

UMA INVESTIGAÇÃO ACERCA DA MORTALIDADE DAS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE DA CIDADE DE SOUSA – PB

FABIANO FERREIRA BATISTA

UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE

EDILSON CHAVES DE FREITAS

UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE

JOSICARLA SOARES SANTIAGO

UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE

THAISEANY DE FREITAS RÊGO

UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE

RESUMO

A presente pesquisa tem como objetivo analisar os fatores que contribuem para falência das micro e pequenas empresas da cidade de Sousa – PB. A partir de consulta realizada junto à coletoria do estado foi possível constatar a existência de quarenta e uma empresas que encerraram suas atividades. Com o fim de obter informações junto aos responsáveis por estas empresas, procedeu à aplicação de um questionário no qual foi possível colher dados a respeito das causas que mais contribuíram para o encerramento de suas atividades. Com base nos estudos realizados foi possível constatar que os motivos que levam os empresários ao fracasso, estão associados a um conjunto de fatores, muitos deles, anteriores a abertura da empresa. No plano tributário, constatou-se que a quase totalidade dos microempreendedores não fizeram nenhum tipo de planejamento prévio e nem procuraram ajuda de profissionais especializados. No plano estratégico, o número de empresários que fizeram um estudo prévio a respeito da atividade a ser desenvolvida também foi muito baixo. Ficou evidenciado que o maior desprezo dos empresários que tiveram suas atividades encerradas é pelo planejamento tributário, atingindo 93%. Conclui-se que as causas da mortalidade ocorrem devido a vários fatores associados que, acumulados, aceleram esse fenômeno, sendo os principais: a falta de planejamento tributário prévio, de planejamento estratégico, de capital de giro, de financiamento bancário e de clientes.

Palavras-Chave: Planejamento Tributário. Planejamento Estratégico. Mortalidade das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

1. INTRODUÇÃO

A economia mundial do último século passou por grandes transformações e dentre essas está o surgimento de uma elevada quantidade de atividades exercidas à margem da lei. Com o objetivo de combater a informalidade e de reduzir as dificuldades enfrentadas por esse importante setor da economia, o governo resolveu criar mecanismos de acesso ao mercado formal através de leis voltadas para as microempresas e empresas de pequeno porte. Em consonância com o texto constitucional foram aprovadas as leis nº 9.841 (BRASIL, 1999), nº 10.406 (BRASIL, 2002) - (código civil brasileiro) e, por fim, a lei complementar nº 123 (BRASIL, 2006), posteriormente alterada pela LC nº 127/2007 (BRASIL, 2007) e LC nº 128 (BRASIL, 2008).

Em resultado de pesquisa desenvolvida pelo SEBRAE nas empresas Paulistas observou-se¹:

Como resultado, verificou-se que cerca de 71% das empresas encerram suas atividades antes de concluírem o quinto ano de atividade. Projetando os índices de mortalidade obtidos sobre a série histórica do número de empresas abertas na JUCESP, chegou-se a uma estimativa de 1 milhão de empresas fechadas, entre 1990 e 2000, contra um total de 1,5 milhão de registros de novas empresas no mesmo período.

A realidade apresentada na cidade de São Paulo se repete por várias cidades do Brasil. Estudo realizado por Neves e Pessoa (2007) em um conjunto de lojas instaladas em um *Shopping Center* de uma capital nordestina aponta para um elevado fechamento de diversos pontos de venda, comprometendo a manutenção do *Shopping*.

Outra pesquisa realizada pelo Sebrae na cidade de São Paulo, no ano de 2001, constatou que, “em média, apenas 47% das empresas encerram suas atividades formalmente dirigindo-se à Junta Comercial e dando a baixa no registro da empresa.”²

Desta forma, o objetivo deste estudo é Investigar as causas que levaram as microempresas e empresas de pequeno porte da cidade de Sousa – PB a encerrarem suas atividades de forma precoce.

Para concretização do objetivo proposto, utilizou-se da pesquisa quantitativa, que segundo Beuren (2006) é comumente utilizada nas pesquisas descritivas e em estudos de levantamento ou *survey*, como forma de entender, por meio de uma amostra, o comportamento de uma população. Sendo assim, traduz em números as opiniões e informações para serem classificadas e analisadas, utilizando de técnicas estatísticas.

Desta forma, esta pesquisa, teve como base, aspectos ligados aos fatores causadores de mortalidade nas microempresas e empresas de pequeno porte, ativas a menos de 5 anos, na cidade de Sousa/PB.

Foram Realizadas coleta de dados a respeito das microempresas e empresas de pequeno porte que tinham dado baixa nos seus registros junto à coletoria do Estado da Paraíba, localizada na cidade de Sousa. Por meio de um requerimento direcionado à Coletora Estadual da cidade de Sousa/PB, solicitou-se uma relação em que constasse os nomes e endereços das empresas que, em um período inferior a 5 anos do início de suas atividades, baixaram legalmente seus registros perante aquele órgão. A coletoria informou que encontrou em seus registros 41(quarenta e uma empresas baixadas). De posse da relação extraída pelo referido órgão, teve início a aplicação dos questionários que foi estruturado visando identificar os proprietários responsáveis pela baixa.

¹Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 Anos. Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe/mortalidade. Acesso em: 28 de agosto de 2009.

² Causas da Mortalidade de Micros e Pequenas Empresas: O Caso das Lojas de um Shopping Center”. Disponível em: <http://mjs.metodista.br/index.php/roc/article/view/309/243>. Acesso em: 4 de setembro de 2009.

Como os endereços fornecidos pela coletoria referiam-se aos endereços das empresas baixados, conseqüentemente não haveria êxito na aplicação do questionário, sendo assim partiu-se para uma pesquisa junto ao banco de dados da Secretaria da Receita Federal, dos atuais endereços dos antigos proprietários dos estabelecimentos fechados, por meio do Cadastro de Pessoa Física (CPF) fornecido pela coletoria do Estado.

De posse desses endereços, foi possível constatar que, dos 41 empresários, 5 tinham endereços fora do município de Sousa. Utilizando o critério de acessibilidade do pesquisador, a população estudada reduziu de 41 para 36 empresários.

Uma vez definida a população da pesquisa e de posse dos respectivos endereços, procedeu-se com o envio dos questionários a serem respondidos, acompanhado de um anexo contendo as instruções de preenchimento. Obteve-se como retorno 30 questionários, representando uma amostra de 73,17%.

Os dados obtidos através dos questionários foram tabulados através de planilhas de cálculos da *Microsoft Office Excel 2007*, de onde foi possível a realização de análise de dados através da estatística descritiva.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Fatores causadores do índice de mortalidade das microempresas e das empresas de pequeno porte

A evolução tecnológica dos últimos anos provocou uma verdadeira revolução no cenário econômico mundial. A competição das grandes empresas multinacionais por mercado no mundo todo causou uma elevada dispensa de mão de obra e investimento em tecnologia de produção em larga escala. Em conseqüência, milhares de pequenas e médias empresas foram abertas com vista a absolver parte da força de trabalho. Daí se extrai a grande importância desse setor para a economia. (CARVALHO et. al, 1999).

Cabe, inicialmente, destacar que não existe um conceito universalmente aceito para micro e pequena empresa. Os critérios variam entre os diversos Países e entre os setores responsáveis pela regulamentação. O que é pequeno num País de primeiro mundo de economia altamente desenvolvida pode ser considerado médio em um País de economia em desenvolvimento e o que é médio naquele pode ser considerado grande neste.

Conforme Felipe, Ishisaki e Krom (2002), os padrões determinados pela SBA (*Small Business Administration*), pelos quais o tamanho de um negócio é considerado médio, levam em consideração o número de funcionários e outros estabelecidos em volumes de vendas e concluem que para uma grande maioria dos setores industriais são expressos em termos de faturamento anual. Para entender essa diferença conceitual basta comparar a realidade econômica entre os Estados Unidos e Guiné Bissau na África.

No Brasil, por exemplo, a legislação classifica as microempresas e empresas de pequeno porte de acordo com o faturamento anual. Por outro lado, o SEBRAE distingue os tipos de empresa conforme a quantidade de empregados.

A Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, revogando a lei nº 9.841 de 5 de outubro de 1999, define no seu art. 3º o tamanho das empresas de acordo com o faturamento.

Quando a lei adota unicamente o critério de faturamento da empresa, não leva em consideração o ramo de atividade, ou seja, se trata de uma empresa industrial, comercial ou de

prestação de serviço. Da mesma forma, despreza o aspecto financeiro ao equiparar sociedade empresária, sociedade simples e o empresário individual. O faturamento de um empresário individual que não utiliza mão-de-obra, por exemplo, pode ser relativamente pequeno, mas representar um elevado lucro. Já uma sociedade simples que tenha um mesmo faturamento pode acumular prejuízos no final do exercício. Esta, além de remunerar o empregador, precisa destinar parte de seu faturamento para pagar outros encargos sociais além dos previstos no art. 13 da Lei Complementar nº 123 de 2006.

O critério do faturamento utilizado para esta classificação pode ser justificado pelo fato de que essas informações são de fácil acesso, tendo em vista que são declaradas pelo próprio contribuinte e possibilitando uma fácil determinação quanto ao porte.

Neves e Pessoa (2006, p. 168-169) relatam que a classificação de microempresa e de empresa de pequeno porte do SEBRAE tem como base o número de empregados, levando em consideração o setor de atividade. Para o setor de comércio e serviço, é considerada microempresa aquela que possua em seus quadros funcionais até nove empregados. Já para o setor industrial, microempresa é aquela que tenha até dezenove empregados.

Ainda de acordo com autores acima, empresa de pequeno porte do setor comercial e de serviço, para o SEBRAE é aquela que tenha entre dez e quarenta e nove empregados. Já para o setor industrial considera-se de pequeno porte aquela que possua entre vinte e noventa e nove empregados.

Portanto, os conceitos adotados pela Lei Complementar 123/2006 e pelo SEBRAE diferenciam quanto ao critério adotado, mas, na essência estão próximos. Sintetizando os conceitos expostos, pode-se afirmar que as pequenas e médias empresas, independente da atividade que exerçam, são geralmente dirigidas pelos seus proprietários, possuem um quadro reduzido de pessoal, não possuem uma posição dominante do mercado onde atua, não dispõem de elevados recursos financeiros, não estão ligadas direta ou indiretamente a grandes grupos econômicos, têm o valor de seu capital e o faturamento anual reduzidos.

Segundo dados do SEBRAE, o número dos pequenos empreendimentos no Brasil cresceu significativamente nos últimos anos. De 1995 para 2000 o número de estabelecimentos passou de 1,73 milhão para 2,16 milhões - cerca de 98,7% do total de empresas existentes no país. Hoje elas representam um universo de 4,5 milhões de estabelecimentos industriais, comerciais e de serviços, sendo responsáveis por 48% da produção nacional, 42% do pessoal ocupado na indústria; 80,2% dos empregos no comércio, 63,5% da mão-de-obra do setor de serviços e cerca de 21% do Produto Interno Bruto³.

Essa realidade não está presente apenas no Brasil. Nos Estados Unidos a participação da pequena empresa no total de empregados é de 35%, com base no critério de cem empregados, e perfazendo um total de 50,1% quando se analisa o critério de até quinhentos empregados. Noventa por cento da economia America está concentrada nas pequenas e médias empresas, com perspectiva de crescimento para os próximos anos (LOGENECKER et. al., 1997, *apud* FELIPPE, ISHISAKI e KROM, p. 5-6).

Em que pese a importância dessas empresas para a economia nacional, os dados mostram que o índice de falência é muito elevado, principalmente nos primeiros anos de existência.

Segundo dados da pesquisa realizada pelo SEBRAE, no primeiro trimestre do ano de 2004, a respeito da taxa de mortalidade das empresas brasileiras, constatou-se que 49,4% das

³ Fatores Condicionantes da Mortalidade das Pequenas e Médias Empresas na Cidade de São José dos Campos." Disponível em: http://www.ead.fea.usp.br/Semead/7semead/paginas/PNEE_completo.htm. Acesso em: 28 de agosto de 2009.

empresas falem com até 2 anos de existência; 56,4% para as empresas com até 3 anos de existência; e 59,9% para as empresas com até 4 anos de existência.⁴

Pesquisa realizada por Carlos Roberto e Marcos Aurélio⁵ no Estado de São Paulo apresentou resultado coerente com os dados obtidos pelo SEBRAE à nível nacional, *verbis*:

A partir do rastreamento feito nesse trabalho, verificou-se que a taxa de mortalidade de empresas foi de 32% no primeiro ano de atividade. A partir daí, os acréscimos na taxa de mortalidade foram de 12 pontos percentuais ao longo do segundo ano de atividade, 12 pontos percentuais no terceiro ano, 7 pontos percentuais no quarto ano e 8 pontos percentuais no quinto ano. Isto implica taxas acumuladas de mortalidade de 32%, 44%, 56%, 63% e 71% respectivamente nos cinco primeiros anos de atividade.

Assim, cerca de 71% das novas empresas fecham antes de concluírem o quinto ano de atividade, portanto, apenas 29% conseguem manter-se em atividade até o quinto ano de atividade.

Esse índice de mortalidade tem preocupado os estudiosos a respeito dos fatores causadores do fracasso das empresas. Os resultados apontam vários elementos, como a falta de disponibilidade de crédito, a falta de estudo prévio do negócio, a elevada carga tributária e a conseqüente falta de planejamento tributário, a localização da atividade, a experiência na área, a má gestão, dentre outros.

A maior taxa de mortalidade presente nas empresas de pequeno porte é explicada, dentre outras razões, pela maior dificuldade de acesso a crédito e menor capacidade de competitividade. As menores taxas de natalidade e de mortalidade se encontram na faixa de empresas com cem ou mais pessoas ocupadas porque são menos vulneráveis às variações conjunturais da economia. A falta de incentivo por parte do governo para aquisição de crédito para investir em capital de giro dificulta a competição com as grandes empresas. Sem políticas públicas de crédito para o setor esses números tende a aumentar cada vez mais.

Na pesquisa de campo realizada por Carlos Roberto e Marcos Aurélio (op. cit.), 37% das empresas que fecharam citaram que se tivessem maior disponibilidade de crédito e capital poderiam ter conseguido contornar os problemas que levaram ao fechamento do negócio.

Outro elemento importante para a abertura de uma atividade é o estudo prévio do setor. O tempo que o empreendedor passa estudando para abrir seu novo negócio deve ser fundamental para que o mesmo consiga elaborar um bom plano de negócios antecipadamente, assim como para que ele utilize este tempo para testar hipóteses e aperfeiçoar suas habilidades de administrar empresas. (COSTA, 2006, p. 13-14).

Nesse contexto, cabe ressaltar a importância do adequado gerenciamento dos tributos, praticado dentro dos padrões prescritos pelas normas tributárias e contábeis. A carga tributária representa um custo muito alto para pequenas e médias empresas, muitas vezes inviabilizando os projetos iniciais. O desenvolvimento de um planejamento eficaz antes de abrir o próprio negócio é importante para se ter o devido conhecimento desses tributos.

Apesar de várias mudanças na legislação tributária após a criação do SIMPLES (Sistema de Pagamento Simplificado), as pequenas e médias empresas ainda estão sujeitas a pesadas cargas tributárias. Necessitam de um adequado planejamento tributário, pois as

⁴ A Má Gestão e o Ambiente Competitivo como Influenciadores na Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: <http://www.unifenas.br/extensao/administracao/vcongresso/ca039ex.pdf>. Acesso em: 28 de agosto de 2009.

⁵ Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 Anos. Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe/mortalidade. Acesso em: 28 de agosto de 2009.

grandes empresas exercem suas pressões e influências sobre o poder e são sempre mais beneficiadas. A respeito do tema, Martinez (2009) relata que:

Em época de mercado competitivo e recessivo, de aumento da concorrência entre as empresas nacionais, o planejamento tributário assume um papel de extrema importância na estratégia e finanças das empresas, pois quando se analisam os balanços das mesmas, percebe-se que os encargos relativos a impostos, taxas e contribuições são, na maioria dos casos, mais representativos do que os custos de produção.

A presença de profissional qualificado na área do direito e da contabilidade tributária ajuda o administrador do empreendimento no planejamento dos tributos. Antes de instalar o negócio, o administrador deverá conhecer a que impostos e contribuições seu negócio estará sujeito para que o mesmo possa realizar um bom planejamento tributário dos impostos, a fim de que os mesmos não se tornem causas de fracasso do empreendimento.

Mas a legislação às vezes não é bem clara. Por dois motivos: falta de técnica legislativa e ânsia de aumentar a arrecadação. Nesses dois casos cabe discussão da cobrança ilegal ou inconstitucional.

Uma forma lícita de redução da carga tributária relatado por Campos (2007, p. 148) é a terceirização de atividade não prioritárias da empresa, como limpeza, vigilância, vendas, manutenção, entre outras. Como os encargos sociais chegam a 70% do salário dos empregados, a terceirização reduziria essas despesas, aumentando, conseqüentemente, o lucro operacional da empresa. A tributação dos contratos não regidos pela CLT é feita na pessoa física do contratado. Essa é uma boa forma de retirar milhares de empregados da ilegalidade.

Por fim, outra forma de reduzir as despesas com tributos seria substituindo parte dos salários dos empregados por participação nos lucros. O não uso desse instrumento por parte dos empresários se dar por desconhecimento da Legislação Trabalhista e da própria Constituição. A Constituição Federal (BRASIL, 1988) estatui no seu art. 7º, inciso XI que:

Art. 7º São direitos dos trabalhadores urbanos e rurais, além de outros que visem à melhoria de sua condição social:

(...)

XI - participação nos lucros, ou resultados, desvinculada da remuneração, e, excepcionalmente, participação na gestão da empresa, conforme definido em lei.

Regulamentando o dispositivo constitucional, os art. 621 e 622 da Consolidação das Leis do Trabalho prevêm que, *verbis* (BRASIL, 1988):

Art. 621. As Convenções e os Acordos poderão incluir entre suas cláusulas disposição sobre a constituição e funcionamento de comissões mistas de consulta e colaboração, no plano da empresa e sobre participação nos lucros. Estas disposições mencionarão a forma de constituição, o modo de funcionamento e as atribuições das comissões, assim como o plano de participação, quando for o caso.

Art. 622. Os empregados e as empresas que celebrarem contratos individuais de trabalho, estabelecendo condições contrárias ao que tiver sido ajustado em Convenção ou Acordo que lhes for aplicável, serão passíveis da multa neles fixada.

Parágrafo único. A multa a ser imposta ao empregado não poderá exceder da metade daquela que, nas mesmas condições seja estipulada para a empresa.

Portanto, a participação nos lucros feita através de acordo coletivo com os funcionários e por prazo de periodicidade superior a seis meses tem amparo constitucional e legal. Esse recurso permite reduzir o elevado peso das contribuições previdenciárias. Além de deduzir a carga tributária, estimula o trabalhador a desempenhar um bom trabalho.

2.2 Planejamento estratégico nas microempresas e empresas de pequeno porte

O mercado de produção e de comércio se desenvolveu de forma mais acelerada após a revolução industrial. No início da civilização o homem produzia apenas para o sustento seu e de sua família, utilizando-se de técnicas artesanais. Do sistema familiar de produção evoluiu para o sistema de corporações, onde a produção era realizada por mestres artesãos e voltada para um mercado pequeno e instável (NEVES; PESSOA, 2006). Felipe, Ishisaki e Krom (2009)⁶ relatam que:

Com a descoberta da máquina a vapor em 1764 por James Watt, tem início o processo de produção para um mercado cada vez maior e oscilante, e inicia-se a substituição do trabalho braçal pelo trabalho das máquinas. Os artesãos, que até então trabalhavam individualmente, começam a se agrupar nas primeiras fábricas, que mais tarde vão se tornar as nossas organizações.

Conforme comentam os autores, o processo de produção por meio de empresa organizada remonta ao século XVIII. Esse sistema tem se aperfeiçoado cada vez mais, principalmente com o advento da revolução tecnológica do século XX. As microempresas e empresas de pequeno porte para sobreviverem no atual mercado competitivo precisam estar atentas às estratégias utilizadas pelos grandes empreendimentos, sob pena de falirem nos primeiros anos de atividade.

2.3 Noções básicas de planejamento estratégico voltado para as microempresas e empresas de pequeno porte.

Os empresários, com o objetivo de expandirem seus negócios para além de suas bases territoriais, desenvolveram planos estratégicos com resultados surpreendentes. Atualmente, todas as grandes empresas têm um plano, com visão, missão, objetivos, princípios e valores a serem seguidos. Ocorre que as microempresas e empresas de pequeno porte ainda não incorporaram essa cultura, dificultando a sobrevivência em situação de anormalidade do mercado.

Em nota introdutória sobre o tema, COSTA (2006, p.1) ressalta que:

Nos tempos atuais, em que grandes mudanças ocorreram rapidamente em todos os ambientes – local, nacional e internacional – novas ondas, tendências e mesmo descontinuidades estão tirando o sono dos nossos dirigentes, executivos, gerentes e responsáveis por empresas e organizações sem fins lucrativos.

Essas transformações estratégicas, inevitáveis, devem ser realizadas por meio da contínua adequação das estratégias da entidade, da sua capacitação e da sua estrutura e infra-estrutura física e logística, como consequência das

⁶ Fatores Condicionantes da Mortalidade das Pequenas e Médias Empresas na Cidade de São José dos Campos. Disponível em: http://www.ead.fea.usp.br/Semead/7semead/paginas/PNEE_completo.htm. Acesso em: 28 de agosto de 2009.

mudanças, tendências e descontinuidades observadas ou previsíveis no ambiente externo.

Na mesma linha é a orientação de OLIVEIRA (2002, p.35):

O planejamento estratégico corresponde ao estabelecimento de um conjunto de providências a serem tomadas pelo executivo para a situação em que o futuro tende a ser diferente do passado; entretanto, a empresa tem condições e meios de agir sobre as variáveis e fatores de modo que possam exercer alguma influência; o planejamento é, ainda, um processo contínuo, um exercício mental que é executado pela empresa independentemente de vontade específica de seus executivos.

No âmbito das microempresas e empresas de pequeno porte Barros (2005, p. 88) destaca que:

Sabemos que existe uma forte resistência nas pequenas e médias empresas à implantação de um processo de planejamento. A personalização de todas as atividades torna difícil convencer as pessoas a criarem bases de dados com o que exista na cabeça delas. Elas acham que os dados em sua cabeça são pessoais e, portanto, se sentem mais seguras mantendo-os consigo. A partir dessa atitude, a empresa se transforma num arquipélago de ilhas de conhecimento, sem integração sistêmica. Dessa forma, todo o processo é abortado na raiz, o que fortalece a convicção de que planejar seria bom, se fosse possível.

Conforme exposições acima percebe-se que os pequenos empresários têm medo de criar uma base de dados e de implantar um processo de planejamento em que a maioria deles, envolvidos no dia-a-dia de suas operações, pensa que planejamento estratégico é assunto voltado apenas para grandes empresas, com projetos milionários, elevada quantidade de clientes e constituída de muitos diretores. Percebe-se ainda que devido a importância atribuída ao planejamento, as empresas não podem preocupar-se apenas com a contabilidade Fiscal, ou seja, com apenas um dos muitos usuários da informação contábil, é preciso entender que, enquanto gestor, constitui-se um dos mais importantes usuários e que poderia obter informações úteis para lhe auxiliar na tomada de decisão através da contabilidade gerencial.

A idéia de que criar bases de dados e mecanismos de gestão estratégica custa caro não é verdade. Para colocar em funcionamento um plano para pequena empresa não é necessário fazer uso de todos os conceitos e mecanismos preconizados por todos os autores orientados para grandes empreendimentos. (BARROS, 2005, p.114).

A própria concepção de que planejamento estratégico é função executiva de alto nível o que cria uma dificuldade a mais para sua implantação na pequena e média empresa. Deve-se implantar uma metodologia mais aberta e melhor distribuída para facilitar o processo de planejamento estratégico, quebrando com o antigo paradigma do ambiente autocrático e familiar da maior parte das microempresas e empresas de pequeno porte brasileiras. Além da delegação interna de função, é necessária a delegação externamente em nível de consultoria estratégica, gestão de projetos etc. (BARROS, 2005, p. 2).

Os empreendedores brasileiros precisam desenvolver uma cultura estratégica sob pena de continuar perdendo mercado para as empresas estrangeiras. Nesse sentido tem se manifestado Barros (2005, p. 2):

A economia brasileira não vem crescendo em proporção ao resto do mundo há muitos anos e a competitividade das empresas brasileiras também não. Na

medida em que a China e Índia crescem rapidamente e tomam espaço no mercado mundial de bens e serviços, esse universo globalizado de trocas competitivas vai exigir cada vez mais uma velocidade gerencial que só pode ser alcançada e mantida com ferramentas de gestão competitiva. São muitas essas ferramentas, mas nenhuma delas pode ser usada sem cabeças pensantes, sem educação gerencial, sem cultura estratégica. Essa moldura intangível não acontece por acaso, não pode ser comprada com dinheiro apenas, requer tempo e talentos, internos e externos.

Conforme posicionamento de Barros, as ferramentas de gestão competitiva só surtem efeitos se praticadas por pessoas com conhecimento e habilidades utilizadas para esta finalidade.

Costa (2006, p. 24) aponta os obstáculos culturais como um desafio a ser enfrentado pela gestão estratégica. Para ele “as organizações antigas, de duas a três gerações familiares ou de tradição ou cultura muito fortes, tende a estabelecer políticas, práticas, crenças, estratégias e estrutura rígidas que dificultam uma visão crítica e objetiva com relação ao futuro.”

Na mesma ótica sobre o planejamento estratégico Oliveira (2002, p. 35) manifesta que: “O processo de planejar envolve, portanto, um modo de pensar; e um salutar modo de pensar envolve indagações; e indagações envolvem questionamentos sobre o que fazer, como, quando, quanto, para quem, por que, por quem e onde.”

Com base nos atos descritos por Oliveira (2002) para a implantação dessas ferramentas estratégicas, faz-se necessário mudar a mentalidade dos dirigentes, reformar a cultura das empresas e criar o hábito de envolver pessoas, discutir metas, montar cronogramas, estabelecer parâmetros de desempenho e documentar a execução do trabalho.

Para Oliveira (2002, p. 35):

O planejamento estratégico corresponde ao estabelecimento de um conjunto de providências a serem tomadas pelo executivo a situação em que o futuro tende a ser diferente do passado; entretanto, a empresa tem condições e meios de agir sobre as variáveis e fatores de modo que possa exercer alguma influência; o planejamento é, ainda, um processo contínuo, um exercício mental que é executado pela empresa independentemente de vontade específica de seus executivos.

Conforme Oliveira (2002), o planejamento estratégico é um processo de transformação organizacional voltado para o futuro, desenvolvido com base em dados históricos para o alcance de uma situação desejada de um modo mais efetivo, liderado, conduzido e executado pela mais alta administração da entidade.

Ainda conforme o autor, o exercício sistemático do processo de planejamento contribui para a redução das incertezas existentes no processo decisório e, conseqüentemente, provoca o aumento da probabilidade do alcance dos objetivos, desafios e metas estabelecidos pela empresa, constituindo, dessa forma, um processo contínuo de pensamento sobre o futuro e portando envolvendo incertezas.

Noutros termos, não se pode construir um único plano que contemple todas as possibilidades, até porque essas possibilidades podem conflitar entre si. Pela natureza dinâmica e flexível que apresenta, o planejamento tende a gerar um grande número de alternativas a serem gerenciadas ao longo do tempo, que podem (ou não) serem transformadas em plano de trabalho.

Como todo planejamento, por ser uma tarefa eminentemente humana, existe a necessidade do controle, e conforme Barros (2005, p. 7), fazendo alusão a rota de um navio na mar, um plano empresarial não dispensa um processo de monitoramento contínuo, análise, reportagem, percepção, revisão e reação.

3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

A pesquisa ora analisada é fruto da aplicação de um questionário junto aos responsáveis pela microempresas e empresas de pequeno porte que encerraram as atividades de forma precoce na cidade de Sousa – PB cujo objetivo consistia em avaliar as principais causas da mortalidade dessas empresas. Foram apresentadas nove questões para os entrevistados com perguntas ligadas às dificuldades enfrentadas na condução do negócio.

Inicialmente foi perguntado se antes de iniciar a atividade eles buscaram conhecer previamente o impacto da carga tributária. Foi obtido dos respondentes o seguinte resultado:

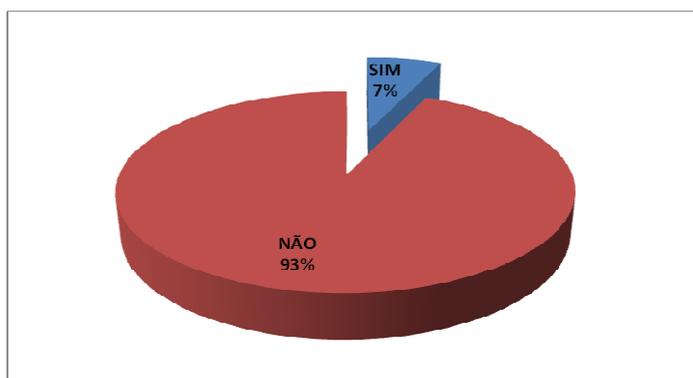


Gráfico 1 - Consulta prévia a respeito da carga tributária
Fonte: Dados da Pesquisa (2009)

O resultado evidenciou que dos trinta entrevistados apenas dois (7%) responderam afirmativamente à pergunta. Isso comprova certo desprezo dos empresários ao impacto da carga tributária. Sem conhecer o impacto dos tributos no resultado operacional da empresa, torna-se impossível a prática do planejamento tributário por elisão.

Cândido H. Campos (2007, p. 9) ressalta que:

A altíssima carga tributária brasileira, que beira a 40% do Produto Interno Bruto – PIB faz com que o Planejamento Tributário, visando à eliminação/redução de tributos, deixe de ser uma opção, passando a ser uma necessidade imperiosa e inadiável para as pessoas físicas e jurídicas.

O resultado nos permite inferir que os empresários desconhecem a imperiosa necessidade do planejamento. Com isso, muitos, na tentativa de se reduzirem forçadamente a carga tributária, faz uso da sonegação fiscal, complicando ainda mais a continuidade da empresa pois, quando descoberta, a sonegação implica em processo criminal, além de aumentar exponencialmente o valor dos tributos em decorrência das multas e dos juros de mora aplicados.

Em comentário sobre o tema, FELIPPE, ISHISAKI e KROM⁷ enfatizam que o planejamento tributário:

(...) é um fator de extrema importância para ser avaliado no negócio em questão. A legislação vigente no local de implantação do negócio deve ser bem conhecida por parte do empregador e seus colaboradores. O não conhecimento das normas e leis podem ocasionar sérios problemas que vão desde as multas aplicadas até o fechamento parcial ou total do empreendimento.

A carga tributária representa um custo elevadíssimo para pequenas e médias empresas, muitas vezes inviabilizando os projetos iniciais, mas vale ressaltar que um planejamento eficaz antes de abrir o próprio negócio é importante para se ter o devido conhecimento desses tributos.

No segundo quesito foi perguntado aos entrevistados se eles fizeram alguma consulta a profissional da área tributária com o intuito de minimizar os efeitos da carga tributária. O resultado obtido está expresso no gráfico a seguir.

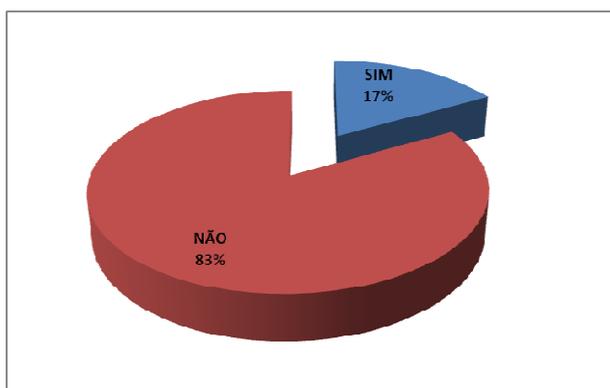


Gráfico 2 - Realização de consulta a profissional da área tributária durante a realização da atividade empresarial.
Fonte: Dados da Pesquisa (2009)

Conforme pode ser observado no gráfico, observa-se que 83% dos entrevistados afirmaram não haver consultado especialista na área tributária no tocante a carga tributária o que possivelmente acarreta em uma submissão a uma carga tributária quando poderia se utilizar do planejamento tributário para conhecer as possibilidades legais de reduzi-la.

No terceiro quesito foi indagado aos entrevistados se eles buscaram conhecer previamente o mercado no qual pretendia inserir. Esse quesito buscou analisar os fatores relacionados com a deficiência no planejamento prévio à abertura da empresa. Os resultados estão expressos no gráfico a seguir.

⁷ Fatores Condicionantes da Mortalidade das Pequenas e Médias Empresas na Cidade de São José dos Campos. Disponível em: http://www.ead.fea.usp.br/Semead/7semead/paginas/PNEE_completo.htm. Acesso em: 28 de agosto de 2009.

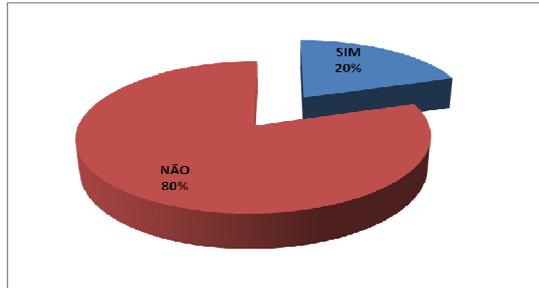


Gráfico 3 - Conhecimento prévio do mercado no qual pretendia inserir.

Fonte: Dados da Pesquisa (2009)

O resultado mostra que 80% dos entrevistados constituem um negócio sem um estudo prévio dos aspectos externos do mercado no qual pretende inserir, como ameaças e potencialidades, bem como as necessidades demandadas. Carlos Roberto e Marcos Aurélio (2001, p. 24-25) alertam que o período prévio à abertura da empresa é:

O período onde as necessidades são maiores em termos de obtenção de conhecimentos sobre o ramo de negócio em que se pretende atuar e obtenção de informações e orientações básicas para a abertura do negócio (p.ex. elaboração de um Plano de Negócios estruturado, com a identificação dos fornecedores e suas condições de fornecimento, identificação do mercado consumidor, conhecimento de legislação específica referente à sua atividade, os impostos previstos, etc.).

Em complemento ao quesito três, foi perguntado (questão 4) sobre a existência de experiência na área que decidiu atuar ou se houve suporte de profissionais. As respostas podem ser visualizadas através do gráfico abaixo.

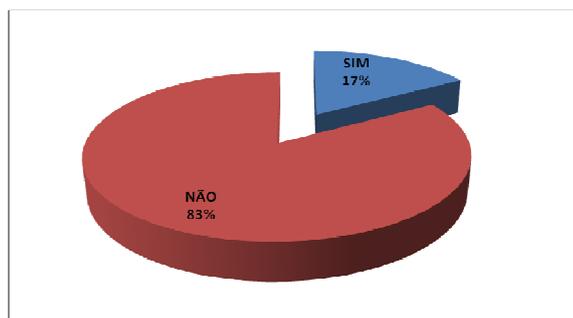


Gráfico 4 - Experiência prévia da área na qual pretendia inserir.

Fonte: Dados da Pesquisa (2009)

O resultado mostra que os empresários (83%), além de não conhecerem o mercado, não se preocuparam em buscar orientação de profissionais especializados na área de planejamento estratégico.

Na quinta pergunta, indagou-se a respeito da elaboração de um planejamento prévio no ramo da atividade a ser desenvolvida. Os resultados obtidos acusam que 73% dos respondentes ignoram à gestão estratégica voltada para as microempresas e empresas de

pequeno porte, que configura-se como uma importante ferramenta que contribui para o êxito de toda e qualquer empresa.

No quesito seis foi perguntado a respeito do tipo de capital utilizado pelos empresários na abertura das empresas. O resultado obtido está descrito no gráfico a seguir.

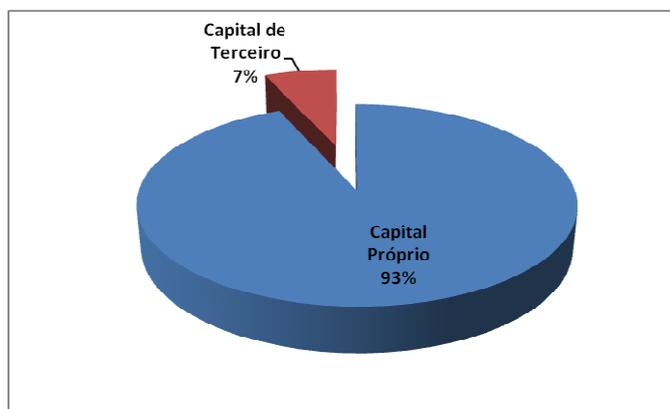


Gráfico 5 - Tipo de capital utilizado
Fonte: Dados da Pesquisa (2009)

O resultado mostra que 93% dos entrevistados utilizaram capital próprio para constituição da empresa, o que evidencia a presença de elevadas taxas de juros e pela resistência das instituições financeiras na liberação de crédito para as microempresas e empresas de pequeno porte.

Dias e Araújo (2006, p. 171) dizem que uma forma de apoiar as micros e pequenas empresas é através da “criação de linhas especiais de crédito no BNDES, na Caixa Econômica Federal, no Banco do Brasil e no Banco do Nordeste, como fonte de investimento inicial para empreendedores”. Do contrário, as mesmas se vêem limitadas a pequenos negócios por não possuírem recursos para maiores empreendimentos.

No sétimo quesito foi perguntado a respeito do motivo que levou o empresário a abrir seu próprio negócio. Foram oferecidos seis possíveis respostas, conforme pode ser observado na tabela abaixo.

Tabela 1 - Motivo que levou o empresário a investir na atividade

Resposta	Frequência	%	%ac
Investir capital próprio que estava parado	1	3,30%	3,30%
Desejo de ter o próprio negócio	17	56,60%	59,90%
Estava desempregado	4	13,30%	73,20%
Identificou uma oportunidade de negócio	2	6,60%	79,80%
Aumentar a renda	5	16,70%	96,50%
Outro	1	3,50%	100,00%
Total	30	100,00%	

Fonte: Dados da Pesquisa (2009)

Ocorre que, segundo as respostas obtidas, os dois motivos que mais influenciaram na abertura das empresas foram o desejo de ter o próprio negócio (57%) e aumentar a renda (17%).

Barros (2005) diz que para fazer um investimento faz-se necessário identificar uma oportunidade no mercado e verificar se a taxa mínima de atratividade é maior que o custo do investimento, ou seja, se a empresa iria remunerar o capital investido a uma taxa maior que aquela oferecida em outras opções de investimento. No caso em questão, esperava-se que o fator preponderante do investimento fosse a identificação de uma oportunidade de negócio juntamente com o investimento de capital próprio.

No quesito oitavo foi perguntado a respeito do motivo que mais influenciou o fechamento da empresa. Para responder a pergunta foram oferecidas cinco alternativas, conforme tabela abaixo.

Tabela 2 - Motivo que mais influenciou no fechamento da empresa

Resposta	Frequência	%	%ac
Falta de capital de giro	9	30,00%	30,00%
Problemas financeiros	1	3,33%	33,33%
Falta de financiamento bancário	13	43,33%	76,67%
Falta de cliente	4	13,33%	90,00%
Falta de conhecimentos gerenciais	3	10,00%	100,00%
Total	30	100,00%	

Fonte: Dados da Pesquisa (2009)

Dos cinco motivos indicados no quesito, os dois que receberam maior indicação dos entrevistados foram a dificuldade de financiamento bancário e a falta de capital de giro, com 44% e 30%, respectivamente, o que confirma o fato de que, a falta de linhas especiais de crédito para a implantação do negócio bem como da manutenção de um capital de giro.

Com relação à dificuldade de acesso ao crédito, o resultado da pesquisa se aproxima com o realizado pelo SEBRAE nas empresas Paulistas no ano de 2001, quando apontou que cerca de 37% das empresas que fecharam citaram que se tivessem maior disponibilidade de crédito e capital poderiam ter conseguido contornar os problemas que levaram ao fechamento do negócio. A diferença percentual pode ser resultante da menor quantidade de opções colocada no quesito da presente pesquisa.

Dias e Araújo (2006, p. 179) retratam que:

Conforme pesquisa realizada pelo Sebrae, no “relatório Sebrae, Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas, realizado em 12 estados no período de agosto/1998 a junho/1999, constatou que os principais fatores limitantes à sobrevivência das micros e pequenas empresas eram a restrição de crédito e de capital humano. Essas restrições acentuavam-se nas empresas do estrato de até 5 pessoas ocupadas, que apresentavam taxas sempre mais elevadas que a das empresas dos demais estratos.

Apesar das mudanças ocorridas na legislação, com a criação da Lei Complementar nº 123/2006, as microempresas e empresas de pequeno porte ainda enfrentam grande dificuldade de sobrevivência no mercado altamente competitivo além da carga tributária.

Por fim, foi perguntado a respeito da atual ocupação dos entrevistados. Os resultados do quesito estão dispostos no gráfico abaixo.

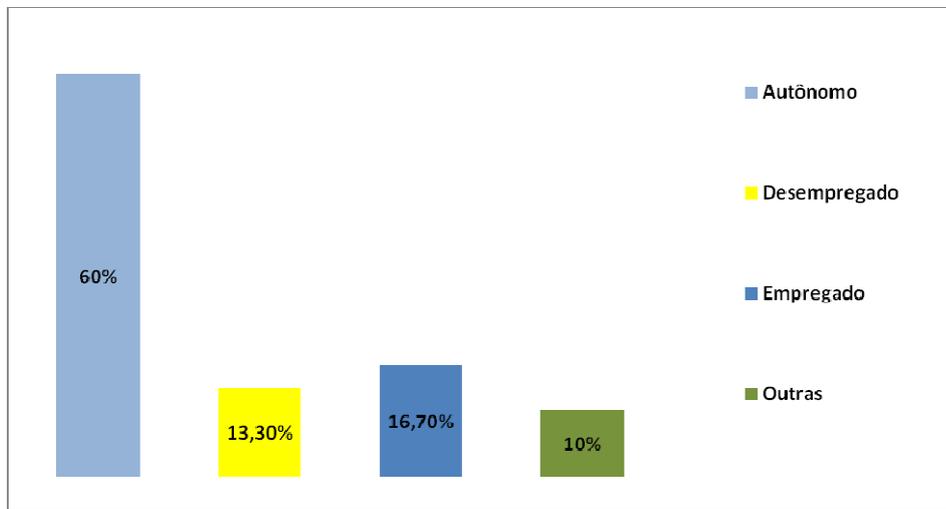


Gráfico 6- Tipo de atividade desenvolvida depois do fechamento da empresa
Fonte: Dados da Pesquisa (2009)

Conforme pode ser observado no gráfico, segundo os entrevistados, após o fechamento da empresa, 60% passaram a exercer a atividade de autônomo, 16% conseguiram um emprego, 13% estão desempregados e 10% consideraram enquadrados em outras categorias. Os dados atestam a característica do brasileiro em empreender, pois 60% consideram autônomos, ou seja, exercem alguma atividade, seja em busca de identificar uma oportunidade de negócio ou por necessidade de complementar/ gerar renda.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho teve como objetivo investigar as causas que levam ao fechamento precoce das empresas pesquisadas.

Para isso, foi aplicado um questionário aos empresários que encerraram precocemente suas atividades junto à coletoria do estado da Paraíba. Quanto ao aspecto teórico, foi possível constatar que os resultados das pesquisas anteriores não são uníssonos, apresentando pequena variação, de acordo como o tempo e o lugar da pesquisa.

Com base nos dados da pesquisa, pode-se concluir que as causas da mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte da cidade de Sousa – PB está associada a um conjunto de fatores, sendo os principais: a falta de planejamento tributário prévio, a falta de planejamento estratégico, a falta de capital de giro, a falta de financiamento bancário e a falta de clientes. À medida que esses fatores se acumulam, elevam substancialmente as chances do negócio ser mal-sucedido. Mas ficou evidenciado que o maior desprezo dos empresários que tiveram suas atividades encerradas é pelo planejamento tributário, atingindo 93%.

Vale destacar, que foi possível observar que a maioria começara a desenvolver suas atividades sem sequer conhecer a carga tributária a que estaria sujeito.

O trabalho dos contadores e advogados poderia ter abrangência muito mais ampla, voltado para o planejamento tributário prévio. Política tributária bem planejada traz para a empresa maior estabilidade fiscal, evitando que a mesma seja autuada e obrigada a pagar,

além da alta carga tributária, multas exorbitantes aplicadas pelo poder público em virtude de irregularidades encontradas.

Os dados da pesquisa evidenciam que os microempreendedores pouco se preocupam com o planejamento estratégico. Os dados estão em consonância com a fundamentação teórica, onde foi mostrado com clareza que, dentre outros fatores, a falta de planejamento contribuiu para o fracasso das microempresas e empresas de pequeno porte.

Um conjunto de ações de apoio poderia ser adotado para reduzir a mortalidade dessas empresas, articuladas de acordo com as necessidades específicas de cada setor no processo de abertura de um novo negócio.

REFERÊNCIAS

- BARROS, A. **Gestão Estratégica nas Pequenas e Médias Empresas**. Rio de Janeiro: Editora Ciência Moderna Ltda., 2005.
- BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. 1988. Brasília: Congresso Nacional, 2007.
- BRASIL. Lei 10.406/2002. **Código Civil Brasileiro**. Brasília: Congresso Nacional, 2002.
- BRASIL. Lei Complementar 123/2006. **Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte**. Brasília: Congresso Nacional, 2006.
- BRASIL. Lei Complementar Nº 127/2007. **Altera a Lei Complementar nº123/2006**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/LeisComplementares/2007/leicp127>> Acesso em: 02 Out. 2009.
- BRASIL. Lei Complementar Nº 128/2008. **Altera a Lei Complementar nº123/2006**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm>. Acesso em: 02 Out. 2009.
- BRASIL. LEI Nº 9.841, DE 5 DE OUTUBRO DE 1999. **Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispendo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9841.htm>. Acesso em: 02 Out. 2009.
- CAMPOS, C. H. **Prática de Planejamento Tributário – Como Fazer Planejamento Tributário**. São Paulo: Quartier Latin, 2007.
- CARVALHO, N. et. al. **A Má Gestão e o Ambiente Competitivo como Influenciadores na Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas**. Disponível em: <<http://www.unifenas.br/extensao/administracao/vcongresso/ca039ex.pdf>> Acesso em: 28 de agosto de 2009.
- COSTA, E. A. da. **Gestão Estratégica**. São Paulo: Saraiva, 2006.
- FELIPPE, M. C. de; ISHISAKI, N.; KROM, V. **Fatores Condicionantes da Mortalidade das Pequenas e Médias Empresas na Cidade de São José dos Campos**. Disponível em: <http://www.ead.fea.usp.br/Semead/7semead/paginas/PNEE_completo.htm> Acesso em: 28 de agosto de 2009.

MARTINEZ, M. P. **O Contador diante do Planejamento Tributário e da Lei Antielisiva.** Disponível em: <<http://www.cosif.com.br/publica.asp?arquivo=20040619elisao>> Acesso em 4 de setembro de 2009.

NEVES, J. R. D.; PESSOA, R. W. A. **Causas da Mortalidade de Micros e Pequenas Empresas:** O Caso das Lojas de um Shopping Center. 2006. Disponível em: <<http://mjs.metodista.br/index.php/roc/article/view/309/243>> Acesso em: 4 de setembro de 2009.

OLIVEIRA, D. de P. R. de. **Planejamento Estratégico: Conceitos, Metodologia, Prática.** São Paulo: Atlas, 2002.