – Relação com os concorrentes	63
4.16 Hipótese H_{1,16} – Mudanças no ambiente.....	65
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	66
REFERÊNCIAS.....	69
APÊNDICES	72

1 INTRODUÇÃO

A capacidade de criar empresas com condições de sobreviver, gerando emprego e renda para população economicamente ativa, de maneira sustentável por longos períodos de tempo, é um objetivo cada vez mais almejado pelos dirigentes dos países em desenvolvimento, os chamados países emergentes. O alcance desse objetivo eleva o nível de produção de bens e serviços destes países, levando-os a um posicionamento mais favorável perante a economia mundial.

No Brasil, as micro empresas e empresas de pequeno porte vêm alcançando uma participação cada vez maior na economia, totalizando mais de 99,1% do total das empresas de acordo estudo do SEBRAE (2011) e destacam-se ainda mais quando se trata de geração de emprego e renda no país. Ainda segundo pesquisa do SEBRAE (2011) estas empresas empregam, pelo menos, dois terços do total das ocupações existentes nos postos de trabalho do setor privado.

O estado brasileiro líder em número de empregos formais é São Paulo, visto que emprega mais que a soma das regiões Nordeste, Centro-Oeste e Norte, segundo estudo do SEBRAE (2009). A região Sudeste concentra 50,74% das empresas do País. Dessas, 60,63% localizam-se no estado de São Paulo. A região Sul conta com 24,11% das empresas, A região Nordeste possui 14,75%, a região Centro-Oeste, 7,12%, e a Norte, 3,28%.

Contudo, há um fator que compromete um melhor nível de desenvolvimento do Brasil, que são os elevados índices de mortalidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, gerados por diferentes variáveis e condições mercadológicas ligadas a estas unidades produtivas. Estudo do SEBRAE (2011) mostra que, de cada 100 empresas abertas, 29 não ultrapassam o segundo ano de atividade. Essa proporção aumenta para 48% após cinco anos de abertura da empresa.

Drucker (2002, p. 127) observa que o sucesso pode não ser permanente. Pois as empresas são criações humanas desprovidas de permanência real, devendo estas sobreviverem além o período de vida de seu fundador, prestando a contribuição que deve a economia e a sociedade.

Em vista aos diversos desafios que enfrentam os novos empreendimentos e da representatividade que as micro empresas e empresas de pequeno porte representam para o

país, esta dissertação dedica-se ao estudo da problemática acerca da extinção das novas empresas, destacando os fatores contribuintes para a mortalidade ligados ao seu fundador, à empresa e ao ambiente no qual ela se insere.

1.1 Identificação do Problema

De acordo com IBGE (2000), no ano 2000 foram criadas no Brasil 710.258 novas empresas, contudo, no mesmo ano, 457.990 empresas encerraram suas atividades. Isso significa que 64,48% dessas empresas não superaram as dificuldades iniciais inerentes ao ambiente ao qual estavam inseridas.

De acordo com Ramos (2011) a mortalidade das MPE's gera um custo social e econômico estimado em 2,4 milhões de postos de trabalho que deixaram de existir, e de R\$ 19,8 bilhões de reais em investimentos não concretizados.

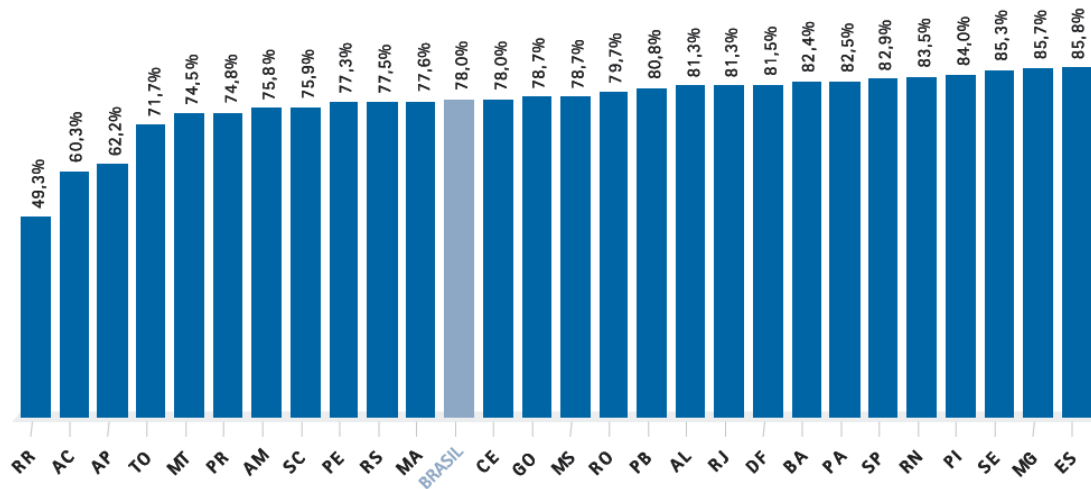
Esta situação não é recente, pois pesquisa do SEBRAE (1999) realizada em alguns estados brasileiros, revelou que a taxa de mortalidade das micro empresas e empresas de pequeno porte variaram de 30 a 60% apenas no primeiro ano de existência, e de 40 a 60% no terceiro ano.

Apesar dos altos índices de mortalidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, vale ressaltar que o Brasil sempre manteve elevada a proporção de pessoas na faixa etária entre 18 e 64 anos envolvidas em atividades empresariais à frente de negócios novos, ou seja, com menos de 42 (quarenta e dois) meses de existência.

Pesquisa realizada pelo SEBRAE (2007) em todas as unidades da federação revelou que em 11 estados brasileiros as taxa de sobrevivência de micro empresas e empresas de pequeno porte abaixo da média nacional. Os Estados de Roraima, Acre e Amapá, obtiveram os piores níveis de sobrevivência empresarial. Em Roraima, especificamente, mais da metade das MPE's (50,7%) encerram suas atividades antes de completarem dois anos de atividade. (gráfico 1).

Os Estados brasileiros com os melhores resultados quanto à taxa de sobrevivência de MPE's constituídas em 2005, foram respectivamente, Espírito Santo, Minas Gerais e Sergipe, com taxa acima de 85%. (gráfico 1).

GRÁFICO 1 – Taxa estadual de sobrevivência de MPE constituídas em 2005.



Fonte: SEBRAE, 2007

A pesquisa revelou ainda que 60% das empresas, sejam extintas ou ativas, continuavam sendo gerenciadas por pessoas do gênero masculino. E se considerarmos apenas as empresas ativas, 33% delas eram gerenciadas por mulheres.

Quanto aos empresários, a idade média revelada é de 38 anos para ambos os sexos, 51% tinha experiência anterior em empresa privada, 79% deles concluíram ou estavam em fase de conclusão de cursos de nível superior, 60% detinham algum tipo de conhecimento no ramo de negócio ao qual atuavam, ou seja, estavam mais bem preparados para enfrentar as turbulências do mercado.

De acordo com Azevedo (1992) citado por Filardi (2006) as estatísticas oficiais referentes à extinção de empresas não expressam a realidade brasileira, pois muitos negócios fecham as suas portas sem dar baixa nas instituições de registros oficiais. O autor considera em torno de 50% das pequenas empresas abertas no Brasil não sobrevivem ao primeiro ano, e que nem todas, que não superam esta marca, fracassam, pois, algumas são compradas ou fecham para se transformar em novos negócios.

1.2 Definição da Situação Problema

É possível perceber que no Brasil há uma forte vocação para a criação e geração de novos empreendimentos, contudo, saber como reduzir ou minimizar a grande quantidade de novos empreendimentos que encerram suas atividades precocemente, parece ser um desafio que ainda não se sabe bem como superá-lo.

É fato que algumas empresas conseguem sobreviver às adversidades impostas pelo mercado, seja por sorte ou por algum fator contingencial. Ainda assim devem estar preparadas para enfrentarem tais adversidades, afinal, a maioria das micro e pequenas empresas não conseguem sobreviver a elas.

Portanto, a pesquisa procurará responder à seguinte questão:

Quais as principais causas que contribuíram para a mortalidade das micro e pequenas empresas do Estado do Maranhão no período de 2005 a 2011?

1.3 Objetivos da pesquisa

1.3.1 Objetivo geral

O objetivo geral do presente trabalho foi identificar e caracterizar as causas que contribuíram para a mortalidade das micro e pequenas empresas do Estado do Maranhão no período de 2005 a 2011.

1.3.2 Objetivos específicos

- a. Compilar e sistematizar informações sobre as empresas extintas no Estado do Maranhão, entre os anos de 2005 a 2011;
- b. Identificar e descrever os fatores que de alguma forma contribuíram para o processo de mortalidade das empresas estudadas;
- c. Testar as hipóteses definidas como fatores contribuintes à mortalidade precoce das empresas estudadas;

1.4 Questões da Pesquisa

1.4.1 Definição das hipóteses da pesquisa

O presente estudo se propõe a testar as seguintes hipóteses:

H_{1,1}: A falta de competência na gestão empresarial foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,2}: A falta de experiência anterior do empresário no ramo do negócio em que atuava na empresa foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,3}: O baixo nível de escolaridade do empresário foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,4}: O mau relacionamento com os sócios foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,5}: A dificuldade de acesso ao crédito foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,6}: A dificuldade na manutenção de mão de obra qualificada foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,7}: A falta de apoio jurídico e contábil especializado foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,8}: A falta de qualidade dos produtos e serviços foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,9}: A falta de inovação dos produtos e serviços foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,10}: A falta de planejamento estratégico foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,11}: A dificuldade em satisfazer as exigências fiscais, legais e tributárias exigidas das novas empresas foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,12}: A dificuldade na manutenção de clientes foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,13}: A dificuldade na profissionalização da relação com parceiros comerciais foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,14}: A dificuldade na manutenção dos impostos e tributos foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,15}: A falta de competitividade com relação aos concorrente foi um fator contribuintes para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

H_{1,16}: A dificuldade de adequação da empresa às mudanças no ambiente externo foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

1.5 Definição teórica e operacional das variáveis

Experiência em gestão empresarial é definida teoricamente como sendo um conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes que permitem ao empresário planejar, organizar, dirigir e controlar a gestão da empresa no que tange às suas interações com o mercado, da mesma forma que permitem aplicar estes conhecimentos, escolher, alocar e explorar os meios e recursos internos para gerar produtos e ou serviços destinados a satisfazer os clientes e consumidores com geração de lucros decorrentes desta atividade. (SEBRAE, 2004, p.10).

Experiência em gestão empresarial é definida operacionalmente como sendo ter ocupado funções de direção e gestão onde as competências gerenciais são exigidas e postas a prova, por pelo menos um ano, em empresas do mesmo ramo de negócios, tendo alcançado bom desempenho profissional.

Experiência anterior no ramo do negócio é definida teoricamente como sendo a vivência profissional adquirida pelo empresário através da prática ou da observação em empresas do mesmo ramo do negócio. (LAROUSSE, 2002).

Experiência anterior no ramo do negócio é definida operacionalmente como sendo a atuação do empresário, por pelo menos um ano, enfrentando situações típicas do ramo de negócio em que a empresa foi criada.

Nível de escolaridade é definido teoricamente como sendo a classificação segundo anos de estudo obtida em função da série ou período e do grau cursado, considerando a última série concluída com aprovação. (IBGE, 2005).

Nível de escolaridade é definido operacionalmente como sendo a quantidade de anos de estudo formal, tendo como referência a última série ou período concluído com aprovação.

Profissionalismo na relação do empresário com os sócios é definido teoricamente como sendo a escolha dos sócios com base em critérios racionais, independentes de amizade ou vínculo familiar. (DORNELAS, 2001, p. 117).

Profissionalismo na relação do empresário com os sócios é definido operacionalmente como sendo uma sociedade baseada em experiência, competência técnica e gerencial comprovada independente da amizade ou vínculo familiar.

Acesso ao crédito é definido teoricamente como sendo ter acesso e estar apto a receber os recursos disponíveis que possam financiar o investimento inicial seja através de bancos ou agências de fomento. (SANTOS; PEREIRA, 1995, p. 179).

Acesso ao crédito é definido operacionalmente como sendo a facilidade ou a complexidade de regras e exigências para empréstimo exigidas do empresário pelas instituições financeiras.

Manutenção de mão de obra qualificada é definida teoricamente como sendo a capacidade de contratar e remunerar profissionais com experiência comprovada através de treinamento ou experiência de trabalho nas atividades nas quais irão atuar. (CHIAVENATO, 2003, p. 143).

Manutenção de mão de obra qualificada é definida operacionalmente como sendo a capacidade de contratar e remunerar profissionais com experiência comprovada de pelo menos um ano na área de atuação nas atividades nas quais irão atuar.

Assessoria Jurídica e Contábil é definida teoricamente como sendo o assessoramento ao empresário com relação aos aspectos jurídicos e contábeis, com o objetivo de otimizar a administração da empresa. (DORNELAS, 2001, p. 206).

Assessoria Jurídica e Contábil é definida operacionalmente como sendo a utilização de assessoria de profissionais nas áreas jurídicas e contábil.

Qualidade dos Produtos e Serviços é definida teoricamente como sendo um conjunto de características do produto ou serviço que o padronizam, diferenciam de seus similares concorrentes e satisfazem as necessidades dos clientes. (KOTLER, 1998, p. 28).

Qualidade dos Produtos e Serviços é definida operacionalmente como sendo a capacidade de oferecer aos clientes produtos e serviços que atendam as exigências técnicas e funcionais capazes de satisfazer as expectativas dos clientes.

Inovação em Produtos e Serviços é definida teoricamente como sendo o processo pelo qual as empresas desenvolvem, dominam e implementam o design e a produção, através de pesquisa e desenvolvimento e aperfeiçoamento de bens e serviços. (MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA, 2005).

Inovação em Produtos e Serviços é definida operacionalmente como sendo a capacidade de produzir produtos e serviços que possuam diferenciais que possam ser considerados pelo mercado e pelos clientes como vantagem competitiva.

Planejamento Estratégico é definido teoricamente como sendo o processo de definição do negócio, da visão e missão da empresa, a identificação das oportunidades e ameaças do mercado de atuação, o posicionamento dos produtos e serviços, e a definição dos objetivos e estratégias a serem seguidas. (MINTZBERG, 2000, p. 154).

Planejamento Estratégico é definido operacionalmente como sendo a elaboração de um plano de negócios com visão de longo prazo, elaborado no período anterior à abertura do negócio e sua efetiva implantação durante o período da existência da empresa.

Satisfação das exigências fiscais, legais e tributárias é definida teoricamente como sendo capacidade de cumprir um conjunto de normas e regulamentos exigidos pelos órgãos oficiais destinados a organizar o ramo de atividade onde a empresa atua. (WEBER, 1971, p. 13).

Satisfação das exigências fiscais, legais e tributárias é definida operacionalmente como sendo o cumprimento dos procedimentos fiscais, legais e tributários necessários para abrir e manter uma empresa em conformidade com as leis.

Manutenção de Clientes é definida teoricamente como sendo a capacidade de manter clientes antigos e conquistar novos clientes no mercado de atuação da empresa. (KOTLER, 1998, p. 57).

Manutenção de Clientes é definida operacionalmente como sendo a competência para reter e gerenciar uma carteira de clientes, através de ferramentas de prospecção, divulgação, comunicação e satisfação de suas necessidades.

Profissionalismo da relação com Parceiros Comerciais é definido teoricamente como sendo a escolha de parceiros com base em competência e critérios formais que definam a relação entre as partes. (KOTLER, 1998, p. 466).

Profissionalismo da relação com Parceiros Comerciais é definido operacionalmente como sendo a organização e o controle da relação com os parceiros comerciais da empresa, como fornecedores, distribuidores e representantes comerciais.

Manutenção dos impostos e tributos é definida teoricamente como sendo a capacidade de pagamento de todos os impostos e taxas cobradas da empresa para poder explorar um negócio. (SANTOS; PEREIRA, 1995, p. 239).

Manutenção dos impostos e tributos é definida operacionalmente como sendo a competência para manter em dia as obrigações com relação a impostos e tributos.

Competitividade com relação aos concorrentes é definida teoricamente como sendo a capacidade de gerar vantagem competitiva com relação aos concorrentes do mercado de atuação da empresa. (PORTER, 1986, p. 56).

Competitividade com relação aos concorrentes é definida operacionalmente como sendo a competência de oferecer produtos e serviços com características semelhantes ou superiores às dos concorrentes do mercado de atuação da empresa.

Adequação da empresa às mudanças no ambiente externo é definida teoricamente como sendo a capacidade de identificar antecipadamente oportunidades e ameaças presentes e provenientes do ambiente externo e organizar a empresa para gerar soluções ou ações para lidar com tais situações. (MINTZBERG, 2000, p. 34).

Adequação da empresa às mudanças no ambiente externo é definida operacionalmente como sendo a competência para manter a empresa constantemente atualizada com relação aos aspectos econômicos, políticos, tecnológicos e sociais, buscando explorar as tendências da sua área de atividade, adaptando sua estratégia de atuação.

QUADRO 1 - Autores que conceituaram as variáveis

VARIÁVEIS CONCEITUADAS	AUTORES
Experiência na Gestão Empresarial	SEBRAE
Experiência Anterior	Larousse
Baixo nível de escolaridade	IBGE
O mau relacionamento com os sócios	Dornelas
Acesso ao crédito	Santos & Pereira
Mão de obra qualificada	Chiavenato
Apoio jurídico e contábil	Dornelas
Qualidade dos produtos e serviços	Kotler
Inovação dos produtos e serviços	Min. da Ciên. e Tecnologia
Planejamento estratégico	Mintzberg
Exigências fiscais, legais e tributárias	Weber
Manutenção de clientes	Kotler
Relação com parceiros comerciais	Kotler
Manutenção de impostos e tributos	Santos ; Pereira
Relação com os concorrentes	Porter
Mudanças no ambiente	Mintzberg

1.6 Delimitação do estudo

Neste estudo pretende-se identificar as principais causas que contribuíram para a mortalidade das micro e pequenas empresas do Estado do Maranhão no período de 2005 a 2011, não tendo, portanto, a intenção de aprofundar os estudos em cada um dos fatores que aqui se pretende encontrar.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo busca, inicialmente, estruturar um referencial teórico que sirva de base para orientar e sustentar o esforço da pesquisa.

Inicialmente será conceituada e relatada a importância das micro e pequenas empresas no cenário econômico, social e político. Em seguida será revelada a classificação das empresas segundo os critérios utilizados pelo Banco do Nordeste do Brasil – BNB, e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, encerrando com um estudo sobre a mortalidade do micro empresas e empresas de pequeno porte nos âmbitos mundial e brasileiro.

2.1 Importâncias das Micro e Pequenas Empresas no Brasil

As micro e pequenas empresas são importantes para o desenvolvimento econômico do país, pois são fonte de geração de renda, de novas oportunidades de trabalho, de criação de inovações tecnológicas, de participação no produto interno bruto e de exportações (TIMMONS, 1990). No Brasil, constata-se um interesse crescente no sentido de conhecer, analisar e propor alternativas para o segmento empresarial formado por essas empresas. As MPEs desempenham um papel importante para a redução de desequilíbrios regionais e na melhoria da distribuição de renda.

O Anuário do Trabalho na MPE divulgado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE, 2010), confirma a importância das MPEs para o contexto socioeconômico brasileiro. 54% dos empregos formais do Brasil foram gerados pelos MPEs no período que compreendeu os anos de 2000 a 2008. Nesse período, a taxa de crescimento do número de empregos foi 4,6% na microempresa e 6,1% na pequena empresa,

sendo que nos anos de 2008, essa taxa foi a mais alta, 5,8%. As MPEs foram responsáveis por aproximadamente metade dos empregos formais criados nesse período (SEBRAE, 2008).

O número de MPEs também aumentou nesse período, atualmente correspondem a 99% do total de empresas estabelecidas no país. Enquanto o número de MPEs cresce a uma taxa de 6,2% ano, a taxa geral de crescimento das empresas brasileira é 4,0%. O quadro abaixo mostra a participação das MPEs.

QUADRO 2 – Participação das pequenas empresas nos indicadores econômicos e sociais

As pequenas empresas no Brasil são responsáveis por	
48% da produção nacional	54% da oferta de emprego
99% das empresas existentes no país	42,5% do pessoal ocupado na indústria
95% das empresas do setor industrial	73,7% dos empregos do comércio
98% das empresas do setor de comércio	42,9% da mão-de-obra do setor de serviços
98% das empresas do setor de serviço	20% do produto interno bruto

Fonte: SEBRAE; DIEESE, 2008

Conforme apresentado pelo SEBRAE e DIEESE (2008), as MPEs brasileiras respondem por 20% do PIB. Esse percentual é muito pequeno quando se compara com países como a Itália e o Reino Unido onde as MPEs são responsáveis por 55% e 39% do PIB desses países. Deve-se investir em inovação, tecnologia, clusters, entre outros para aumentar a participação das MPEs no PIB brasileiro.

Os indicadores apontam a contribuição das MPEs para desenvolvimento social e econômico do Brasil. Fowler (2001) compartilha com essa visão afirmando que as MPEs são responsáveis pela geração de oportunidades de trabalho, pela absorção de matérias-primas, pela distribuição de renda e mobilidade social e pelo suprimento das demandas locais por produtos e serviços. Segundo informações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2005), essas empresas:

[...] constituem uma alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que tem condição de desenvolver seu próprio negócio, e em uma alternativa de emprego formal ou informal, para uma grande parcela da força de trabalho excedente, em geral com pouca qualificação, que não encontra emprego nas empresas de maior porte. (IBGE, 2005).

Além de contribuir para a redução do desemprego no país, as MPEs são criadas a partir da identificação de nichos de mercado não atendidos pelas empresas de grande porte e pela produção em massa (DOLABELA, 1999). Temos (1990) afirma que desde a Segunda Guerra Mundial as pequenas empresas são responsáveis por 50% das inovações introduzidas no mercado. Assim, pode-se afirmar que as MPEs são criativas e inovadoras, ou seja, são empresas que oferecem produtos e serviços inovadores aos consumidores.

Dinamismo e flexibilidade também são características observadas nas MPEs, pois possuem estruturas organizacionais simples. Essas características são determinantes para o processo de desenvolvimento da economia brasileira (FOWLER, 2001). Essa visão é compartilhada por Colnago (2002), ao afirmar que o fortalecimento da economia brasileira passa pelo fomento à criação de micro e pequenos negócios e fortalecimento dos existentes.

Embasado nos estudos positivos e determinantes sobre a relevância das MPEs para o desenvolvimento do Brasil, aparece à figura dos dirigentes dessas empresas que são os atores principais nesse processo, são eles que identificam os nichos de mercado e planejam e desenvolvem produtos e serviços inovadores.

Em contrapartida as informações citadas, uma informação negativa é alta taxa de mortalidade empresarial. O SEBRAE coletou junto as Juntas Comerciais Estaduais informações sobre MPEs constituídas e registradas nos anos de 2003, 2004 e 2005. Por meio da análise desses dados, o SEBRAE divulgou que em micro e pequenas empresas com até 2 anos de existência a taxa de mortalidade era de 22% (2002); em empresas com até 3 anos de existência (2001) essa taxa aumentou para 31,3%, e em empresas com até 4 anos de existência essa percentagem era de 35,9% (2000).

A partir do estudo do SEBRAE é possível verificar que a taxa de mortalidade empresarial da região nordeste no ano de 2005 foi um pouco menor que a taxa média do país, porém ainda considerado alta. Ainda de acordo com o SEBRAE (2008) a taxa está vinculada ao perfil do proprietário-dirigente e a capacidade de adaptação do mesmo a realidade de mercado de negócios em que estes estão inseridos.

O SEBRAE (2008) também pesquisou quais foram os principais fatores que levaram as empresas ao encerramento de suas atividades. A pesquisa demonstrou que na opinião dos empresários pesquisados os principais motivos foram:

- a. Deficiências Gerenciais (falta de conhecimentos gerenciais, falta de capital de giro, má gestão financeira);
- b. Causas Econômicas conjunturais (falta de clientes, inadimplência de terceiros, pouco crédito bancário);
- c. Logística Operacional (local inadequado, instalação inadequada, falta de profissionais qualificados);
- d. Políticas Públicas e arcabouço legal (falta de créditos bancários, problemas com fiscalização, carga tributária elevada e outras razões). Baseado nessas informações percebe-se a fragilidade das micro e pequenas empresas brasileiras.

No Brasil adota-se o critério do valor do faturamento bruto ou do número de funcionários para definir o porte da empresa (PINTO, 2007 apud SEBRAE, 2005, p.28). O conceito microempresa foi criado pela Lei n. 7.256/84 e, atualmente, regulado pela Lei n. 9.841, de 5.10.99, que estabelece normas também para as empresas de pequeno porte, em atendimento ao disposto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal.

O Estatuto da Micro e Pequena Empresa (1999) adota como critério para classificar as MPes a receita bruta anual. O regime simplificado de tributação utiliza os limites previstos na medida provisória 275/05 (RECEITA FEDERAL, 2007), conforme mostra o quadro abaixo:

QUADRO 3 – Classificação das Micro e Pequena Empresa

Porte	Porte Receita Anual Bruta
Microempresa	igual ou inferior a R\$ 433.755,1
Empresa de Pequeno Porte	superior a R\$ 433.755,14 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00.

Fonte: SEBRAE (2011)

Além do critério adotado pelo Estatuto da Micro e Pequena Empresa, no Brasil, o critério de classificação mais difundido é o utilizado pelo SEBRAE, que classifica o porte das empresas segundo o número de funcionários que fazem parte de sua estrutura formal, conforme mostra o quadro:

QUADRO 4 – Classificação das MPEs segundo o número de funcionários

Setor	Micro	Pequena	Média	Grande
Indústria	Até 19	De 20 a 99	De 100 a 499	Acima de 500
Comércio	Até 09	De 10 a 49	De 50 a 99	Acima de 100
Serviço	Até 09	De 10 a 49	De 50 a 99	Acima de 100

Fonte: SEBRAE, (2011)

Nesse estudo optou-se por utilizar a classificação estabelecida pelo SEBRAE, ou seja, quanto ao número de funcionários.

A importância e o desenvolvimento das MPEs já são conhecidos, assim o conhecimento do perfil empreendedor dos proprietários-dirigentes pode ser fundamental à criação de novas MPE's e fortalecimento das já existentes. McClelland (1961, p. 256) afirma que “o ser humano é um produto social e busca a reprodução de seus parâmetros em seus próprios modelos, modelos estes que são validados e possuem aceitação pela grande maioria”. Assim faz-se necessário conhecer os perfis dos proprietários-dirigentes dessas empresas, pois a disseminação dos perfis empreendedores vislumbrara uma maior assimilação dos valores empreendedores pela sociedade.

Por meio deste estudo, buscou-se identificar os fatores que contribuíram para a mortalidade das micro e pequenas empresas do Estado do Maranhão no período de 2005 a 2011.

2.2 Mortalidade das MPE's

Tendo explorado a classificação e a importância das Micro Empresas e Empresas de Pequeno Porte – MPE's, apresentam-se a seguir os principais estudos sobre a mortalidade dessas MPE's no âmbito internacional e nacional.

2.2.1 Estudo sobre mortalidade das MPE's no Mundo

Os pesquisadores de várias partes do mundo sempre demonstraram muito interesse em estudar os fatores condicionantes para a mortalidade das MPE's. E, no final da década de 1930, mais precisamente em 1939, Davis realizou uma pesquisa com base nos dados da empresa *Dun & Bradstreet*, constatou que em algumas cidades Americanas, o percentual de mortalidade dessas MPE's chegava a 77,6% ao atingir o terceiro ano de funcionamento. Davis (1939).

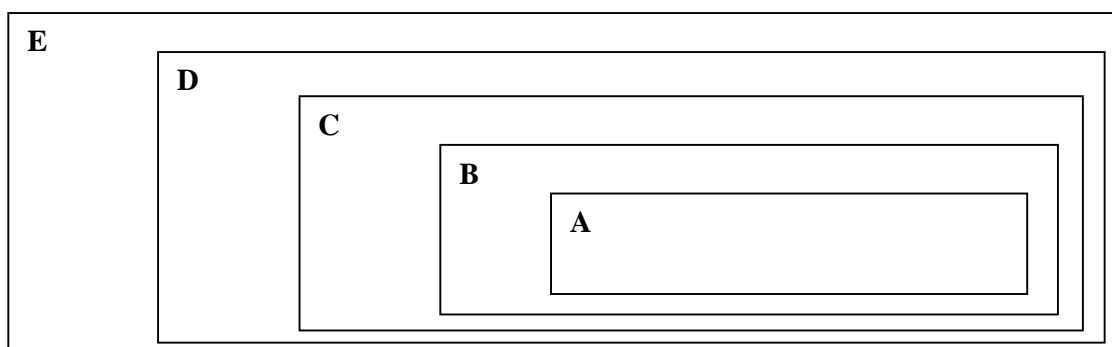
Davis (1939) cita quatro fatores como sendo condicionantes para o insucesso dos micro e pequenos empresários americanos, são eles: a falta de mão de obra especializada, a falta de infraestrutura, a instabilidade política e econômica e, a rápida mudança de demanda por parte dos clientes.

No início da década de 70, Edmister (1972), buscou, por meio de ferramentas estatística e financeira, prever com uma antecedência de cinco anos a falência de pequenas empresas. Em seu estudo, Edmister testou a hipótese e concluiu que a má gestão financeira contribuiu decisivamente para a mortalidade precoce das pequenas empresas.

A pesquisa de Cochran (1981) deve ser ressaltada, sobretudo pelo fato do autor ter analisado e revisado de forma crítica e minuciosa toda a literatura existente até então, e mais do que isso, Cochran levantou questionamentos relevantes e polêmicos sobre os conceitos, as definições e os métodos utilizados para os estudos sobre a mortalidade das empresas.

A pesquisa concluiu que existem pelo menos cinco conceitos diferentes de falência (figura abaixo), configurando assim a inexistência de uniformidade do conceito, o que pode ocasionar em falhas na coleta de dados.

FIGURA 1 - Definições de Falência



Fonte: Cochran, 1981

Esta ilustração representa o universo de empresas por conceito de falência, conforme definição do autor.

A → Falência Formal: Empresas que formalizaram o encerramento das atividades junto aos órgãos oficiais;

B → Encerramento das atividades com dívidas a credores sem baixa formal;

- C → Encerramento das atividades para evitar perdas e dívidas sem baixa formal;
- D → Empresas vendidas ou transformadas em outras atividades;
- E → Descontinuidade da empresa por qualquer outra razão.

Para efeito desta pesquisa, será adotada a definição ilustrada no retângulo “A” definido como falência formal, principalmente pelo fato da coleta das informações a cerca das MPE’s que encerraram suas atividades no período compreendido entre os anos de 2005 a 2011, ser realizada junto à Secretaria da Fazenda do Estado do Maranhão – SEFAZ.

Cochran explica que, dependendo do conceito que se tome por base, o resultado de uma pesquisa sobre mortalidade pode variar muito e gerar resultados diversos e pouco confiáveis. Ainda assim, o autor identificar dois fatores comuns às pesquisas, mas que contribuem para a mortalidade das micro e pequenas empresas são eles: falta de competência gerencial e de experiência no ramo de atuação do negócio.

Holmes e Haswell (1989) reforçam esta visão afirmando que a falta de competência gerencial e de experiência no ramo de atuação do negócio também são fatores de mortalidade das micro e pequenas empresas australianas. Seus estudos mostram que das 418 empresas pesquisadas entre os anos de 1981 a 1985, 90% delas tiveram sua morte impulsionada pelos dois fatores acima citados.

O *Small Business Administration* - SBA (1998) também elaborou um estudo sobre as causas de fracasso das *star-ups*, neste caso foi com as empresas americanas, em seguida elencou um rol contendo as sete principais causas, dentre as quais duas já haviam sido detectadas por Cochran (1981); Holmes e Haswell (1989). As sete causas detectadas são: Incompetência Gerencial (45%); Expertise Desbalanceada (20%); Inexperiência em Gerenciamento (18%); Inexperiência no Ramo (9%); Negligência nos Negócios (3%); Fraudes (2%); Desastres (1%); Fatores desconhecidos (2%).

Já as empresas britânicas encerram suas atividades pelos motivos abaixo listados, conforme estudo de Barrow (1993).

- Falta de experiência do dirigente de MPE;
- Falta de estratégia de marketing;
- Avaliação demasiadamente otimista do tamanho do mercado;

- Subestimar o tempo de alavancagem do negócio;
- Falta do Capital de giro;
- Custo de criação da empresa muito alto;
- Capacidade produtiva menor que a demanda;
- Escolha errada do ponto considerando maior volume de pessoas do que o real;
- Seleção e gestão de pessoas sem competência para o negócio.

Audretsch (1995), em um estudo sobre mortalidade e crescimento de pequenas empresas, nos relata que num período de 10 anos, as empresas que têm mais propícias a falirem, são aquelas com menor porte, pois carecem de recursos para investirem e se desenvolver.

A ausência do planejamento tem sido apontada por alguns autores como fator contribuinte para a mortalidade das micro e pequenas empresas, no entanto, existe uma corrente de pesquisadores liderada por Castrogiovanni (1996) que, após pesquisa realizada em 220 empresas localizadas em todo território americano, chegou a algumas considerações sobre a influência do planejamento na sobrevivência das empresas.

Inicialmente o autor mostra que 51% das empresas que sobreviveram mais de 3 anos só conseguiram tal feito, por que tinham elaborado um planejamento formal quando começaram a operar e, seus resultados variaram em decorrência do ramo de atividade da empresa. Dos outros 49% restantes, 70% afirmaram que elaboraram um plano de negócios apenas como forma de captação de recursos externos.

Para Perry (2001), o plano de negócios reduz a probabilidade de mortalidade e eleva a eficiência gerencial da empresa. Essa afirmação é resultante de uma pesquisa realizada com 152 empresas da base de dados da *Dun & Bradstreet*. Destas, 50% que haviam sobrevivido tinham elaborado seu plano de negócios.

Watson e Everett (1999) em estudo sobre mortalidade na indústria concluíram que a probabilidade de mortalidade é maior em mercados onde não existam barreiras de entrada de novos concorrentes, pois a competição é mais acirrada.

Cleverly (2002) aponta os cinco fatores que mais contribuem para a mortalidade das empresas, e de acordo com seus estudos, são eles:

- Um elevado nível de complacência com os gastos na fase de abertura da empresa;
- Nível de competência da diretoria e dos sócios varia muito, e muitos fazem parte da sociedade por causa do grau de parentesco, ou por que traz recursos financeiros, mas lhes falta experiência empresarial;
- Em muitos casos, os dirigentes de MPE não têm recursos para abandonar seu atual emprego e se dedicar em tempo integral ao novo negócio;
- Muitos não conhecem o mercado onde estão entrando, são curiosos;
- Muita informação e mudanças rápidas fazem com que os empresários não deem foco ao que é prioritário.

Diferente de Cleverly (2002), Mager (2002) encontrou quatro fatores contribuintes para a mortalidade das pequenas empresas, sendo eles:

- Falta de Planejamento Estratégico de Longo Prazo;
- Falta de Conceitos de Finanças;
- Baixa qualidade da Mão de Obra;
- Falta de processo e métodos internos de trabalho (organização).

Riquelme e Watson (2002), após realizar pesquisa em instituições financeiras na Inglaterra, identificaram o que seriam os fatores contribuintes para a mortalidade das empresas.

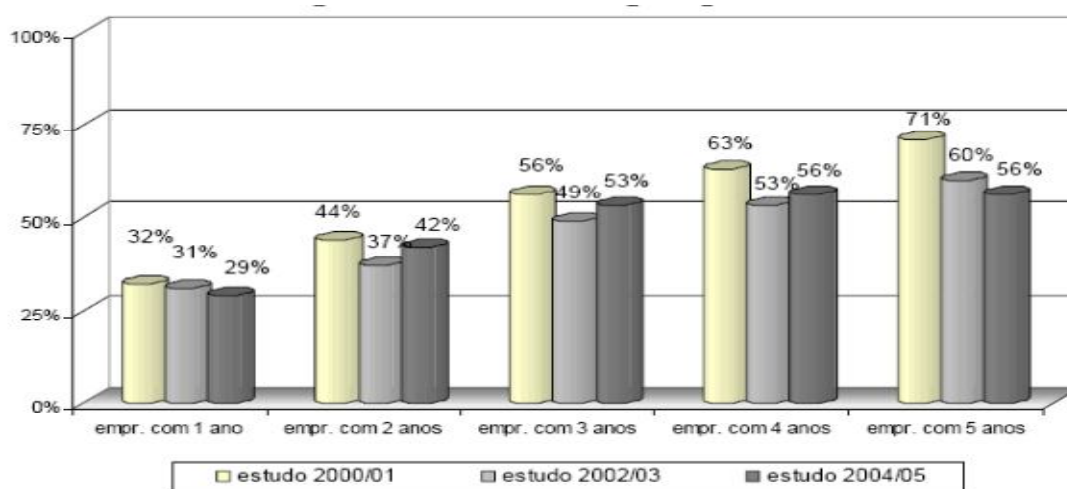
- Falta de experiência da equipe gerencial e da mão de obra;
- Mercado com baixo potencial de crescimento e alta concorrência;
- Produto/Serviço sem diferencial competitivo;
- Produto/Serviço com baixa tecnologia e inovação.

2.2.2 Estudo sobre mortalidade das MPE's no Brasil

No Brasil, levantamentos realizados pelo SEBRAE mostram que os registros de pesquisa documental antecedentes apontam quadros que merecem destaque e análise. Neles encontram-se índices de mortalidade das MPE's em determinados períodos, além de apontamentos sobre quais seriam as supostas causas.

Realizada pelo SEBRAE-SP (2005), a pesquisa identificou as seguintes taxas de mortalidade: 29% para empresas até um ano, 42% para empresas até dois anos, 53% para empresas até três anos, 56% para empresas até quatro anos e também 56% para empresas de até cinco anos. Comparado com estudos anteriores, realizados em períodos coincidentes, respeitando-se as características das empresas, como pode ser observado no gráfico 2, é possível verificar queda na taxa de mortalidade, em especial, nas empresas com até cinco anos, taxa que caiu de 71%, em 2000, para 56%, em 2004. Mesmo assim, essa taxa continua superior à encontrada em outros países.

GRÁFICO 2 – Comparações com pesquisas anteriores das taxas de mortalidade de MPEs no Estado de São Paulo.



Fonte: SEBRAE – SP, 2005.

A pesquisa mostra também que, no Estado de São Paulo, entre 1990 e 2004, foram registradas na Jucesp mais de dois milhões de empresas e encerradas cerca de 1,3 milhão, no mesmo período. Especificamente em 2004, isso implicou a eliminação de 281 mil postos de trabalho e a subtração de R\$15,6 bilhões em capital investido e faturamento.

As causas identificadas da mortalidade apontadas na pesquisa de São Paulo são: conhecimentos, habilidades do dirigente de MPE pouco ousadas; deficiências no planejamento antes da abertura do negócio; deficiências na gestão, após a abertura do negócio; políticas insuficientes de apoio às empresas (peso dos impostos, burocracia, falta de crédito e de política de compras governamentais); conjuntura econômica deprimida (demanda fraca e concorrência forte) e problemas pessoais (de saúde, problemas com sócios ou problemas na sucessão do gestor da empresa).

Já para ex-proprietários mineiros, o SEBRAE (2005) local realizou um pesquisa em novembro de 2004 e concluiu baseado em perguntas estimuladas, que os fatores condicionantes à mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte são: falta de capital de giro (45,8%); carga tributária elevada (41,7%); concorrência muito forte (33,3%); problemas financeiros (33,3%); maus pagadores (20,8%); falta de clientes (12,5%); ponto/local inadequado (12,5%); desconhecimento do mercado (8,3%); recessão econômica no País (8,3%); descumprimento de contrato (4,2%); falta de crédito bancário (4,2%).

Ainda na mesma pesquisa, o SEBRAE buscou ouvir as opiniões espontâneas dos ex-proprietários quanto aos motivos de encerramento de seus empreendimentos, e concluiu que os fatores foram os seguintes: vendas baixas (23,7%); falta de capital (20,0%); encargos e carga tributária elevada (13,3%); problemas financeiros (6,7%); e concorrência, juros elevados, muitos assaltos, desentendimento entre os sócios, problemas de saúde, quebra de contrato de exclusividade, motivos pessoais, exigências da empresa concessionária, idade avançada, lucros satisfatórios e, inadimplência com (3,3%) cada fator.

No Estado do Rio Grande do Norte, o SEBRAE (2005) elaborou uma pesquisa cujo objetivo era “encontrar a taxa de mortalidade para os anos iniciais de vida da empresa”. Ao final da pesquisa, a Instituição produziu um ranking composto pelos dez principais motivos identificados como fundamentais para o encerramento das atividades das empresas sediadas no Estado.

Ainda fruto da pesquisa, o SEBRAE (2005) comparou a ocorrência dos fatores condicionantes à mortalidade das empresas do Estado do Rio Grande do Norte com a ocorrência nacional, obtendo os seguintes dados:

QUADRO 5 - Ranking das dez principais razões para o encerramento das atividades da empresa extinta no RN e Brasil, segundo as opiniões espontâneas dos empresários (%)

Razões	RN - %	Nacional - %
Falta de capital de giro	26,3	24,1
Carga tributária / Impostos altos	9,4	16,0
Inadimplência / Maus pagadores	7,1	6,1
Motivos pessoais / Problemas familiares	7,1	3,8
Desinteresse na continuação do negócio	6,7	6,1
Baixo lucro	4,0	6,1
Dificuldade financeira	4,0	6,1

Burocracia	2,7	-
Concorrência	2,7	7,1
Má administração	2,7	-
Má localização da empresa	-	3,8
Falta de clientes	-	8,0

Fonte: Pesquisa realizada no 2º semestre de 2004 pelo SEBRAE

OBS: A questão admite respostas múltiplas

Os fatores condicionantes a mortalidade de empresas paulistas, mineiras e capixabas, não diferem daqueles que afetam as empresas em nível nacional, e ainda podem ser divididos em falhas gerenciais, causas econômicas conjunturais, logística operacional e políticas públicas e arcabouço legal, conforme categorias abaixo:

Categoria Falhas Gerenciais → Capital de giro é o 1º do ranking com 42%; problemas financeiros é o 3º do ranking com 21%; ponto/local inadequado é o 8º do ranking com 8%; falta de conhecimentos gerenciais é o 9º do ranking com 7%.

Categoria Causas econômicas conjunturais → Falta de clientes é o 2º do ranking com 25%; maus pagadores é o 4º do ranking com 16%; Recessão econômica do país é o 6º do ranking com 14%;

Categoria Logística operacional → Instalações inadequadas é o 12º do ranking com 3%; Falta de mão de obra qualificada é o 11º do ranking com 5%;

Categoria Políticas públicas e arcabouço legal → Falta de crédito bancário é o 5º do ranking com 14%; problemas com a fiscalização é o 10º do ranking com 6%; carga tributária elevada é o 13º do ranking com 1%; outras razões é o 7º do ranking com 14%;

Para Chiavenato (2008, p. 15), “nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam.” Isto não é apenas para novos negócios. Diante disso ele aponta algumas das possíveis causas de mortalidade nas empresas, que são apresentadas no quadro 7:

QUADRO 6 - As causas mais comuns de falhas no negócio

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

Fonte: Chiavenato (2008 apud FILION, 1999, p. 89)

Maximiano (2002) destaca que dentre as principais razões de mortalidade das MPE nos primeiros anos de existência estão: a falta de planejamento estratégico; o baixo nível de escolaridade; as elevadas cargas tributárias; e por ultimo a demora e a burocracia para se abrir e legalizar uma empresa.

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 no QUADRO 7:

QUADRO 7 - 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 apud BARROW, 1993, p. 35)

3 METODOLOGIA

A metodologia se estabelece como uma etapa importante para o desenvolvimento do estudo, sua execução e descrição dos objetivos a que se pretende alcançar. De acordo com Oliveira (2001), uma pesquisa é realizada com intuito de fazer observações direcionadas ao encontro de respostas aos questionamentos existentes nas diversas áreas de conhecimento. A pesquisa visa esclarecer as várias manifestações dos fenômenos (OLIVEIRA, 2001).

A metodologia explica como a pesquisa foi realizada para se alcançar os objetivos propostos. Esta seção apresenta o tipo de pesquisa que foi realizada, seus métodos e instrumentos de pesquisa que foram utilizados e as técnicas de coleta e tratamento dos dados.

3.1 Tipo de pesquisa

O presente estudo caracteriza-se quanto aos objetivos como sendo explicativa e descritiva. Para Gil (2009) uma pesquisa explicativa permite ao pesquisador identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência de determinados fenômenos. O que é o foco da presente pesquisa, pois visa a identificação dos fatores contribuintes para a mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte do estado do maranhão. O pesquisador define suas hipóteses e as utiliza como ponto de partida para o aprofundamento da pesquisa e a busca pela identificação da razão dos acontecimentos.

Classificada também como descritiva, a presente pesquisa fundamenta-se em Gil (2009) que diz que as pesquisas descritivas têm como principal objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então as relações entre tais fenômenos. O autor ainda afirma que uma pesquisa explicativa pode ser a continuação de uma pesquisa descritiva, visto que após a identificação de determinados fenômenos, torna-se necessários descrevê-los.

Utilizando ainda as classificações de Gil (2009) o procedimento que será utilizado é do levantamento, pois de acordo com o autor este tipo de procedimento é caracterizado pelo questionamento direto com as pessoas que conhecem o fenômeno. Neste sentido, esta técnica atende aos anseios do presente estudo, afinal os empresários que tiveram seus empreendimentos encerrados possuem as informações necessárias que contribuem para o alcance do objetivo desta pesquisa.

3.2 Universo e Amostra da Pesquisa

Universo de pesquisa é o conjunto dos elementos que têm alguma característica em comum que possa ser contada, medida, pesada ou ordenada de algum modo e que sirva de base para as propriedades a serem investigadas (MALHOTRA, 2002). O universo desta pesquisa são os empresários que tiveram seus empreendimentos encerrados no estado do Maranhão no período compreendido entre os anos de 2005 a 2011. E de acordo com a Secretaria da Fazenda do Estado do Maranhão – SEFAZ, perfaz um total de 39.039 empreendimentos.

De acordo com Kerlinger (1979), o processo de determinação da amostra é um processo muito relevante quando se pretende fazer um levantamento, pois a única garantia real de que uma amostra é representativa quando ela é escolhida de maneira aleatória dentro de uma população definida.

A margem de erro adotada para a definição da amostra é de 2%, com uma margem de confiança de 99%, o que possibilitou, por meio da fórmula abaixo, o cálculo da amostra.

$$n = \frac{N (z_{\alpha/2})^2 p (1-p)}{(z_{\alpha/2})^2 p (1-p) + (N \epsilon^2)}$$

Onde:

$n \rightarrow$ tamanho da Amostra;

$N \rightarrow$ Tamanho da População;

$p \rightarrow$ Proporção da característica a ser observada. Foi usado $p = 0,5$ uma vez que tal valor garante a máxima variabilidade;

$z_{\alpha/2} \rightarrow$ Valor da distribuição normal padronizada associado ao nível de confiança adotado. No presente estudo usamos um nível de confiança de 99%, cujo valor é de 1,98;

$\epsilon \rightarrow$ Erro relativo máximo admitido na estimativa da média da variável dimensionante da amostra.

Após este teste chegou-se a uma amostra de 3.752 empresas a serem pesquisadas. Tal tamanho de amostra está associado a uma margem de erro máxima de 2%.

3.3 Elaboração e Pré-teste do instrumento de coleta de dados

A elaboração do instrumento de coleta de dados foi baseada na análise de modelos já aplicados (SILVA, 2008; FERREIRA, 2006), bem como na observação dos objetivos e hipóteses levantadas neste trabalho.

Após a elaboração do questionário realizou-se um pré-teste objetivando um possível aperfeiçoamento por meio da identificação de pontos a serem melhorados, bem como a receptividade da amostra em participar da pesquisa.

Segundo Babbie (2001 p. 303), os pré-testes são os testes iniciais de um ou mais aspectos do desenho da pesquisa. Geralmente, isso significa a administração do esboço do questionário a um grupo de sujeitos.

De acordo com o que propõe Malhotra (2001), o objetivo de fazer um pré-teste é determinar por meio de um pequeno estudo piloto, feito em condições reais de pesquisa, o desempenho do questionário e, caso seja necessário, eliminar problemas potenciais.

No pré-teste, o questionário foi submetido à apreciação de um grupo de empresários, que faziam parte da amostra e teve como objetivo ajustar o questionário à linguagem dos respondentes, para que pudessem compreender de forma exata o que o questionário buscava avaliar. Além disso, buscou-se verificar se havia alguma incoerência nas questões propostas e quanto ao layout do instrumento.

Verificou-se a adequação do questionário por meio de um pré-teste que contou com 37 participantes. O intuito foi verificar a clareza das questões, as dificuldades e até a ordem de aparecimento das mesmas. Não havendo, portanto nenhum tido problema com a compreensão do questionário.

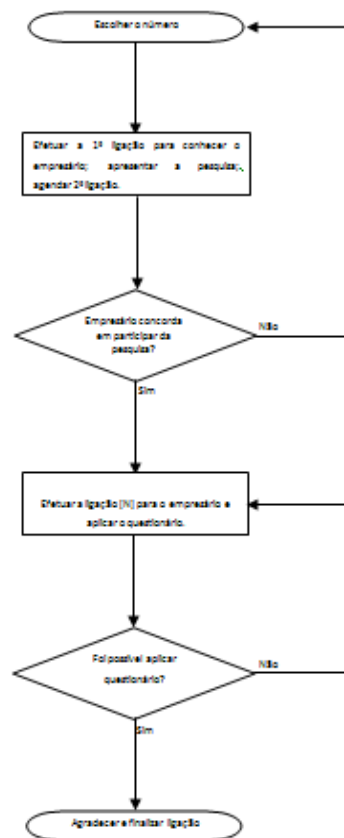
3.4 Coleta dos dados

Na escolha do instrumento para coleta de dados, destacou-se aquele que apresentasse uma maior viabilidade financeira, logística e de tempo na busca pela informação desejada junto aos empresários maranhenses. Assim decidiu-se utilizar a entrevista por telefone como

ferramenta de coleta de dados. Essa decisão foi motivada pela grande distância geográfica entre as cidades que têm microempresas e empresas de pequeno porte com as atividades encerradas.

Neste sentido, de posse de alguns dados cadastrais (razão social, nome fantasia, endereço da empresa, telefone da empresa, telefone celular e residencial do representante da empresa) fornecidos pela Secretaria da Fazenda do Estado do Maranhão – SEFAZ iniciou-se com a coleta dos dados conforme figura x abaixo.

FIGURA 2 - Fluxograma da atividade de coleta de dados por telefone

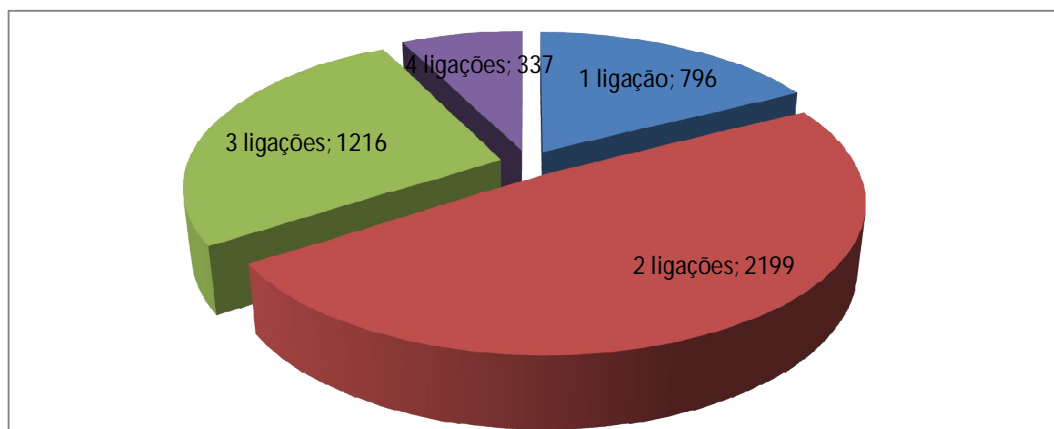


A figura acima revela os procedimentos seguidos para a coleta dos dados por telefone. Inicialmente, de posse dos dados cadastrais dos empresários, buscou-se selecionar aleatoriamente um número de telefone, em seguida realizou-se a primeira ligação com o objetivo de conhecer o empresário, apresentar a pesquisa, seus objetivos e agendar a segunda ligação.

Caso o empresário não concordasse em participar da pesquisa era realizada a seleção de um novo número. Contudo se ele concordasse, realizava-se a segunda ligação na data agendada por ele para aplicação do questionário, após a aplicação, finalizava-se o contato agradecendo-o.

Nas ocasiões em que não era possível localizar o empresário na segunda ligação, eram realizadas outras duas tentativas, ou seja, o número máximo de ligações realizadas para um empresário foram quatro ligações.

GRÁFICO 3 – Número de Ligações



O gráfico acima revela que foram efetuadas 10.190 ligações, assim distribuídas: para 337 empresários houve a necessidade de efetuar 4 ligações para cada; para 1.216 empresários houve a necessidade de efetuar 3 ligações cada; para 2.199 empresários foram realizadas 2 ligações para cada um; e 796 empresários não concordaram em participar da pesquisa. Assim, é possível constatar que, para alcançar 3.752 questionários, foi necessário efetuar 10.190 ligações

O trabalho de coleta de dados por telefone foi possível porque utilizou-se uma estrutura de Call Center de uma empresa de revenda de motos localizada no município de Bacabal – MA, contando com o apoio de uma equipe de 5 profissionais devidamente treinados e sob a orientação do pesquisador, os quais preenchiam as respostas diretamente no sistema SPSS instalado na CPU de cada profissional.

3.5 Tratamento dos dados

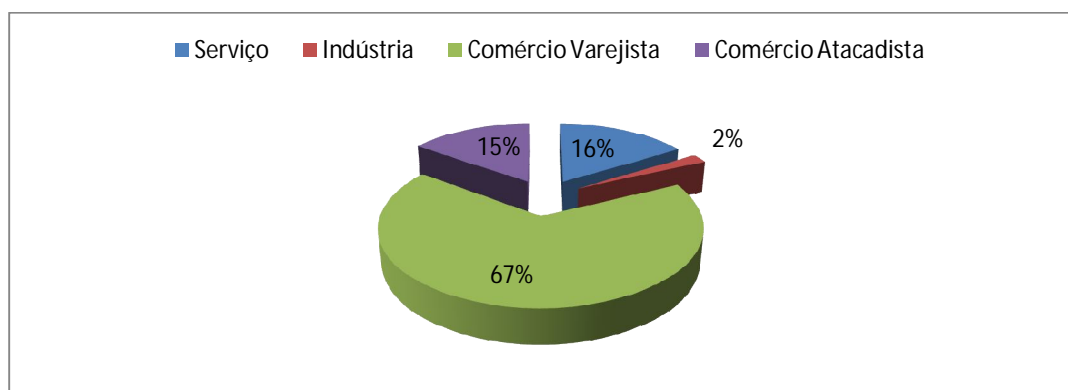
Para o tratamento dos dados foram utilizados os programas Microsoft Excel e o SPSS 15.0, pois buscou-se, sempre que possível, confrontar as variáveis da pesquisa com o intuito de revelar a influência que cada hipótese testada tem com os fatores condicionantes à mortalidade precoce das empresas estudadas.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com base nos dados extraídos da pesquisa, procedeu-se a análise descritiva, buscando evidências para testar as 16 hipóteses iniciais. Para tornar a análise mais objetiva, foram realizados vários cruzamentos das variáveis buscando entender as características dos empreendedores e as relações entre as variáveis. Para facilitar a leitura e o entendimento, as tabelas serão apresentadas e logo em seguida será feita a apresentação dos conceitos seguidos das respectivas análises.

A maioria das empresas pesquisadas (82%) é do ramo do comércio, seguidas de empresas que atuam no setor de serviços (16%), e da indústria (2%). A cidade de São Luis concentrou 53% das 3.752 empresas pesquisadas, ou seja, entre os anos de 2005 a 2011, só na capital maranhense 1.988 empresas encerraram suas atividades.

GRÁFICO 4 – Distribuição das empresas pesquisadas quanto ao ramo de atividade



4.1 Hipótese H_{1,1} – Experiência na Gestão Empresarial

A falta de experiência na gestão empresarial foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável experiência na gestão empresarial: ter ocupado funções de direção e gestão em que as competências gerenciais são exigidas e postas a prova, por pelo menos um ano, em empresas do mesmo ramo de negócios, tendo alcançado bom desempenho profissional.

De acordo com a tabela 1, dos 3.752 empresários entrevistados, 67,30% não tinham experiência gerencial antes de montar seu próprio empreendimento, e apenas 32,70% afirmaram possuir experiência gerencial.

TABELA 1 - Possuía experiência gerencial

POSSUI EXPERIÊNCIA GERENCIAL	FREQUÊNCIA	%
Sim	1.227	32,70
Não	2.525	67,30
TOTAL.....	3.752	100

Para reforçar a avaliação sobre a competência gerencial foi inserida no questionário uma pergunta sobre treinamento gerencial, e os resultados estão apresentados na tabela 2, revelaram que 87,29% dos empresários entrevistados não frequentaram treinamento gerencial. E somente 12,71% dos empresários buscaram algum tipo de qualificação gerencial.

TABELA 2 - Participou de treinamento gerencial

PARTICIPOU DE TREINAMENTO GERENCIAL	FREQUÊNCIA	%
Sim	3.275	87,29
Não	477	12,71
TOTAL.....	3.752	100

Como justificativa por não terem realizado treinamentos de qualificação em gestão empresarial, a maioria dos entrevistados informou que não necessitava de qualificação, uma vez que tinha muita experiência.

TABELA 3 - Experiência gerencial versus treinamento gerencial

EXPERIÊNCIA GERENCIAL	TREINAMENTO GERENCIAL		TOTAL
	SIM	NÃO	
SIM	1.702	662	2.364
NÃO	555	833	1.388
TOTAL.....	2.257	1.495	

Esta tabela demonstra que dos 3.752 entrevistados, 45,32% possuíam experiência anterior em nível gerencial e ainda participavam de treinamento em nível gerencial. E que 14,74% daqueles que possuíam experiência anterior, não participavam de treinamentos gerenciais.

A tabela demonstra ainda que 17,64% dos entrevistados que afirmaram possuir experiência anterior em cargo gerencial, não participavam de treinamento em nível gerencial. E 22,20% daqueles que não possuíam experiência anterior em cargo de nível gerencial, também não realizavam treinamentos gerenciais.

Os dados estatísticos expostos acima permitem aceitar a hipótese positiva $H_{1,1}$, visto que os dados confirmam que a falta de experiência gerencial contribui para a mortalidade das micro e pequenas empresas estudadas.

4.2 Hipótese $H_{1,2}$ – Experiência Anterior

A falta de experiência anterior do empresário no ramo do negócio em que atuava na empresa foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável experiência anterior: como sendo a atuação do empresário, por pelo menos um ano, enfrentando situações típicas do ramo de negócio em que a empresa foi criada.

Os dados apresentados na Tabela 4 mostram que, dos 3.752 entrevistados, 37,66% não tinham nenhuma experiência no ramo do negócio em que resolveram abrir a empresa e 5,33% tinham de 1 a 6 meses de experiência, 9,99% tinham de 7 a 12 meses de experiência, portanto 52,98% dos empresários tinham até 12 meses de experiência no ramo de negócio que decidiram explorar.

TABELA 4 - Tempo de experiência anterior

TEMPO DE EXPERIÊNCIA ANTERIOR	FREQUÊNCIA	%
Nenhuma experiência no ramo do negócio	1.413	37,66
De 1 a 6 meses de experiência no ramo do negócio	200	5,33
De 7 a 12 meses de experiência no ramo do negócio	375	9,99
De 13 a 24 meses de experiência no ramo do negócio	1.389	37,02
Mais de 24 meses de experiência no ramo do negócio	375	9,99
Total	3.752	100,00

A Tabela 5 mostra que quanto menor a experiência maior o grau de escolaridade, mostrando que os titulares de MPE's que menos tem experiência profissional na área em que atua, são os que mais buscam qualificação acadêmica. Tal situação pode refletir uma forma de substituição da experiência pelo conhecimento teórico.

TABELA 5 - Tempo de experiência anterior versus Nível de escolaridade

Nenhuma experiência			0 a 6 meses			7 a 12 meses			13 a 24 meses			Acima de 24 meses		
Categoria	F	%	Categoria	F	%	Categoria	F	%	Categoria	F	%	Categoria	F	%
Sem estudo	71	5	Sem estudo	10	5	Sem estudo	5	2	Sem estudo	0	0	Sem estudo	0	0
1º grau	285	20	1º grau	20	10	1º grau	79	30	1º grau	143	20	1º grau	607	45
2º grau	214	15	2º grau	70	35	2º grau	74	28	2º grau	214	30	2º grau	229	17
Superior	642	45	Superior	76	38	Superior	79	30	Superior	356	50	Superior	514	38
Pós	214	15	Pós	24	12	Pós	26	10	Pós	0	0	Pós	0	0
Total	1.413	100	Total	200	100	Total	375	100	Total	1.389	100	Total	375	100

Observando a Tabela 6, pode-se verificar que dos 563 titulares de MPE's que possuíam experiência máxima de 6 meses, 68,00% em média encerraram suas atividades entre os anos de 2008 a 2011. Já para os 1.013 titulares de MPE's que tinha de 7 a 12 meses, 56,00% encerraram suas atividades entre os anos de 2008 a 2011.

TABELA 6 - Tempo de experiência anterior versus Ano de encerramento

Nenhuma experiência			0 a 6 meses			7 a 12 meses			13 a 24 meses			Acima de 24 meses		
Ano	F	%	Ano	F	%	Ano	F	%	Ano	F	%	Ano	F	%
2005	46	15	2005	44	18	2005	71	7	2005	24	2	2005	0	0
2006	32	10	2006	24	9	2006	243	24	2006	204	17	2006	49	5
2007	17	5	2007	17	6	2007	132	13	2007	72	6	2007	156	16
2008	110	38	2008	70	28	2008	91	9	2008	156	13	2008	175	18
2009	52	17	2009	50	19	2009	324	32	2009	361	30	2009	244	25
2010	37	12	2010	30	12	2010	152	15	2010	192	16	2010	195	20

2011	14	3	2011	20	8	2011	0	0	2011	192	16	2011	156	16
Total	308	100	Total	255	100	Total	1.013	100	Total	1.201	100	Total	975	100

Ainda observando a Tabela 6, o percentual das empresas que encerraram as atividades entre o período de 2008 a 2011 é de 75%, considerando os titulares de MPE's que possuíam de 13 a 24 meses de experiência. E para os titulares de MPE's com tempo de experiência acima de 24 meses, o percentual de empresas que encerraram as atividades no período de 2008 a 2011 é de 79%.

Diante dos dados revelados acima, é possível afirmar que na forma enunciada na hipótese positiva $H_{1,2}$ deve ser confirmada, pois não se pode negar que a falta de experiência anterior do empresário no ramo do negócio em que abriu a empresa contribuiu para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.3 Hipótese $H_{1,3}$ – Baixo nível de escolaridade

O baixo nível de escolaridade do empresário foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa utilizou-se a seguinte definição operacional para a variável baixo nível de escolaridade: como sendo a quantidade de anos de estudo formal, tendo como referência a última série ou período concluído com aprovação.

TABELA 7 - Grau de Escolaridade

GRAU DE ESCOLARIDADE	FREQUÊNCIA	%
1º Grau Incompleto	135	3,60
1º Grau Completo	343	9,14
2º Grau Incompleto	476	12,69
2º Grau Completo	2.116	56,4
3º Grau Incompleto	341	9,09
3º Grau Completo	274	7,30
Pós-Graduação	67	1,79
TOTAL.....	3.752	100,00

Analisando os dados da Tabela 7, é possível verificar que apenas 9,14% dos titulares informaram possuir apenas o terceiro grau incompleto; 7,30% afirmaram possuir o terceiro grau completo; 1,79% possuíam nível de pós-graduação. Nesse sentido, é possível verificar que dos 3.752 titulares de MPE's pesquisados, 9,09% possuíam escolaridade a nível superior.

TABELA 8 - Grau de Escolaridade

TREINAMENTOS	GRAU DE ESCOLARIDADE							Total
	1° Incompleto	1° Completo	2° Incompleto	2° Completo	3° Incompleto	3° Completo	Pós graduação	
Nunca fez Treinamento	58	118	87	146	49	14	5	477
Fez treinamento	77	225	389	1.970	292	260	62	3.275
TOTAL...	135	343	476	2.116	341	274	67	3.752

Em complementação a estes dados, de acordo com a Tabela 7, pode-se perceber que a busca por treinamentos na área empresarial é crescente no estágio de escolaridade de primeiro grau incompleto até o segundo grau completo, o que pode revelar uma forma de complementação do conhecimento em virtude da baixa escolaridade.

A Tabela 7 nos revela ainda que conforme o nível de escolaridade aumenta, o percentual de titulares de MPE's que fizeram algum tipo de treinamento na área empresarial também aumenta, chegando a 95,00% em nível de pós-graduação, o que pode sugerir que ao chegar ao nível superior o empreendedor tende a reconhecer a importância do conhecimento teórico na gestão de seu empreendimento.

TABELA 9 - Área de formação superior

Área	Quantidade	%
Pedagogia	93	27,41
Matemática	68	19,83
Biologia	52	15,16
Direito	41	12,24
Tecnólogo Gerencial	29	8,45
Engenharia	27	7,87
Contabilidade	17	4,96

Administração	14	4,08
Total.....	343	100,00

A Tabela 9 demonstra a área de formação superior dos titulares das empresas estudadas. Neste sentido foram considerados apenas os titulares que haviam, no período de coleta dos dados, concluído o ensino superior, assim considerou-se apenas 343 (ensino superior completo mais pós-graduação).

A Tabela acima nos revela que apenas 12,53% dos entrevistados possuíam treinamento superior na área de gestão empresarial, sendo 4,08% curso de graduação em administração e 8,45% curso de tecnologia em gestão de micro e pequenas empresas.

É possível verificar ainda que dos 343 entrevistados com nível superior, 27,41% tinham formação em pedagogia, 19,83% eram matemáticos, e 15,16% eram biólogos, assim pode-se concluir que 62,40% dos entrevistados tinham formação em cursos de licenciatura, o que aumenta o desafio na gestão de uma empresa.

E diante dos dados mostrados acima é possível confirmar a hipótese positiva $H_{1,3}$ que afirma que o baixo nível de escolaridade do empresário foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas

4.4 Hipótese $H_{1,4}$ – O mau relacionamento com os Sócios

O mau relacionamento com os sócios foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável relação com os sócios: como sendo uma sociedade baseada em experiência, competência técnica e gerencial comprovada independente da amizade ou vínculo familiar.

Ao analisarmos a Tabela 10 é possível perceber que 52,99% dos entrevistados afirmaram possuir um relacionamento muito bom com o sócio; para 29% esse relacionamento era bom, podendo afirmar então que 3.076 possuíam um relacionamento muito bom ou bom com os seus sócios. Em contrapartida, 3,01% dos entrevistados afirmaram que seus relacionamentos

com os sócios eram ruim, e para 5,01% era muito ruim esse relacionamento, ou seja, para 301 titulares de MPE's o relacionamento com os sócios eram ruim ou muito ruim.

TABELA 10 - Relacionamento dos titulares com seus sócios

RELACIONAMENTO COM OS SÓCIOS	F	%
Não tinham sócios	375	9,99
Tinha relacionamento muito ruim com o sócio	188	5,01
Tinha relacionamento ruim com o sócio	113	3,01
Tinha relacionamento bom com o sócio	1.088	29,00
Tinha relacionamento muito bom com o sócio	1.988	52,99
TOTAL.....	3.752	100,00

A Tabela 11 nos revela que a grande maioria dos entrevistados escolheram seus familiares como sócios de seus empreendimentos, visto que essa opção foi a escolhida em 83,00% dos casos; e apenas para 0,99% dos casos a escolha da sociedade foi por amizade; 6,02% escolheram seus sócios por questões profissionais.

TABELA 11 - Vínculo com os sócios

VÍNCULO COM OS SÓCIOS	F	%
Não tinham sócios	375	9,99
Tinha vínculo familiar com o sócio	3.114	83,00
Tinha vínculo de amizade com o sócio	37	0,99
Tinha vínculo profissional com o sócio	226	6,02
TOTAL.....	3.752	100,00

A Tabela 11 revelou ainda uma característica peculiar em alguns dos 3.114 titulares de MPE's que informaram possuir familiares como sócios de seus empreendimentos. Pois ao serem questionários sobre possuir ou não sócios, uma grande parte informou não possuir, e ao verificar os documentos oficiais da empresa, observou-se a existência de um sócio, muito comum com filhos, irmãos, e principalmente cônjuges.

Essa situação demonstra que alguns titulares escolheram um membro de sua família para figurar na sociedade apenas como forma de atender a legislação societária vigente. Assim para que a empresa não fosse classificada como firma individual, optava-se por acolher um familiar na sociedade para que a empresa figurasse como limitada. Contudo, esse familiar sequer trabalhava na empresa ao qual era sócio.

A Tabela 12 mostra que 100% dos relacionamentos considerados ruins ou muito ruins foram derivados de experiências com os sócios cujo vínculo era exclusivamente profissional.

TABELA 12 - Relacionamento com os sócios versus Vínculo com os sócios

Sem Sócios			Muito Ruim			Ruim			Bom			Muito Bom		
CAT	F	%	CAT	F	%	CAT	F	%	CAT	F	%	CAT	F	%
Sem Sócio	375	100	Sem Sócio	0	0	Sem Sócio	0	0	Sem Sócio	0	0	Sem Sócio	0	0
Família	0	0	Família	0	0	Família	0	0	Família	653	60	Família	1.491	75
Amizade	0	0	Amizade	0	0	Amizade	0	0	Amizade	435	40	Amizade	497	25
Profissional	0	0	Profissional	188	100	Profissional	113	100	Profissional	0	0	Profissional	0	0
Total	375	100	Total	188	100	Total	113	100	Total	1.088	100	Total	1.988	100

Em contrapartida as melhores experiências que os entrevistados obtiveram foram extraídas a partir dos vínculos de amizade e familiar. Isso porque os relacionamentos considerados bons foram obtidos a partir de vínculos de amizade com 40% e familiar com 60%, bem como os relacionamentos muitos bons foram resultantes de vínculos familiares com 75% e de amizade com 25%.

Diante do exposto é possível refutar a hipótese positiva $H_{1,4}$ cujo enunciado afirma que a falta de profissionalismo do empresário na relação com os sócios foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.5 Hipótese $H_{1,5}$ – Acesso ao crédito

A dificuldade de acesso ao crédito foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável acesso ao crédito é definida operacionalmente como sendo a facilidade ou a complexidade de regras e exigências para empréstimo exigidas do empresário pelas instituições financeiras.

Ao analisando a Tabela 18, é possível verificar que dos 3.752 titulares de MPE's entrevistados, 94,99% afirmaram ter aberto a empresa utilizando capital próprio, e apenas 5,01% utilizaram capital de terceiros para a abertura da empresa.

TABELA 13 - Fontes de financiamento da empresa

FONTES DE FINANCIAMENTO	F	%
Abriam a empresa com capital próprio	3.564	94,99
Abriam a empresa com capital de terceiros	188	5,01
TOTAL.....	3.752	100

A Tabela 14 nos revela que a grande maioria dos titulares de MPE's que recorreram a capital de terceiros para abrir suas empresas tiveram dificuldades na captação desse recurso junto às instituições financeiras. E que apenas 1,06% dos entrevistados não tiveram nenhuma dificuldade nessa captação de recursos.

Ao questionar os empreendedores que afirmaram ter tido dificuldades para conseguir empréstimos em instituições financeiras, os mesmos afirmaram que as principais dificuldades encontradas foram: Juros elevados (46%); Falta de garantias (23%); Dificuldade em comprovar renda (18%); Falta de documentos contábeis (10%); Outros (3%).

TABELA 14 - Acesso ao crédito da empresa

ACESSO AO CRÉDITO	F	%
Dizem ter dito dificuldades para conseguir empréstimos	186	98,94
Dizem não ter dito dificuldades para conseguir empréstimos	2	1,06
TOTAL.....	188	100

Os titulares de MPE's afirmaram ainda que abrir uma empresa com recursos próprios é muito difícil, principalmente pelo fato de não saberem calcular a real necessidade de capital de giro. Assim, ao abrir a empresa com capital próprio este só durava poucos meses, e logo em seguida surgia a necessidade de utilizar capital de terceiros para alavanca-la financeiramente.

Em virtude das informações reveladas acima é possível confirmar a hipótese positiva $H_{1,5}$ cujo enunciado afirma que a dificuldade de acesso ao crédito foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.6 Hipótese $H_{1,6}$ – Mão de obra qualificada

A dificuldade na manutenção de mão de obra qualificada foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável manutenção de mão de obra qualificada é definida operacionalmente como sendo a capacidade de contratar e remunerar profissionais com experiência comprovada de pelo menos um ano na área de atuação nas atividades nas quais irão atuar.

A Tabela 15 demonstra que 53% dos titulares de MPE's entrevistados optaram por contratar funcionários com um ano ou mais de experiência para auxiliá-los na operacionalização da empresa; para 18,02% dos entrevistados a opção foi por contratar funcionários com 7 meses a 1 ano de experiência; já 17,00% optaram pela contratação de funcionários com 1 a 6 meses de experiência; mas para 11,99% dos entrevistados a opção foi pela contratação de funcionários sem experiência profissional anterior.

TABELA 15 - Mão de obra da empresa

MÃO DE OBRA QUALIFICADA	F	%
Não tinham funcionários	0	0,00
Contrataram funcionários sem experiência	450	11,99
Contrataram funcionário com 1 a 6 meses de experiência.	638	17,00
Contrataram funcionário com 7 a 12 meses de experiência.	676	18,02
Contrataram funcionário com mais de 12 meses de experiência.	1.988	52,99
TOTAL.....	3.752	100,00

Ao questionar os entrevistados quando a contratação de funcionários sem experiência, eles justificaram afirmando que em certas ocasiões é preferível, pois funcionários que já possuíam experiência anterior poderiam trazer algum tipo de “vício” e isso poderia passar para os outros funcionários da empresa. Na contramão desse pensamento estão os 52,99% que optaram por contratar funcionários com mais de 12 meses de experiência, assim, segundo eles reduziram o valor do capital investimento em treinamentos.

Diante das informações prestadas acima é possível rejeitar a hipótese positiva $H_{1,6}$ cujo enunciado afirma que a dificuldade na manutenção de mão de obra qualificada foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.7 Hipótese $H_{1,7}$ – Apoio jurídico e contábil

A falta de apoio jurídico e contábil especializado foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável manutenção de mão de obra qualificada é definida operacionalmente como sendo a utilização de assessoria de profissionais nas áreas jurídicas e contábil.

Ao analisarmos a Tabela 16, é possível verificar que 100% dos entrevistados afirmaram ter contratado apoio jurídico e contábil. Contudo, ao questioná-los quanto ao motivo da contratação desses profissionais, a justificativa mais comum foi o fato de precisarem desses profissionais para o fornecimento de documentos necessários para a operacionalização da empresa, como contracheques, DARF's etc.

TABELA 16 - Apoio Jurídico e Contábil à Empresa

APOIO JURÍDICO E CONTÁBIL	F	%
Contrataram apoio jurídico e contábil	3.752	100
NÃO Contrataram apoio jurídico e contábil	0	0
TOTAL.....	3.752	100

As principais dificuldades encontradas na relação profissional com a assessoria jurídica e contábil é que esses profissionais muitas vezes não são confiáveis, e muitas vezes, pelo fato de cobrarem um valor mensal baixo sentem a necessidade de trabalhar com muitas empresas e a consequência é que não orientam os empresários em questões relacionadas a impostos, atrasam a entrega de documentos contábeis necessários a operacionalização da empresa.

É importante frisar que uma das principais dificuldades que fazem com que o empreendedor tenha dificuldade em captar recursos em instituições financeiras foi a falta de documentos contábeis, mesmo com 100% dos titulares de MPE's contando com o apoio jurídico e contábil.

As constatações extraídas das entrevistas indicam que a hipótese positiva H_{1,7} cujo enunciado afirma que a falta de apoio jurídico e contábil especializado foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas, deve ser negada.

4.8 Hipótese H_{1,8} – Qualidade dos produtos e serviços

A falta de qualidade dos produtos e serviços foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável qualidade dos produtos e serviços é definida operacionalmente como sendo a capacidade de oferecer aos clientes produtos e serviços que atendam as exigências técnicas e funcionais capazes de satisfazer as expectativas dos clientes.

De acordo com a Tabela 17 observa-se que dos 3.752 entrevistados 92,99% afirmaram que os produtos e/ou serviços comercializados em seus empreendimentos tinham qualidade e padronização; e 7,01% afirmaram os produtos e/ou serviços comercializados não possuíam qualidade e padronização.

TABELA 17 - Qualidade e padronização dos produtos e serviços

QUALIDADE DOS PRODUTOS E SERVIÇOS	F	%
Os produtos/serviços da empresa tinham qualidade e padronização.	3.489	92,99
Os produtos/serviços da empresa não tinham qualidade e padronização.	263	7,01
TOTAL.....	3.752	100

Os resultados da Tabela 18 demonstram que das 3.489 empresas que comercializavam produtos e/ou serviços que tinham qualidade e padronização 26,00% encerraram suas atividades no ano de 2005; 12,98% encerraram as atividades no ano de 2006; 7,02% encerraram as atividades no ano de 2007; 28,00% encerraram as atividades no ano de 2008; Assim, 74,00% das empresas encerraram suas atividades entre os anos de 2005 a 2008.

A Tabela 18 nos revela ainda que das 263 que comercializavam produtos e/ou serviços que não tinham qualidade e padronização, 30,80% encerraram suas atividades no ano de 2005; 14,83% encerraram as atividades no ano de 2006; 9,13% encerraram suas atividades no ano de 2007; 17,11% encerraram suas atividades no ano de 2008. Neste sentido, 71,87% das empresas encerraram suas atividades entre os anos de 2005 a 2008.

TABELA 18 - Qualidade e padronização dos produtos e serviços versus Ano encerramento

COM qualidade			SEM qualidade		
Ano	F	%	Ano	F	%
2005	907	26,00	2005	81	30,80
2006	453	12,98	2006	39	14,83
2007	245	7,02	2007	24	9,13
2008	977	28,00	2008	45	17,11
2009	349	10,00	2009	34	12,93

2010	279	8,00	2010	29	11,03
2011	279	8,00	2011	11	4,18
Total	3.489	100,00	Total	263	100,00

Os titulares de MPE's que afirmaram não possuírem qualidade e padronização em seus produtos e/ou serviços alegaram que o foco do negócio era produtos de baixo preço voltados para as classes C e D e que por esse motivo não poderiam ter preços elevados. Assim, optaram por produtos de baixa qualidade e por consequência baixo custo.

Os dados extraídos nesta pesquisa permitem refutar a hipótese positiva $H_{1,8}$ cujo enunciado afirma que a falta de qualidade dos produtos e serviços foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.9 Hipótese $H_{1,9}$ – Inovação dos produtos e serviços

A falta de inovação dos produtos e serviços foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável qualidade dos produtos e serviços é definida operacionalmente como sendo a capacidade de produzir produtos e serviços que possuam diferenciais que possam ser considerados pelo mercado e pelos clientes como vantagem competitiva.

No Tabela 19 é possível constatar que 17,00% dos titulares de MPE's afirmaram que seus produtos e/ou serviços possuíam características de inovação, e a maioria dos 3.752 titulares, afirmaram que os produtos e/ou serviços comercializados em suas empresas não possuíam características de inovação.

TABELA 19 - Inovação dos produtos e serviços

INOVAÇÃO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS	F	%
Os produtos/serviços da empresa tinham características de inovação.	638	17,00
Os produtos/serviços da empresa não tinham características de inovação.	3.114	83,00
TOTAL.....	3.752	100,00

Os resultados da Tabela 20 demonstram que das 3.114 empresas que comercializavam produtos e/ou serviços sem inovação, 30,99% encerraram suas atividades no ano de 2005; 28,00% encerraram as atividades no ano de 2006; 19,01% encerraram as atividades no ano de 2007; 5,01% encerraram as atividades no ano de 2008; Assim, 83,01% das empresas encerraram suas atividades entre os anos de 2005 a 2008.

A Tabela 20 nos revela ainda que das 638 que comercializavam produtos e/ou serviços com inovação, 11,91% encerraram suas atividades no ano de 2005; 15,05% encerraram as atividades no ano de 2006; 29,94% encerraram suas atividades no ano de 2007; 8,93% encerraram suas atividades no ano de 2008. Neste sentido, 65,83% das empresas encerraram suas atividades entre os anos de 2005 a 2008.

TABELA 20 - Inovação dos produtos e serviços versus Ano encerramento

COM Inovação			SEM Inovação		
Ano	F	%	Ano	F	%
2005	76	11,91	2005	965	30,99
2006	96	15,05	2006	872	28,00
2007	191	29,94	2007	592	19,01
2008	57	8,93	2008	156	5,01
2009	173	27,12	2009	156	5,01
2010	26	4,08	2010	93	2,99
2011	19	2,98	2011	280	8,99
Total	638	100,00	Total	3.114	100,00

Os titulares de MPE's que afirmaram não possuírem inovação em seus produtos e/ou serviços alegaram que não possuem recursos suficientes para investir em pesquisa e desenvolvimento como forma de buscar inovação. Assim, diante das informações colhidas nesta pesquisa é possível confirmar a hipótese positiva $H_{1,9}$ cujo enunciado afirma que a falta de inovação dos produtos e serviços foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.10 Hipótese $H_{1,10}$ – Planejamento estratégico

A falta de planejamento estratégico foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas;

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável planejamento estratégico é definido operacionalmente como sendo a elaboração de um plano de negócios com visão de longo prazo, elaborado no período anterior à abertura do negócio e sua efetiva implantação durante o período da existência da empresa.

A Tabela 21 revela que dos 3.752 titulares de MPE's entrevistados, apenas 18,20% afirmaram ter elaborado um plano de negócios antes da abertura da empresa, entretanto a maioria, ou seja, 81,80% afirmaram não ter elaborado nenhum plano de negócios antes de abrir a empresa, o que demonstra uma falta de comprometimento com a continuidade do empreendimento.

TABELA 21 - Elaborou Plano de Negocio

ELABOROU PLANO DE NEGÓCIOS	F	%
Sim	683	18,20
Não	3.069	81,80
TOTAL.....	3.752	100

Após verificar os dados da Tabela 21, buscou investigar se a situação de não elaborar um plano de negócios se deu apenas antes da abertura da empresa, por isso o titulares de MPE's foi questionado sobre a elaboração de um planejamento estratégico após a abertura da empresa. E após a confecção da Tabela 22, é possível foi concluir que dos 3.752 entrevistados, apenas 3,60% elaboraram um planejamento estratégico após a abertura da empresa, e a grande maioria 96,40% afirmaram que não elaboraram nenhum planejamento estratégico após a abertura da empresa.

TABELA 22 - Após Abertura Elaborou Planejamento Estratégico

Após abertura elaborou planejamento estratégico	F	%
Sim	135	3,60
Não	3.617	96,40
TOTAL.....	3.752	100

De acordo com a Tabela 22 é possível notar que dos 3.752 titulares de MPE's, 135 afirmaram ter elaborado um planejamento estratégico após abertura da empresa, sendo que 10% encerraram suas atividades no ano de 2005; 26% encerraram as atividades no ano de 2006; 19% encerraram as atividades no ano de 2007; 31% encerraram as atividades no ano de 2008.

Assim, é possível concluir que dos 135 titulares de MPE's que elaboraram um planejamento estratégico, 86% encerraram as atividades entre os anos de 2005 a 2008.

Ainda ao analisar a Tabela 22, verifica-se que dos 3.752 entrevistados, 96,4% não elaborou nenhum planejamento estratégico após a abertura da empresa, e destes, 13,99% encerraram suas atividades no ano de 2005; 17,00% encerraram suas atividades no ano de 2006; 19,99% encerraram as atividades no ano de 2007; 12,00 encerraram as atividades no ano de 2008. Assim, dos 3.752 entrevistados 62,98%, ou seja, 2.278 titulares de MPE's encerraram as atividades de seus empreendimentos entre os anos de 2005 a 2008.

TABELA 23 - Planejamento Estratégico versus Ano encerramento

Elaborou P.E.			Não Elaborou P.E.		
Ano	F	%	Ano	F	%
2005	13	9,63	2005	506	13,99
2006	35	25,93	2006	615	17,00
2007	26	19,26	2007	723	19,99
2008	42	31,11	2008	434	12,00
2009	12	8,89	2009	398	11,00
2010	3	2,22	2010	905	25,02
2011	4	2,96	2011	36	1,00
Total	135	100,00	Total	3.617	100,00

Ao questionar os empreendedores sobre os motivos que os levaram a não elaborarem planejamento estratégico foram: não sabem elaborar (82,50%); tinham o planejamento na cabeça não precisavam transcrever (9,50%); nunca sentiu a necessidade de elaborar (8,00%).

Com base nos dados acima, é possível confirmar a hipótese positiva $H_{1,10}$ cujo enunciado diz que a falta de planejamento estratégico foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.11 Hipótese $H_{1,11}$ – Exigências fiscais, legais e tributárias

A dificuldade em satisfazer as exigências fiscais, legais e tributárias exigidas das novas empresas foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável planejamento estratégico como sendo o cumprimento dos procedimentos fiscais, legais e tributários necessários para abrir e manter uma empresa em conformidade com as leis.

Com base no Tabela 24 é possível verificar que dos 3.752 entrevistados, apenas 13,49% afirmaram não terem tido problemas em cumprir com as exigências fiscais, legais e tributárias, e que a grande maioria, ou seja, 86,51% afirmaram terem tido problemas em cumprir com as exigências fiscais, legais e tributárias.

TABELA 24 - Exigências fiscais, legais e tributárias.

DIFICULDADE COM EXIGÊNCIAS FISCAIS, LEGAIS E TRIBUTÁRIAS	F	%
Entrevistados que afirmam que tiveram dificuldades com exigências fiscais, legais e tributárias.	3.246	86,51
Entrevistados que afirmam que não tiveram dificuldades com exigências fiscais, legais e tributárias.	506	13,49
TOTAL.....	3.752	100

Para reforçar a avaliação sobre a dificuldade do cumprimento das exigências fiscais, legais e tributárias, realizou-se o cruzamento com a variável planejamento estratégico o que gerou o resultado descrito na Tabela 25, que revelou que dos 135 titulares de MPE's que afirmaram ter elaborado o planejamento estratégico 11,85% tiveram dificuldade no cumprimento das exigências, e 88,15% afirmaram não terem tido dificuldade em cumprir as exigências fiscais, legais e tributárias.

Ainda sobre a Tabela 25, foi possível constatar que dos 3.617 titulares de MPE's que afirmaram não ter elaborado o planejamento estratégico, 93,01%, ou seja, 3.364 endossaram que a falta do planejamento estratégico gerou como resultado a dificuldade em cumprir com as exigências fiscais, legais e tributárias. Mas para um pequeno percentual, a ausência na elaboração do planejamento estratégico trouxe dificuldades no cumprimento das exigências fiscais, legais e tributárias.

TABELA 25 - Planejamento Estratégico e versus Dificuldade com as exigências

Elaborou P.E.			Não Elaborou P.E.		
Categoria	F	%	CATEGORIA	F	%
com dificuldade	16	11,85	COM dificuldade	3.364	93,01
sem dificuldade	119	88,15	SEM dificuldade	253	6,99
Total	135	100,00	Total	3.617	100,00

Estes resultados demonstram que a maioria das empresas pesquisadas permitem aceitar o enunciado da hipótese positiva $H_{1,11}$ cujo enunciado diz que a dificuldade em satisfazer as

exigências fiscais, legais e tributárias exigidas das novas empresas foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.12 Hipótese H_{1,12} – Manutenção de Clientes

A dificuldade na manutenção de clientes foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável manutenção de clientes como sendo a competência para reter e gerenciar uma carteira de clientes, através de ferramentas de prospecção, divulgação, comunicação e satisfação de suas necessidades.

Avaliando os dados da Tabela 26, é possível constatar que a maioria dos entrevistados, ou seja, 59,99% afirmaram que tiveram dificuldades em conquistar e manter clientes, e o restante, ou 40,01% afirmaram que não tiveram dificuldade em conquistar e manter clientes.

TABELA 26 - Conquista e manutenção de clientes.

DIFICULDADE CONQUISTAR E MANTER CLIENTES	F	%
Entrevistados que afirmam que tiveram dificuldades conquistar e manter clientes.	2.251	59,99
Entrevistados que afirmam que não tiveram dificuldades conquistar e manter clientes.	1.501	40,01
TOTAL.....	3.752	100

Buscando aprofundar a avaliação sobre a dificuldade em conquistar e manter clientes foi realizado um cruzamento com a variável setor da economia ao qual a empresa pertencia, o que gerou como resultado o Tabela 27, que revelou que o setor da economia que mais sofre com dificuldades em conquistar e manter clientes é o setor de serviços com 72%, seguido do setor do comércio com 68% e a indústria com 63%.

TABELA 27 - Setor da economia versus dificuldades com clientes.

SERVIÇO			INDÚSTRIA			COMÉRCIO		
CATEGORIA	F	%	CATEGORIA	F	%	CATEGORIA	F	%
COM dificuldade	443	72	COM dificuldade	43	63	COM dificuldade	2.087	68
SEM dificuldade	172	28	SEM dificuldade	25	37	SEM dificuldade	982	32
Total	615	100	Total	68	100	Total	3.069	100

A Tabela 28 demonstra a relação existente entre o planejamento realizado antes de abrirem a empresa e a dificuldade que os titulares de MPE's se depararam em conquistar e manter clientes. Essa relação ilustrada na Tabela 33, que mostra que das 135 empresas que elaboraram um planejamento 54,07% tiveram dificuldades na conquista e manutenção de seus clientes, e o restante, ou seja, 45,93% não tiveram dificuldades.

Ainda tendo a Tabela 28 como base de dados, é possível constatar que dos 3.617 titulares de MPE's que afirmaram não ter elaborado um planejamento antes de abrir a empresa, 59,00% sinalizaram que tiveram dificuldade em conquistar e manter clientes, já para 41,00% disseram que não tiveram essa dificuldade.

TABELA 28 - Planejamento versus Dificuldades com clientes.

COM Planejamento			SEM Planejamento		
CATEGORIA	F	%	CATEGORIA	F	%
COM dificuldade	73	54,07	COM dificuldade	2.134	59,00
SEM dificuldade	62	45,93	SEM dificuldade	1.483	41,00
Total	135	100,00	Total	3.617	100

Em resumo, é possível concluir que independentemente do setor da economia e de se ter elaborado ou não um planejamento antes de abrir a empresa, a dificuldade em conquistar e manter clientes é bastante elevada o que permite confirmar a hipótese positiva $H_{1,12}$ cujo enunciado diz que a dificuldade na manutenção de clientes foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.13 Hipótese $H_{1,13}$ – Relação com parceiros comerciais

A dificuldade na profissionalização da relação com parceiros comerciais foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável manutenção de clientes como sendo a organização e o controle da relação com os parceiros comerciais da empresa, como fornecedores, distribuidores e representantes comerciais.

Utilizando os dados da Tabela 29 é possível verificar que dos 3.752 entrevistados, 75,99% afirmaram ter escolhido seus parceiros comerciais tendo como base a competência profissional. Já para 24,01% dos entrevistados o critério adotado para a escolha de seus parceiros comerciais foi a amizade, estes dados indicam uma forte tendência ao considerar a

competência como base para decisão na escolha de parceiros comerciais, como fornecedores, distribuidores e representantes comerciais.

TABELA 29 - Relação com os parceiros.

DIFICULDADE CONQUISTAR E MANTER CLIENTES	F	%
Entrevistados que afirmaram ter escolhido seus parceiros comerciais com base na competência profissional.	2.851	75,99
Entrevistados que afirmaram ter escolhido seus parceiros comerciais com base na amizade.	901	24,01
TOTAL.....	3.752	100

Buscando aprofundar a avaliação sobre o impacto da gestão do relacionamento com os parceiros comerciais, foi realizado um questionamento sobre a utilização de contratos e instrumentos legais para a formalização dessas parcerias. E de acordo com a Tabela 35, foi possível constatar que a grande maioria, ou seja, 77,00% afirmaram não ter utilizado contratos ou instrumentos legais para formalizar a relação com os parceiros comerciais.

Verifica-se também no Tabela 30, que dos 3.752 entrevistados, 23,00% afirmaram ter utilizado contratos e instrumentos legais para definir as relações comerciais com seus parceiros. Isso demonstra que apesar dos empreendedores terem escolhido seus parceiros comerciais com base na competência profissional, a gestão da parceria era realizada de maneira informal, sem controle ou qualquer outra forma que determinasse direitos e deveres tanto dos empreendedores quando de seus parceiros comerciais.

TABELA 30 - Contratos e Instrumentos com os parceiros.

CONTRATOS E INSTRUMENTOS LEGAIS	F	%
Entrevistados que afirmaram ter utilizado contratos e instrumentos legais para definir as relações comerciais com seus parceiros.	863	23
Entrevistados que afirmaram não ter utilizado contratos e instrumentos legais para definir as relações comerciais com seus parceiros.	2.889	77
TOTAL.....	3.752	100

A Tabela 31 demonstra que dos 135 titulares de MPE's que afirmaram ter escolhido seus parceiros comerciais com base na competência profissional, 63,70% ou seja, 86 empreendimentos encerraram as atividades entre os anos de 2005 a 2007. Mas para os 2.639

empreendedores que afirmaram escolher seus parceiros comerciais com base na amizade encerraram suas atividades também entre os anos de 2005 a 2007.

TABELA 31 - Relação com parceiros versus ano encerramento

Relação Profissional			Relação amizade		
Ano	F	%	Ano	F	%
2005	46	34,07	2005	1.519	42,00
2006	23	17,04	2006	759	20,98
2007	17	12,59	2007	361	9,98
2008	16	11,85	2008	361	9,98
2009	24	17,78	2009	255	7,05
2010	8	5,93	2010	217	6,00
2011	1	0,74	2011	145	4,01
Total	135	100	Total	3.617	100,00

Com base nas informações prestadas acima é possível refutar a hipótese positiva $H_{1,13}$ cujo enunciado diz que a dificuldade na profissionalização da relação com parceiros comerciais foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.14 Hipótese $H_{1,14}$ – Manutenção de impostos e tributos

A dificuldade na manutenção dos impostos e tributos foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável manutenção de clientes como sendo a competência para manter em dia as obrigações com relação a impostos e tributos.

Com base no Tabela 32 é possível constatar que 15,01% dos entrevistados afirmaram ter tido dificuldades com os impostos e tributos, mas é possível verificar a grande maioria, ou seja, 84,99% informaram que não tiveram dificuldades com o pagamento dos impostos e tributos.

TABELA 32 - Impostos e tributos.

DIFICULDADE COM IMPOSTOS E TRIBUTOS	F	%
Entrevistados que afirmaram ter dificuldades com impostos e tributos.	563	15,01
Entrevistados que afirmaram não ter dificuldades com impostos e tributos.	3.189	84,99
TOTAL.....	3.752	100

Os titulares de MPE's afirmaram que a quantidade de impostos que as micro e pequenas pagam é elevada e o impacto desses impostos na margem de lucro é expressivo. Contudo ressaltam que quando suas empresas estavam em funcionamento, o valor dos impostos pagam não era empecilho para a sua perfeita operacionalização. Assim, podemos rejeitar a hipótese positiva $H_{1,14}$ cujo enunciado diz que a dificuldade na manutenção dos impostos e tributos foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.15 Hipótese $H_{1,15}$ – Relação com os concorrentes

A falta de competitividade com relação aos concorrentes foi um fator contribuintes para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável manutenção de clientes como sendo a competência de oferecer produtos e serviços com características semelhantes ou superiores às dos concorrentes do mercado de atuação da empresa.

Ao nos defrontarmos com a Tabela 33, podemos verificar que 67,00% dos entrevistados afirmaram que tiveram dificuldades ao enfrentar a concorrência quando suas empresas estavam em atividade e apenas 33,00% afirmaram que não enfrentaram essas dificuldades com a concorrência.

TABELA 33 - Dificuldade com a concorrência.

DIFICULDADE EM ENFRENTAR A CONCORRÊNCIA	F	%
Entrevistados que afirmaram ter dificuldades em enfrentar a concorrência	2.514	67,00
Entrevistados que afirmaram não ter dificuldades em enfrentar a concorrência	1.238	33,00
TOTAL.....	3.752	100

Os dados abaixo indicam que das 615 empresas que operavam no setor de serviços 81% informaram que tinham dificuldade em enfrentar a concorrência e 19% informaram que não tinham dificuldade alguma em enfrentar a concorrência. Nesse sentido, é possível concluir que o setor da economia que mais sofreu com a concorrência é o de serviços.

TABELA 34 - Setor da economia versus Dificuldades com a concorrência.

SERVIÇO			INDÚSTRIA			COMÉRCIO		
CATEGORIA	F	%	CATEGORIA	F	%	CATEGORIA	F	%
COM dificuldade	498	81	COM dificuldade	37	55	COM dificuldade	1.964	64
SEM dificuldade	117	19	SEM dificuldade	31	45	SEM dificuldade	1.105	36
Total	615	100	Total	68	100	Total	3.069	100

Ainda reportando o Tabela 34, é possível concluir que ao abrir uma empresa deve-se inicialmente estudar em qual setor da economia é mais viável atuar, pois de acordo com as informações acima, o setor de serviços é o que possui uma concorrência mais acirrada, seguido dos setores do comércio e da indústria, respectivamente.

Quanto os motivos que fazem com que a concorrência seja mais forte que as empresas estudadas seguem abaixo enumerados os cinco principais motivos, segundo os entrevistados.

1. A concorrência tinham preços mais baixos;
2. A concorrência oferecia prazos maiores;
3. O concorrente tinham mais experiência no ramo de atuação;
4. Os concorrentes eram mais organizados;
5. Os concorrentes tinham fornecedores duvidosos.

Os dados acima revelam que a maioria das micro empresas e empresas de pequeno porte estudadas tiveram dificuldade em competir com suas concorrentes. Assim torna-se possível confirmar a hipótese positiva $H_{1,15}$ cujo enunciado diz que a falta de competitividade com relação aos concorrentes foi um fator contribuintes para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

4.16 Hipótese H_{1,16} – Mudanças no ambiente

A dificuldade de adequação da empresa às mudanças no ambiente externo foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

Para efeito desta pesquisa se utilizou a seguinte definição operacional para a variável manutenção de clientes como sendo a competência em manter a empresa constantemente atualizada com relação aos aspectos econômicos, políticos, tecnológica e social.

Com base no Tabela 35, é possível observar que das 3.752 empresas estudadas, 13,01% afirmaram ter tido dificuldade em se adaptar às mudanças externas, enquanto que 86,99% informaram não ter tido dificuldades em se adaptar às mudanças externas.

TABELA 35 - Fatores do ambiente externo.

DIFICULDADE COM MUDANÇAS DO AMBIENTE EXTERNO	F	%
Entrevistados que afirmaram ter dificuldades em se adaptar às mudanças externas.	488	13,01
Entrevistados que afirmaram não ter dificuldades em se adaptar às mudanças externas.	3.264	86,99
TOTAL.....	3.752	100

De forma complementar foi realizado um cruzamento da variável planejamento com a variável fatores do ambiente externo, e o resultado está exposto no Tabela 36, a qual revela que dos empreendedores que elaboraram algum tipo planejamento antes de abrir apenas 14,81% sentiram dificuldades com as mudanças oriundas do ambiente externo, e para a grande maioria, ou seja 85,19%, que elaborou o planejamento as mudanças do ambiente externo não afetaram o desempenho da empresa.

A Tabela 36 nos revela ainda uma tendência de que quando a empresa elabora algum tipo de planejamento, o grau de dificuldade dessa empresa em enfrentar fatores do ambiente externo reduz gradativamente.

TABELA 36 - Planejamento versus Fatores do ambiente externo.

COM Planejamento			SEM Planejamento		
CATEGORIA	F	%	CATEGORIA	F	%
COM dificuldade	20	14,81	COM dificuldade	1.447	40,01

SEM dificuldade	115	85,19	SEM dificuldade	2.170	59,99
Total	135	100,00	Total	3.617	100

Estes resultados demonstram que grande parte das micro empresas e empresas de pequenos porte que participaram dessa pesquisa não tiveram dificuldades ao enfrentar fatores oriundos do ambiente externo. Assim, podemos negar a variável que expõe em seu texto que a dificuldade de adequação da empresa às mudanças no ambiente externo foi um fator contribuinte para a mortalidade precoce das empresas estudadas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo tem como finalidade apresentar as conclusões desta pesquisa tendo como referências a questão norteadora e seus objetivos.

Conclui-se pelos estudos realizados que não existe um fator que seja, isoladamente, determinante para a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas e que a grande maioria estão fortemente relacionados à forma com que o gestor administra a empresa.

Ao testar as hipóteses, a pesquisa gerou como resultado o quadro 01 que demonstra que das 16 hipóteses testadas 09 influenciaram diretamente o encerramento das atividades das empresas pesquisadas.

QUADRO 8 - Influência das hipóteses na falência das empresas

VARIÁVEIS TESTADAS	RESULTADO
Hipótese H _{0,1} – Experiência na Gestão Empresarial	Contribui
Hipótese H _{0,2} – Experiência Anterior	Contribui
Hipótese H _{0,3} – Baixo nível de escolaridade	Contribui
Hipótese H _{0,4} – Relação com os sócios	Não Contribui
Hipótese H _{0,5} – Acesso ao crédito	Contribui
Hipótese H _{0,6} – Mão de obra qualificada	Não Contribui
Hipótese H _{0,7} – Apoio jurídico e contábil	Não Contribui
Hipótese H _{0,8} – Qualidade dos produtos e serviços	Não Contribui
Hipótese H _{0,9} – Inovação dos produtos e serviços	Contribui
Hipótese H _{0,10} – Planejamento estratégico	Contribui
Hipótese H _{0,11} – Exigências fiscais, legais e tributárias	Contribui

Hipótese $H_{0,12}$ – Manutenção de clientes	Contribui
Hipótese $H_{0,13}$ – Relação com parceiros comerciais	Não Contribui
Hipótese $H_{0,14}$ – Manutenção de impostos e tributos	Não Contribui
Hipótese $H_{0,15}$ – Relação com os concorrentes	Contribui
Hipótese $H_{0,16}$ – Mudanças no ambiente	Não Contribui

É interessante notar que no teste das hipóteses nulas todas aquelas ligadas aos titulares de MPE's foram rejeitadas, ou seja, realmente os fatores de experiência, qualificação, escolaridade, experiência gerencial contribuíram de forma decisiva para o encerramento das atividades das empresas pesquisadas.

Neste sentido, conclui-se que para aqueles que pretendem abrir um empreendimento, devem primeiramente buscar elevar a qualificação tanto a nível acadêmico, quanto em nível de cursos de extensão na área da gestão empresarial que complementam a formação do futuro titular de empresa. Tal elevação de qualificação reduz a possibilidade de falência de seu empreendimento.

Outra conclusão que se pode alcançar é que a ausência de um bom plano de negócios é peça fundamental para a mortalidade das MPE's, pois sem planejamento as empresas ficam sem objetivos e sem metas. Essas metas e objetivos são como bússola para direcionar a empresa no mercado e, que atuam. Assim, é fundamental a elaboração do plano de negócios para aqueles que pretendem abrir um novo empreendimento.

É possível afirmar ainda que, em grande parte o que leva o empreendimento a encerrar as atividades está relacionada a forma como ela é concebida, ou seja a falta de capital de giro suficiente para sua efetiva operacionalização combinada com a dificuldade no acesso ao capital das instituições financeiras.

Conclui-se ainda que a falta de apoio contábil e jurídico também contribui ativamente no encerramento das empresas estudadas, visto que tais profissionais só executam atividades básicas de apoio ao empresário, muitas vezes, focam-se apenas na elaboração de cálculos trabalhistas, folhas de pagamento, e geração de GPS e etc.

Neste sentido, é fundamental que o titular de MPE's busque apoio contábil e jurídico em escritórios que sejam geridos por profissionais qualificados e que tenham referência de clientes desses escritórios. Assim, o futuro titular evitará problemas como: pagamento atrasados de impostos; pagamento de impostos incorretamente, etc.

REFERÊNCIAS

ADIZES, Ichak. **Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it.** Adizes Institute: Santa Monica Califórnia, 1990.

AUDRETSCH, David B. **Innovation and Industry Evolution.** Massachusetts: MIT – Press, USA, 1995.

BABBIE, E. R. **The Practice of Social Research.** 9th edition. Belmont: Wadsworth-Thomson Learning, 2001.

BARROW, Colin. **The essence of small business.** Hertfordshire, UK: Prentice Hall, 1993.

CASTROGIOVANNI, Gary J. Pre-Startup Planning and the Survival of New Small Business: theoretical Linkages. **Journal of Management**, [S.l.], v.22, n. 6, p. 801-822, 1996.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de recursos humanos – fundamentos básicos.** 5. ed. São Paulo: Ed. Atlas, 003.

CLEVERLY, William O. **Who is responsible for business failures? Healthcare Financial Management Review**, Westchester, Illinois, USA, oct. 2002.

COCHRAN, A. B. Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature. **Journal of Small Business Management**, [S.l.], v.19, p.50, oct. 1981.

COLNAGO, E. Pequena empresa em pauta permanente. In: GONÇALVES, A. **Pequena Empresa: o esforço de construir.** São Paulo: Imprensa Oficial, 2002. p. 115-117.

DAVIS, Horace. **Business Mortality: the shoe manufacturing industry.** **Harvard Business Review, Spring**, v. 17, p.331, 1939.

DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor.** São Paulo: Cultura, 1999.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2001.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2005.

EDMISTER, Robert O. **An Empirical Test of Financial Ratio Analysis for Small Business Failure Prediction.** **Journal of Financial and Quantitative Analysis.** [S.l.], v.7, n.2, p.147-193 March, 1972.

FOWLER, F. Uma nova visão da formação empreendedora para novos desafios do mercado de trabalho. In: SOUZA, E. C. L. (Org.). **Empreendedorismo: competência essencial para pequenas e médias empresas.** Brasília: Anprotec, 2001, p. 183-193.

GIL, Antônio C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** São Paulo: Atlas, 2009.

HOLMES, Scott; HASWELL, Stephen. Estimating the business failure rate: a reappraisal. **Journal of Small Business Management**, [S.l.], v. 27, n. 3, p. 68, July, 1989.

IBGE. **Estatística do Cadastro Central de Empresas**. Brasília, 2005.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **ibge.gov**, 2000.

Disponível em:

<<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/microempresa/microempresa2000.pdf>>.

Acesso em: 10 jun. 2011.

KERLINGER, Fred Nichols. **Metodologia da pesquisa em Ciências Sociais**: um tratamento conceitual. São Paulo: EPU, 1979.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing**: análise, planejamento, administração e controle. 5. ed. São Paulo: Ed. Atlas, 1998.

LAROUSSE. **Dicionário da língua portuguesa**. São Paulo: Ed. Ática, 2002.

MAGER, Richard A. Avoiding the Four Deadly Sins of Business Failure. Entrepreneurship Resource Guide, Advertising Supplement. **San Diego Business Journal**, [San Diego], n.10, June, 2002.

MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing**: uma orientação aplicada. Porto Alegre: Bookman, 2002.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. 4. ed. rev. ampl. São Paulo: Atlas, 1999.

MAXIMINIANO, Antonio C.A. **Teoria geral da administração – da revolução à revolução digital**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2002. 521 p.

McCLELLAND, D. **The Achievement Society**. Princeton: D. Van Nostrand CO., 1961.

MINISTÉRIO DA CULTURA (Brasil). **mct.gov**, [20--]. Disponível em:

<<http://www.mct.gov.br/Pesquisa/query.asp>>. Acesso em: 17 jun. 2005.

MINTZBERG, Henry. **Safári de estratégia**. São Paulo: Ed. Bookman, 2000.

OLIVEIRA, S. **Trabalho de metodologia científica**. São Paulo: Pioneiro, 2001.

PERRY, Stephen. The Relationship between Written Business Plans and the Failure of Small Business in the U.S. **Journal of Small Business Mangement**, [S.l.], v. 39, n. 3, p. 201-208, 2001.

PORTER, Michael. **Estratégia competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

REIS, Linda G. **Produção de monografia**: da teoria à prática. 2. ed. Brasília: [s.n], 2008.

RIQUELME, Hernán; WATSON, Jhon. Do Venture Capitalists Implicit Theories on New Business Success/Failure have Empirical Validity? **International Small Business Journal**. v. 20, n. 4, p. 395 - 420, nov. 2002.

SANTOS, Silvio A. ; PEREIRA, Heitor J. **Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor**. Brasília: Ed. SEBRAE, 1995.

SEBRAE. Fatores condicionantes e taxas de mortalidade de empresas no Brasil. **Relatório de Pesquisa**. Brasília, Ago. 2004.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil**. 2003/2005. Brasília, 2007.

SEBRAE-SP. Estudo da mortalidade das empresas paulistas. **Relatório final**, São Paulo, dez. 2008.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Relatório de Pesquisa, Agosto, 2008. Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e de mortalidade de empresas no Brasil. Disponível em: <http://sebrae.com.br/br/mortalidade_empresas/index.asp>. Acesso em: 10 ago. 2011.

TIMMONS, J. A. **New venture creation, entrepreneurship**. for the 21st century. Irwin 4th edition. 1990.

WATSON, John; EVERETT, Jim. Small Business Failure Rates: choice of definition and the Industry Effects. **International Small Business Journal**, [S.l], v. 17, n.1, p. 4, Jan, 1999.

WEBER, Max. **Ensaios de sociologia**. Rio de Janeiro, Zahar, 1971.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Instrumento de coleta de dados


FUNDAÇÃO PEDRO LEOPOLDO
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO
PESQUISA DE CAMPO
1. SOBRE O EMPREENDIMENTO

1.1 Razão

Social: _____

1.2 Nome Fantasia: _____

1.3 Endereço: _____ Bairro: _____

1.4 Ramo de Atividade:

1.4.1 Serviços: _____1.4.2 Indústria: _____1.4.3 Comércio Varejista: _____1.4.4 Comércio Atacadista: _____1.4.5 Agropecuária: _____

1.5 Qual ano de fechamento da empresa.

1.5.1 2005 1.5.2 2008 1.5.6 20111.5.3 2006 1.5.4 20091.5.5 2007 1.5.6 2010

1.6 Número de Pessoas que trabalhavam na empresa:

1.6.1 _____: Sócios/Proprietários

1.6.2 _____: Familiares

1.6.3 _____: Empregados COM carteira assinada

1.6.4 _____: Empregados SEM carteira assinada

1.6.5 _____: TOTAL

1.7 Simples Federal:

1.7.1 Optante1.7.2 NÃO optante1.7.3 NÃO se enquadra

1.8 Qual a origem dos recursos:

1.8.1 Investimento Fixo:	R\$:	1.8.2 Investimento em Capital de Giro	R\$:
ORIGENS DOS RECURSOS	PERCENTUAL	ORIGENS DOS RECURSOS	PERCENTUAL
1.8.1.1 Recursos Próprios		1.8.2.1 Recursos Próprios	
1.8.1.2 Empréstimo Bancário		1.8.2.2 Empréstimo Bancário	
1.8.1.3 Empréstimo com Amigos		1.8.2.3 Empréstimo com Amigos	
1.8.1.4 Limite do Cheque		1.8.2.4 Limite do Cheque	
1.8.1.5 Cartão de Crédito		1.8.2.5 Cartão de Crédito	

1.8.1.6 Cheques Pré-datados		1.8.2.6 Cheques Pré-datados	
1.8.1.7 Outro:		1.8.2.7 Outro:	
TOTAL.....	100%	TOTAL.....	100%
.....		...	

1.9 Caso a empresa obteve capital de terceiros, qual a dificuldade em captá-lo?

- 1.9.1 Falta de garantias 1.9.2 Falta de documentos contábeis
 1.9.3 Juros elevados 1.9.4 Dificuldade de comprovar renda
 1.9.5 Limite fornecido era baixo 1.9.6 Outro: _____

1.10 Qual era o faturamento bruto anual da empresa?

- 1.10.1 Até 300 mil 1.10.5 Acima de 1.200 mil até 1.500 mil
 1.10.2 Acima de 300 mil até 600 mil 1.10.6 Acima de 1.500 mil até 1.800 mil
 1.10.3 Acima de 600 mil até 900 mil 1.10.7 Acima de 1.800 mil até 2.100 mil
 1.10.4 Acima de 900 mil até 1.200 mil 1.10.8 Acima de 2.100 mil até 2.400 mil

1.11 Qual era o principal cliente da empresa?

- 1.11.1 Cliente de Balcão (Varejo) 1.11.4 Central de Compras
 1.11.2 Empresas Privadas 1.11.5 Lojas de Departamento
 1.11.3 Órgãos Públicos 1.11.6 Outro: _____

1.12 Com relação ao capital aplicado, o(a) Sr(a), estima qual percentual de recuperação do recurso investido.

- 1.12.1 Até 10% 1.12.7 Acima de 60% até 70%
 1.12.2 Acima de 10% até 20% 1.12.8 Acima de 70% até 80%
 1.12.3 Acima de 20% até 30% 1.12.9 Acima de 80% até 90%
 1.12.4 Acima de 30% até 40% 1.12.10 Acima de 90% até 100%
 1.12.5 Acima de 40% até 50% 1.12.11 Acima de 100%
 1.12.6 Acima de 50% até 60% 1.12.12 Perda total dos recursos

1.13 A empresa contou com algum tipo de assessoria especializada:

- 1.13.1 Sim
 1.13.2 Não

1.14 Em caso de resposta positiva na questão anterior marque os tipos:

- 1.14.1 Assessoria em Contabilidade 1.14.2 Assessoria em Marketing
 1.14.3 Assessoria Financeira 1.14.4 Assessoria Jurídica
 1.14.5 Assessoria Recursos Humanos 1.14.6 Outra: _____

1.15 Qual a principal dificuldade encontrada com a assessoria contratada?

1.16 Fez algum tipo de Curso Gerencial?

- 1.16.1 Sim
 1.16.2 Não

1.17 Os produtos/serviços que a empresa comercializa são de qualidade?

- 1.17.1 Sim
 1.17.2 Não

1.18 Caso a resposta seja negativa, por que comercializavam produtos/serviços sem qualidade?

1.19 Os produtos/serviços que a empresa comercializa eram inovadores?

1.19.1 Sim

1.19.2 Não

1.20 Caso a resposta seja negativa, por que comercializavam produtos/serviços sem inovação?

2. SOBRE O(A) PROPRIETÁRIO(A)

2.1 Gênero:

2.1.1 Masculino

2.1.2 Feminino

2.2 Idade:

2.2.1 De 18 a 24 anos

2.2.2 De 39 a 45 anos

2.2.3 De 25 a 31 anos

2.2.4 De 46 a 52 anos

2.2.5 De 32 a 38 anos

2.2.6 Acima de 52 anos

2.3 Grau de Escolaridade:

2.3.1 1º Grau Incompleto

2.3.2 1º Grau Completo

2.3.3 2º Grau Incompleto

2.3.4 2º Grau Completo

2.3.5 3º Grau Incompleto

2.3.6 3º Grau Completo

2.3.7 Pós-Graduação

2.3.8 Outro: _____

2.4 Em caso de possuir 3º Grau completo, informe o curso: _____

2.5 O(a) Sr(a) possui experiência anterior no em nível de gerencia:

2.5.1 Sim

2.5.2 Não

2.6 Em caso de resposta positiva na questão anterior, informe quanto tempo:

2.6.1 De 0 a 6 meses

2.6.2 De 7 a 12 meses

2.6.3 De 13 a 24 meses

2.6.4 Acima de 24 meses

2.7 Como era o seu relacionamento com seu sócio?

2.7.1 Não tinha sócio

2.7.2 Muito Ruim

2.7.3 Ruim

2.7.4 Bom

- 2.7.5 Muito bom
- 2.8 Qual era o vínculo com seu sócio?
- 2.8.1 Não tinha sócio 2.8.2 Familiar
- 2.8.3 Amizade 2.8.4 Profissional
- 2.9 Qual a principal atividade exercida pelo proprietário antes de montar esta empresa:
- 2.9.1 Estudante 2.9.2 Funcionário Público
- 2.9.3 Empregado de empresa Privada 2.9.4 Autônomo
- 2.9.5 Proprietário de outra empresa 2.9.6 Aposentado/Pensionista
- 2.9.7 Desempregado 2.9.8 Outro: _____
- 2.10 Qual a experiência de seus funcionários?
- 2.10.1 Não tinha funcionários 2.10.2 Funcionários sem experiência
- 2.10.3 1 a 6 meses de experiência 2.10.4 7 a 12 meses de experiência
- 2.10.5 Mais de 12 meses de experiência
- 2.11 Caso tenha contratado funcionários sem experiência, por que optou por essa contratação?
- _____
- _____
- _____
- 2.12 Antes de iniciar a empresa você elaborou algum plano de negócios?
- 2.12.1 Sim
- 2.12.2 Não
- 2.13 E após iniciar as atividades, a empresa possui algum planejamento estratégico?
- 2.13.1 Sim
- 2.13.2 Não
- 2.14 Em caso negativo, qual motivo o levou a não elaborar um planejamento estratégico?
- _____
- _____
- _____
- 2.15 Você teve dificuldades com as exigências fiscais, legais e tributárias?
- 2.15.1 Sim
- 2.15.2 Não
- 2.16 Você teve dificuldades em conquistar e manter clientes?
- 2.16.1 Sim
- 2.16.2 Não
- 2.17 Qual critério utilizou para escolher os parceiros comerciais?
- 2.17.1 Amizade
- 2.17.2 Competência

2.18 Você utilizou contratos e instrumentos legais para definir as relações comerciais?

2.18.1 Sim

2.18.2 Não

2.19 Você teve dificuldades com os impostos e tributos?

2.19.1 Sim

2.19.2 Não

2.20 Você teve dificuldades em enfrentar a concorrência?

2.20.1 Sim

2.20.2 Não

2.21 Em caso positivo na questão anterior, qual a principal dificuldade em enfrentar a concorrência?

2.22 Você teve dificuldades em adaptar-se as mudanças externas?

2.22.1 Sim

2.22.2 Não

2.23 Das opções abaixo, quais o(a) Sr(a) considera que foram fundamentais para o encerramento da sua empresa?

2.23.1 Desconhecimento de Mercado

2.23.3 Falta de crédito bancário

2.23.5 Problemas financeiros

2.23.7 Maus pagadores

2.23.9 Falta de clientes

2.23.11 Falta de capital de giro

2.23.13 Concorrência muito forte

2.23.15 Outra: _____

2.23.2 Ponto inadequado

2.23.4 Carga tributária elevada

2.23.6 Falta de mão de obra qualificada

2.23.8 Falta de conhecimentos gerenciais

2.23.10 Recessão econômica no país

2.23.12 Problemas com a fiscalização

2.23.14 Instalações inadequadas