



FATORES DE FRACASSO E SUCESSO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Cristiano Campos Castriota

Luis Paulo Ferreira Lima

Natália Nunes Miranda

Vitor Barbosa Pedro¹

Orientador: M.e Carlos Renato Donzelli

RESUMO: Decorrente da globalização e suas imposições, na atualidade o ambiente externo das organizações tem se modificado constantemente, gerando cenários turbulentos e dinâmicos, que exigem cada vez mais das organizações, seja em termos de mercados, tecnologias, impactos ecológicos, mudanças políticas, econômicas, culturais, sociais etc. Com isso a competição se torna cada vez mais acirrada e baseada em diferentes fatores, sendo o principal a inovação. Neste contexto pequenas empresas competem, buscando, antes de tudo, assegurar sua sobrevivência. As micro e pequenas empresas brasileiras têm dificuldades de alcançar esta meta haja vista que apresentam baixo nível gerencial, gestão informal e escassez de recursos. Apesar deste cenário agressivo, as pequenas empresas representam grande parte do mercado, e apesar de pouco notadas possuem grande representatividade na geração de empregos e nos resultados da economia. Contudo, muitas pequenas empresas fracassam. Como um grande número de empresas são empreendidas sem conhecimento científico e, em alguns casos, por pessoas com parentesco, existem empresas familiares entre as pequenas empresas, o qual a administração das mesmas é feita com técnicas baseadas em experiências empíricas, não utilizando controles formais para a gestão do negócio. Por outro lado, é difícil para o microempresário por si só conscientizar-se das vantagens da utilização das informações contábeis para tomada de decisões. Esse desconhecimento das informações contábeis e gerenciais pode ocorrer por diversos fatores, entre eles a falta de educação financeira. Diante deste cenário o objetivo deste artigo é investigar como se classificam as micro e pequenas empresas e quais são suas principais características de administração, verificando quais informações possuem importância na tomada de decisão e os fatores que influenciam na mortalidade das empresas. O presente trabalho apresenta uma pesquisa do tipo descritiva, exploratória e bibliográfica.

PALAVRAS CHAVES: Fracasso. Sucesso. Micro e pequenas empresas.

INTRODUÇÃO

¹ Alunos regularmente matriculados no 8º semestre do curso de Ciências Contábeis – noturno – do *Uni-Facef Centro Universitário Municipal de Franca*.



As pequenas empresas têm desempenhado um papel importante na economia mundial, muito mais do que berço de grandes organizações, elas são geradoras de empregos e oportunidades, uma possibilidade da realização de sonhos. As micro e pequenas empresas são relevantes por atuarem diretamente na geração de empregos e de riqueza para as famílias.

Quando tratamos de pequenas empresas, um fator importante é que a estratégia geralmente é formulada pelo seu dirigente principal, que é também o proprietário. Por isso, na maioria dos casos, estas são empresas familiares, onde trabalham membros de uma mesma família e que na maioria das vezes não têm acesso à técnicas modernas de administração e planejamento financeiro. Os recursos humanos dessa empresa são constituídos por um indivíduo ou por um pequeno grupo e sua área de operações é geralmente local.

Dessa forma, considerando a importância das micro e pequenas empresas para o desenvolvimento econômico, bem como para o desenvolvimento social, com a geração de empregos e, por outro lado, a realidade consistente na grande taxa de mortalidade dessas empresas e as dificuldades de se manterem no mercado, a presente pesquisa tem como objetivo investigar como se classificam as micro e pequenas empresas e quais são suas principais características de administração, verificando quais informações possuem importância na tomada de decisão e os fatores que influenciam na mortalidade das empresas.

O presente artigo apresenta uma pesquisa do tipo descritiva, exploratória e bibliográfica.

1 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Existem diferentes classificações para micro e pequenas empresas, a diversidade de critérios para o enquadramento legal nas diversas esferas do governo possibilita, em termos práticos, que uma empresa seja considerada microempresa para fins de IR, mas não atenda aos limites de isenção de ISS ou de ICMS.

Lidar com critérios distintos em termos de governo federal, estadual e municipal, é complexo para o empreendedor.

A multiplicidade de critérios adotados pelos diversos órgãos e países pode ser percebida na tabela apresentada a seguir:



Tabela 1: Demonstrativo dos Critérios Oficiais de Classificação de micro e pequenas empresas.

Entidade	Critério
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE	Nº de pessoas ocupadas: a) Indústria Micro - até 19 pessoas Pequena de 20 a 99 pessoas Média - de 100 a 499 pessoas Grande-acima de 500 pessoas b) Comércio Micro - até 9 pessoas Pequena- de 10 a 49 pessoas Média- de 50 a 99 pessoas Grande acima de 100 pessoas
Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE	Número de pessoas ocupadas: Micro - até 19 Pequena- de 20 a 99 pessoas Média - de 100 a 499 pessoas Grande- acima de 500 pessoas Ministério do Trabalho Número de pessoas ocupadas: Micro - até 9 pessoas Pequena - de 10 a 99 pessoas Média - de 100 a 499 pessoas Grande - acima de 500 pessoas
BNDES	a) Receita operacional líquida anual ou anualizada Pequena - até R\$ 4.000.000 Média - até R\$ 15.000.000~ Grande - acima de R\$ 15.000.000 b) Nos casos de implantação a classificação será feita com base na projeção de vendas utilizada no empreendimento
Governo Federal	Receita bruta anual: - igual a inferior a 96.000 UFIR Micro
Governo do Município de São Paulo	Receita Anual: Micro - igual ou inferior a 624 UFM
Governo do Estado do Rio de Janeiro	Receita Bruta anual: Micro - ATÉ 7.000 UFERJ Pequena - 20.000 UFERJ
Governo do Município do Rio de Janeiro	Receita Bruta anual: Micro: - até 1.066,92 UNIF Numero de pessoas ocupadas: 5
OCDE	Micro - até 19 pessoas Pequenas - de 20 até 99 pessoas Médias - de 100 até 499 pessoas Grandes - acima de 500 pessoas

Fonte: Adaptado pelos autores de Pinheiro (1996, p. 265)



A Tabela 2 demonstra as diferentes características entre as grandes e pequenas empresas, de forma sintetizada, possibilitando assim a comparação e compreensão das maiores diferenças entre os dois portes, confirmando a importância das empresas para economia.

Tabela 2: Levantamento das características de diferenciação das grandes e pequenas empresas

Característica	Grandes Empresas	Pequenas Empresas
Adaptabilidade	Pequena	Grande
Administração	Profissional	Pessoal ou Familiar
Capacidade de utilizar especialistas	Grande	Pequena
Capacitação profissional	Especializada	Não-especializada
Capital	Dissolvido	Concentrado
Concentração de recursos	Capital	Trabalho
Decisão	Descentralizada	Centralizada
Estrutura	Organizada	Informal
Flexibilidade	Pequena	Grande
Forma Jurídica	Sociedade Anônima	Limitada
Ganhos de Escala	Grandes	Pequenos
Idade Média	Alta	Pequena
Níveis Hierárquicos	Muitos	Poucos
Nº Funcionários	Grande	Pequeno
Nº de Produtos	Grande	Pequeno (Único)
Recursos Financeiros	Abundantes	Escassos
Sistemas de Informação	Complexos, formalizados	Simple, informais e manuais
Utilização da Tecnologia	Alta	Baixa (Artesanal)

Fonte: KASSAI (1996, p.84)

1.1 Caracterização das MPEs no Brasil

Cezarino e Campomar (2005), afirmam que não há consenso no que se refere à conceituação e classificação das micro e pequenas empresas, pois, cada país adota métodos particulares e de acordo com as realidades de seus mercados locais.



No Brasil, micro e pequenas empresas, podem ser definidas pelo Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841/99) e pelo SIMPLES (Lei nº 9.317/96), que utilizam como forma de classificação, a receita bruta anual. A Lei Complementar Federal nº 123 de 14/12/06 no capítulo II, define como Microempresa e Empresas de Pequeno Porte, considerando: no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, que aufera em cada ano-calendário, receita bruta, igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais). Já para as empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, que aufera em cada ano calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais), e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais) (BRASIL, 2018).

Por sua vez, o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas) e a RAIS/MTE (Relação Anual de Informações Sociais / Ministério do Trabalho e Emprego do Governo Federal) promovem a classificação das referidas empresas baseada no número de empregados que compõe suas estruturas (PINHEIRO, 1996).

Sua representatividade econômica é verificada através dos percentuais e, de acordo com Domingos (1995) equivaleram a 70% da força de trabalho, 21% do PIB nacional e 98% do total de estabelecimentos em 1994. Em 2000, havia 2.161.783 MPEs representando 93% do total de estabelecimentos empregadores proporcionando emprego a 26% dos trabalhadores formais. Ainda em 2000, das 16.016 indústrias exportadoras, 63,7% eram micro e pequenas empresas, com participação de 12,4% do valor exportado (MDIC, 2014).

Gráfico 1: Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia.



Fonte: Sebrae – NA/FGV (2015).

As micro e pequenas empresas assumem características próprias de gestão, competitividade e inserção no mercado, segundo Gonçalves (1994) em países como o Brasil onde há alto desequilíbrio regional, micro e pequenas empresas podem apresentar um importante papel para a descentralização industrial.

Coelho (1998) descreve que as micro e pequenas empresas atuam geralmente em setores mais tradicionais da economia, como o comércio varejista e serviços. Elas apresentam um expressivo crescimento no volume de pessoas ocupadas nesses segmentos.

Para Leone (1999) as características das micro e pequenas empresas brasileiras se dividem em três tipos de especificidades, conforme abaixo:

Tabela 3: Características das micro e pequenas empresas brasileiras



Especificidades Organizacionais	Especificidades Decisionais	Especificidades Individuais
pobreza de recursos; gestão centralizadora; situação extra-organizacional incontrolável; fraca maturidade organizacional; fraqueza das partes no mercado; estrutura simples e leve; ausência de planejamento; fraca especialização; estratégia intuitiva; sistema de informações simples.	tomada de decisão intuitiva; horizonte temporal de curto prazo; inexistência de dados quantitativos; alto grau de autonomia decisória; racionalidade econômica, política e familiar.	onipotência do proprietário/dirigente; identidade entre pessoa física e jurídica; dependência perante certos funcionários; influência pessoal do proprietário / dirigente; simbiose entre patrimônio social e pessoal; propriedade dos capitais; propensão a riscos calculados.

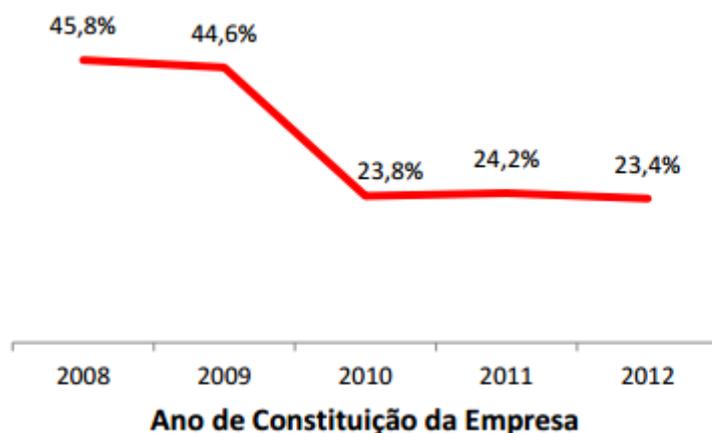
Fonte: Adaptado pelos autores de Leone (1999)

Ao analisar os conceitos apresentados, verifica-se que a gestão informal e baixa qualidade gerencial e a falta de recursos são características comuns. Essa realidade apresenta aspectos que demonstram uma administração centralizada, com estrutura engessada, sendo a hierarquia mais familiar do que profissional. Consequentemente a dificuldade na tomada de decisão reflete na ausência de indicadores, o que pode levar a empresa à falência, devido a decisões erradas.

2 MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Micro e pequenas empresas enfrentam problemas significativos quanto à continuidade de suas atividades, havendo taxas de mortalidade significativas, mas que estão diminuindo em comparação ao passado:

Gráfico 2: Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, evolução no Brasil



Fonte: Sebrae (2014) – NA, a partir de processamento das bases de dados da SRF disponíveis até 2014.

Esse cenário está diretamente relacionado aos problemas enfrentados pelas micro e pequenas empresas no seu dia-a-dia, de acordo com sua atividade, dos controles exercidos, elaboração de planejamento, volume de negócios entre outros. Para Souza (2007 p. 12), algumas questões são comuns entre as empresas, como as vendas cíclicas, a concorrência, formação de preços errados, custos fora de controle, falta de capital de giro, estoques mal dimensionados, maquinários obsoletos, prazos de vendas e compras desajustados, elevada inadimplência de clientes, entre outros.

De acordo com Versiani e Gaspar (2000) há condições para a sobrevivência das micro e pequenas empresas, apesar das probabilidades reduzidas de seu crescimento decorrente principalmente da pouca disponibilidade de capital próprio, a baixa capacidade de obter financiamentos a longo prazo e a limitação em relação aos prazos na amortização dos empréstimos. Para Steindl (1990) as micro e pequenas empresas, por serem mais frágeis, teriam que enfrentar e resistir à forte posição das grandes empresas, e assim não há garantias de que possam crescer.

Um dos fatores que impactam a sobrevivência das micro e pequenas empresas é a carga tributária brasileira. Para Steindl (1990) o crescimento destas poderia ser maior se os impostos pudessem ser reduzidos substancialmente. Maciel et al. (2002), complementa que a falta de financiamento para o capital de giro também consiste em fator determinante para diminuir a vida útil econômica de tais empresas.



A Constituição Federal em seu artigo 179 determinou o tratamento diferenciado a micro e pequena empresa com a finalidade de simplificar os processos e as obrigações acessórias inerentes às pessoas jurídicas (BRASIL, 1988):

A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e as empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícia ou pela eliminação ou redução desta por meio de lei.

Contudo, Marion (1998, p.27), possui uma posição diferente, afirmando que as dificuldades enfrentadas por esses tipos de empresa são resultantes de tomadas de decisão equivocadas:

[...] com certa freqüência várias empresas, principalmente as pequenas, têm falido ou enfrentam sérios problemas de sobrevivência. Ouvimos empresários que criticam a carga tributária, os encargos sociais, a falta de recursos, juros altos etc., fatores estes que, sem dúvida, contribuem para debilitar a empresa. Entretanto, descendo a fundo nas nossas investigações, constatamos que, muitas vezes, a 'célula cancerosa' não repousa naquelas críticas, mas na má gerência, nas decisões tomadas sem respaldo, sem dados confiáveis. Por fim observamos, nesses casos, uma contabilidade irreal, distorcida, em conseqüência de ter sido elaborada única e exclusivamente para atender às exigências fiscais.

Segundo estudos realizados pelo SEBRAE (2005), verifica-se que na maioria dos casos de mortalidade das empresas não é possível atribuir apenas uma ou duas causas isoladas. Em geral, o insucesso empresarial resulta, quase sempre, da combinação de vários fatores diferentes tais como: comportamento do empreendedor, planejamento prévio, gestão empresarial, políticas de apoio, conjuntura econômica, problemas pessoais entre outros.

Diante dessa análise é possível verificar que uma série de fatores influenciam a sobrevivência da micro e pequena empresa no mercado, mas destes, a tomada de decisão é um fator que pode ser mudado pela própria empresa. Uma das ferramentas que estão ao seu alcance é a Contabilidade.

3 FATORES DE FRACASSO E SUCESSO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Conforme o Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT apud SALATI, 2014), a mortalidade das micro e pequenas empresas brasileiras caiu pela metade



entre 2013 e 2014. Enquanto em 2013 foram fechadas 124.099 mil empresas em todo o País, até novembro de 2014 esse número foi reduzido para 60.554 mil.

Entre essas empresas, um grande número morre nos primeiros anos de existência, apesar dos números recentes serem positivos, o sucesso ou o fracasso de empresas de micro e pequeno porte tem-se constituído em preocupação nos meios político, acadêmico e empresarial.

Muitos fracassos empresariais são descritos como empresas que faliram. Se a *falência* define-se a como incapacidade crônica de pagar o que se deve a alguém, na prática, a empresa falida caracteriza-se pelo capital de giro negativo, além da incapacidade de cumprir com as obrigações (VIAPIANA, 2001).

As causas mais comuns da falência são, normalmente, uma combinação de subcapitalização, mau gerenciamento e superexpansão. Entretanto, há fatores ainda mais influentes, como não-pagamento de um grande pedido, incêndio na fábrica, ação judicial de grandes proporções ou incapacidade de um devedor renovar uma promissória. Se o gerenciamento de caixa não for adequado, se o patrimônio não puder ser liquidado, ou se as condições de empréstimo estiverem desfavoráveis, o resultado só poderá a sua falência (BATY, 1994 apud VIAPIANA, 2001).

Contudo, o gerenciamento de caixa não é a única determinante para o fracasso. Os sintomas das dificuldades e razões para o fechamento das empresas, segundo pesquisa do SEBRAE (2014) são divididos em:

Gráfico 3: Principais motivos alegados para o fechamento das empresas



Fonte: SEBRAE (2014)

Recentemente, em 2014, o SEBRAE (2014) demonstrou as causas de sobrevivência das empresas, considerando fatores de sucesso apontados pelos empresários entrevistados e agrupados da seguinte forma:

Gráfico 4: Fatores importantes para sobrevivência das empresas



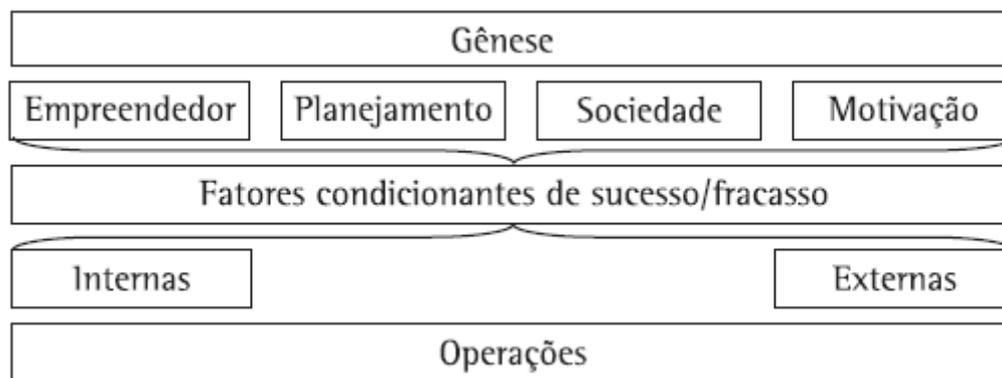
Fonte: SEBRAE (2014)

Pereira e Santos (1995), por sua vez, identificam como as principais qualidades do empreendimento constituem a base do sucesso empresarial: estratégia de *marketing* bem-

definida; conquista da fidelidade da clientela; comunicação eficaz com o mercado, melhorando a imagem da empresa; *mix* de *marketing* estabelecido com clareza para produto, preço, propaganda, promoção e distribuição; tecnologia atual; localização adequada; relação de parceria estabelecida com fornecedores; programa de qualidade total e produtividade em desenvolvimento; operação com capital próprio ou com alavancagem positiva – uso eficiente do capital de terceiros; reinvestimento dos lucros; baixa imobilização de capital; endividamento sob controle; capitalização da empresa; estrutura societária não conflitiva entre os sócios; empreendedor, sócio e familiares dedicados; gestão inovadora dos negócios; estilo gerencial participativo – equipe envolvida; missão e objetivos bem-definidos e disseminados por toda a equipe e estratégia competitiva clara para os clientes, fornecedores e a própria equipe.

Ortigara (2006) e Grapeggia et al (2011), consideram a estrutura demonstrada abaixo ao tratar dos fatores que influenciam o fracasso e o sucesso das empresas:

Figura 1: Constructo da origem dos fatores condicionantes de sucesso \ fracasso das micro e pequenas empresas.



Fonte: Ortigara (2006)

A figura 1 constitui causas relacionadas à gênese do negócio: características do empreendedor, o planejamento do negócio, a composição em sociedade e a motivação para iniciar o empreendimento, além de causas localizadas na operação da organização, que atuam no ambiente interno e no ambiente externo.



Assim, esses fatores influenciam no funcionamento e no futuro dos empreendimentos, podendo ser em muitos casos, decisivos.

Ao tratar do empreendedor, Brollo (2005 apud GRAPEGGIA et al, 2011 p.447), o aborda como “um criador de empresas, tomador de riscos e como pessoa com alto nível de tolerância para trabalhar em condições de ambiguidade e incerteza”.

A pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2017, p. 9) destaca os dados sobre os empreendedores por necessidade e por oportunidade, demonstrando que:

São considerados empreendedores por oportunidade aqueles que, quando indagados na entrevista, afirmam ter iniciado o negócio principalmente pelo fato de terem percebido uma oportunidade no ambiente.

Ao contrário, o empreendedor por necessidade é aquele que afirma ter iniciado o negócio pela ausência de alternativas para a geração de ocupação e renda.

A pesquisa esclarece que essa diferença ocorre, pois eles possuem níveis de capacitação e escolaridade mais altos e empreendem para aumentar sua renda ou pelo desejo de independência no trabalho.

A mesma pesquisa GEM (2017) demonstra que no Brasil, em 2017, se observou um pequeno aumento na relação entre empreendedores por oportunidade e por necessidade. Em 2016, para cada empreendedor inicial por necessidade, havia 1,4 empreendedores por oportunidade, em 2017 essa relação foi 1,5. Dito de outra forma, 59,4% dos empreendedores iniciais empreendeu por oportunidade e 39,9% por necessidade. Isso demonstra um aumento da formalização do trabalho no Brasil, mesmo que pequeno.

Uma etapa importante do empreendedorismo que impacta o andamento do negócio é o planejamento. Hisrich e Peters (2004 apud GRAPEGGIA et al, 2011) destacam que:

Planejar implica em sair para o mundo e se questionar sobre a relevância dos fatores para o futuro do empreendimento [...]. À medida que o empreendimento evolui de uma nova empresa para uma empresa madura, o planejamento continuará e a administração buscará atingir suas metas de curto e longo prazo.

Perry (2001 apud SANTOS, SILVA e BARBOSA, 2011 p.55) afirma, com base em uma pesquisa que envolveu 152 empresas, que escrever um plano de negócios melhora o desempenho e reduz a probabilidade de morte das pequenas empresas, visto que mais de 50% das firmas pesquisadas que não fecharam, tinham escrito um antes de montar a empresa.



É importante ressaltar, que muitos empreendimentos não surgem a partir de um planejamento formal, contudo, a ideia a ser colocada em prática é um planejamento informal.

Ao tratar da sociedade, Perry (2001 apud SANTOS, SILVA e BARBOSA, 2011 p.55) refere-se a composição societária, que pode ser de apenas um empreendedor ou de vários sócios. De acordo com Shane, Locke e Collins (2003 apud GRAPEGGIA et al 2011), em alguns casos o empreendedor necessita de outras pessoas para iniciar uma empresa, seja para completar o capital ou pela falta de conhecimento e de habilidades, assim uma composição societária é a alternativa viável.

Ao tratar da motivação verifica-se que é ela quem move o empreendedor a iniciar um negócio, influenciando em seu desempenho. Geralmente ela está vinculada a outros sentimentos, como aprovação, independência, desenvolvimento pessoal, segurança ou auto realização. As operações por sua vez são divididas em internas e externas. Os fatores internos são aqueles sobre os quais o empreendedor tem domínio, enquanto os externos são determinados pelo ambiente no qual a empresa opera e que fogem do controle do empreendedor, fazendo-o reagir a eles. (LEZANA; TONELLI, 2004 apud GRAPEGGIA et al, 2011).

Lezana e Tonelli (2004 apud GRAPEGGIA et al, 2011), agrupam os fatores internos em subsistemas empresariais clássicos: direção e gestão; produção; pessoas; finanças; e comercial.

A direção e gestão são as primeiras habilidades que os empreendedores devem desenvolver, sendo os sistemas de produção, tecnologia, qualidade, fornecedores, engenharia, projeto de produtos e processos, gama de produtos etc. os segundos. Gerir as pessoas também é essencial para o sucesso, pois são elas que compõem a organização, assim, é preciso qualificar a mão de obra, estabelecer sistemas de remuneração, recrutamento e seleção e sistemas de formação internos. (Grapeggia et al, 2011).

Grapeggia et al (2011), ainda citam que:

As finanças compreendem aspectos associados à origem dos recursos, aos sistemas administrativos e controles financeiros. Finalmente, há o subsistema comercial, que se referem às formas de comercialização, determinação de preços, distribuição, assistência técnica, estudos de mercado, exportações etc.



Ao tratar dos fatores externos, para Ansoff (1989 apud Grapeggia et al, 2011) eles dizem respeito as oportunidades e as ameaças ao empreendimento. Os fatores considerados são os seguintes: políticos (restrições legais, estabilidade política e estabilidade de moeda corrente); forças de mercado (estrutura organizacional, tecnologia, barreiras de entrada, tamanho de mercado e população demográfica); recursos (disponibilidade de capital investido, mercado de trabalho, infraestrutura de transporte e tecnologia complementar).

Cleverly (2002 apud SANTOS, SILVA e BARBOSA, 2011 p.56) indica os cinco fatores que, de acordo com seus estudos, contribuem para a mortalidade: de empresas. São eles:

- a) elevado nível de complacência com os gastos na fase de abertura da empresas;
- b) nível de competência da diretoria e dos sócios varia muito, e muitos fazem parte da sociedade por causa do grau de parentesco, ou porque traz recursos financeiros, mas lhes falta experiência empresarial;
- c) em muitos casos, os novos empresários não tem recursos para abandonar seu atual emprego e se dedicar em tempo integral ao novo negócio;
- d) muitos não conhecem o mercado onde estão entrando e;
- e) muita informação e mudanças rápidas fazem com que os empresários não dêem foco ao que é prioridade.

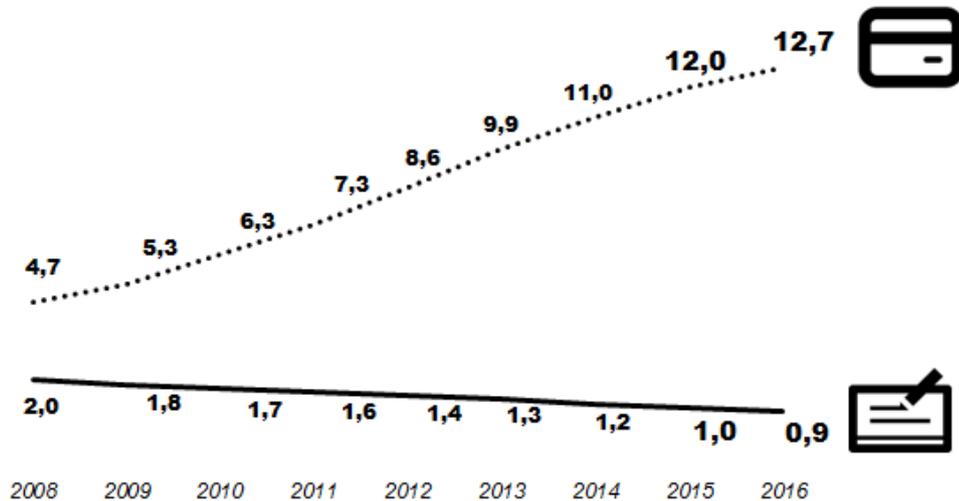
Muitas empresas obtiveram sucesso quando conseguiram diferenciar-se dos concorrentes. A diferenciação possibilita vantagem da empresa sobre a concorrência, trazendo, com isso, lucros e a satisfação dos clientes (MARCONDES E BERNARDES, 1997 apud VIAPIANA, 2001).

Ao se refletir sobre a formalidade verifica-se através de dados que o cenário atual é de um aumento da mesma, uma vez que a facilidade de crédito através de meios de pagamento eletrônico, como os cartões, tem crescido e com isso é preciso se adaptar à realidade do mercado, que por sua vez exige a formalidade para se possuir essas opções de pagamento. Abaixo é possível observar a evolução das vendas em cartão através dos anos.

Gráfico 5: Evolução das vendas com cartão e cheques



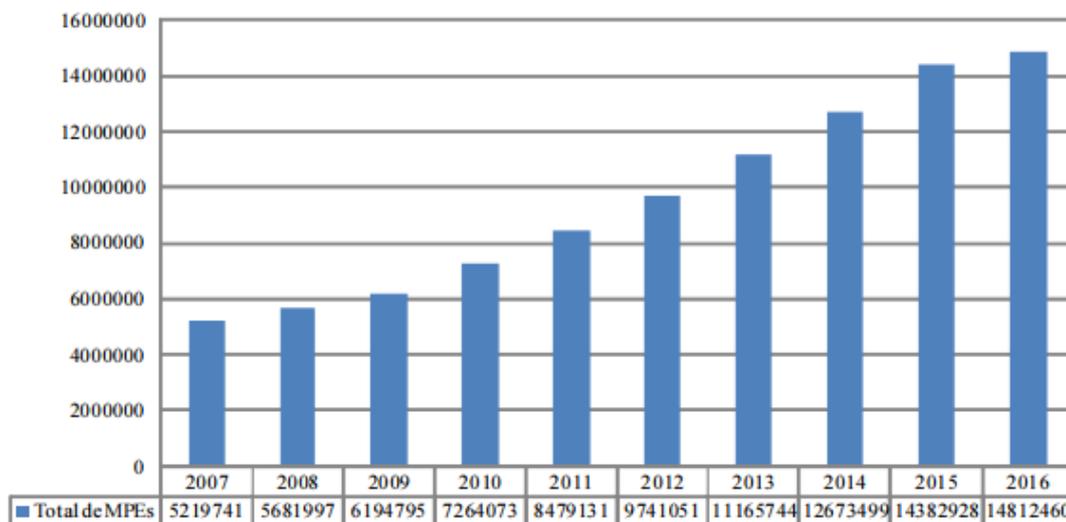
Quantidade de transações (bilhões)



Fonte: Banco Central do Brasil. Elaboração: Boanerges e Cia (apud ACIF, 2017)

A informalidade também é operar formalmente sonegando impostos, contudo, com a tecnologia e a legislação se complementando cada dia mais, como a exigência de *sped*, por exemplo, é cada vez mais difícil permanecer na ilegalidade. Com isso a formalização das empresas tem crescido observando o período de 2007 a maio de 2016 percebe-se que o número de empresas formalizadas tem crescido significativamente. Do total de pequenos negócios existentes até maio de 2016 os setores de serviços e comércio juntos somam quase 90% do total, como pode ser observado nos gráficos a seguir:

Gráfico 6: Quantidade de Pequenos Negócios no Brasil no período de 2007 a 2016.



Fonte: Adaptado pelos autores de Empresômetro (2016)

Gráfico 7: Micro e Pequenas Empresas por Setor



Fonte: Empresômetro (2016)

Verifica-se assim, que os fatores de fracasso e sucesso vão além de questões de conhecimento de gestão, estão relacionados ao cenário econômico, ao mercado, a formalidade, entre outros aspectos.

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS



4.1 TIPO DE PESQUISA

A pesquisa tem o caráter explicativo, pois, nas palavras de Vergara (2004): “busca identificar os fatores que contribuem para a ocorrência de determinado fenômeno, desde modo, visa explicar a razão dos acontecimentos”.

Sendo também sua natureza de caráter qualitativo, uma vez que não apresenta dados estatísticos.

Trata-se de um estudo de caso, uma vez que a análise se refere a determinada realidade limitada a um determinado espaço e está subsidiada no estudo bibliográfico e nos dados empíricos por meio de entrevistas com as empresas.

4.3 COLETA DE DADOS

Quanto à coleta de dados, o referencial teórico da pesquisa foi construído a partir de pesquisa bibliográfica em livros, artigos, Trabalhos de Conclusão de Curso (TCCs), teses e dissertações.

O estudo de caso foi desenvolvido a partir de entrevistas realizadas com 06 empresas que decretaram falência.

4.4 UNIVERSO E AMOSTRA

O universo da pesquisa se refere às micro e pequenas empresas que não permaneceram no mercado da cidade de Franca, que representam um suporte necessário no andamento dos negócios dessas empresas.

De acordo com o Portal GCN (2017), dados do Sebrae demonstram que os primeiros sete meses de 2017 registraram um aumento de 25% no número de empresas fechadas em Franca. De janeiro a julho, 857 negócios fecharam as portas na cidade ante 682 empresas encerradas no mesmo período de 2016. Quando comparado com os dados de 2015, a diferença é ainda maior e chega a 35%: naquele ano, foram encerradas 518 empresas.



Entre os negócios encerrados, a maior parcela é de MEIs (Microempreendedores Individuais). Somente no primeiro semestre de 2017, 745 encerraram as atividades; em 2016 foram 567 e, em 2015, 416 (GCN, 2017).

Dessa forma para definir a amostra foi realizada uma pesquisa para identificar empresas que decretaram falência.

5 RESULTADOS

5.1 AS EMPRESAS

Foi assegurado que as empresas respondentes não seriam identificadas, assim a tabela 4, a seguir, tem o objetivo de apresentar apenas o tempo de operação de cada uma delas.

Tabela 4: Relação de empresas entrevistadas e tempo de operação.

NOME DA EMPRESA	TEMPO DE OPERAÇÃO (EM MESES)	ÁREA DE ATUAÇÃO
A	10	Alimentícia
B	7	Alimentícia
C	4	Confecção
D	168	Não informado
E	94	Telefonia
F	29	Representação

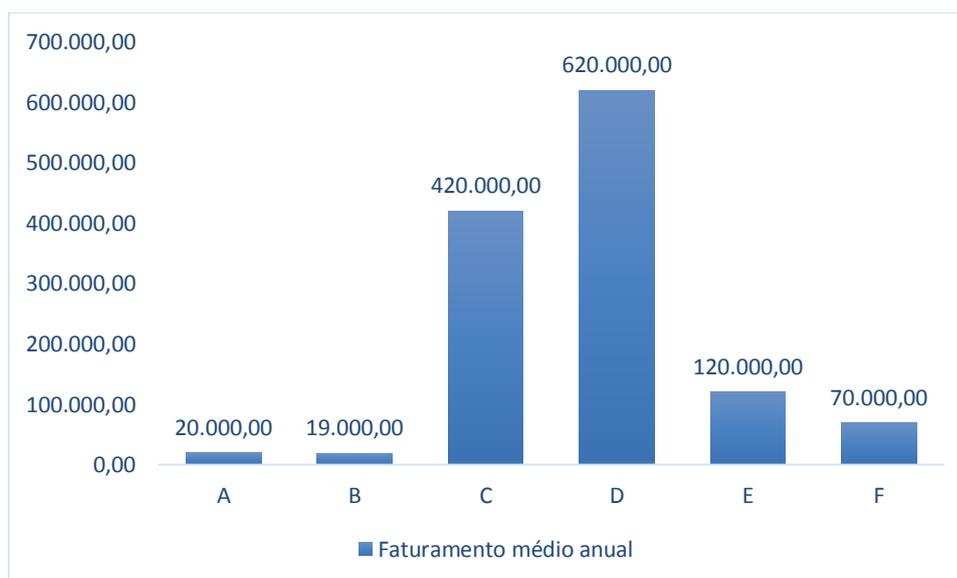
O tempo de permanência no mercado é variável, havendo uma diferença considerável entre algumas empresas entrevistadas. A área de atuação das empresas também é variável, predominando a área alimentícia.

Gráfico 8: Número de Funcionários.



Todas as empresas são Micro e Pequenas Empresas, possuindo uma quantidade pequena de funcionários, sendo que alguns casos são individuais ou formada por sócios, havendo apenas três delas com outras pessoas contratadas.

Gráfico 9: Faixa de faturamento



Com relação ao faturamento das empresas relacionadas verificou-se que há micro e pequenas empresas.

5.1.1 OS RESPONDENTES

Entre os entrevistados verificou-se que a maioria (50%) possui curso superior completo, sendo que um deles, ou seja, 17%, possui pós graduação. No entanto, a área de



formação dos mesmos é variável: dois são formados em Administração e Contábeis, um em Recursos Humanos e três em educação, sendo que um deles é formado em Letras e possui a Pós Graduação em Gestão Empresarial, cursada devido a necessidade de adquirir conhecimentos para atuar no negócio.

Quanto aos respondentes, a maioria é do sexo masculino (67%), restando 33% para o sexo feminino, demonstrando a predominância masculina em cargos de liderança, comum ainda no mercado.

Tabela 5: Funções dos respondentes

NOME DA EMPRESA	FUNÇÃO DO RESPONDENTE
A	Vendedora e proprietária
B	Sócio proprietário
C	Sócio Proprietário
D	Diretor financeiro
E	Sócia Proprietária
F	Diretor

No que se refere aos cargos dos respondentes, são todos de liderança, apesar de se exercer funções variadas, sendo responsáveis também pela venda, administrativo, gestão de pessoas, financeiro, entre outros setores das empresas.

A atuação dos respondentes foi equivalente ao tempo de mercado da empresa.

5.2 A SOBREVIVÊNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCADO



Ao entrevistar os respondentes foi verificado que, entre os 6, apenas um não se sentia preparado para ingressar no mercado, o que o levou a buscar uma Pós Graduação e um curso no SEBRAE.

Ao serem questionados a respeito do motivo que levou a empresa a falência, a maioria citou questões financeiras, embora os motivos sejam variados:

Falta de recursos. (Empresa A)

Por ser um segundo negócio de ambos os sócios, faltava tempo para nos dedicarmos a abertura de novos clientes e aumento da produção, o capital financeiro era restrito, necessitava-se de melhorias na estrutura física para ganho de produtividade e qualidade. Acreditamos que um investimento em marketing também seria necessário. (Empresa B)

A falta de compromisso dos clientes com o crediário. (Empresa C)

Ausência de recursos financeiros. (Empresa D)

Motivo financeiro. Nossos produtos eram muito caros, e precisávamos ter estoque, o que foi aos poucos ficando cada vez mais difícil manter os compromissos assumidos com os fornecedores. (Empresa E)

Recebi uma proposta de grande distribuidor nacional do setor de autopeças. (Empresa F)

Quanto ao questionamento sobre terem realizado pesquisa de mercado antes de iniciar os negócios, apenas dois respondentes apontaram que não o fizeram, o que representa 33,3% da amostra.

Ao se analisar de forma geral, a maior parte das empresas entrevistadas, não permaneceram no mercado por razões em que se destaca a questão financeira.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa permitiu verificar que as razões para o sucesso ou o fracasso são inúmeras, não se limitando a um grupo de fatos, sendo tratada de diferentes maneiras por diferentes autores. Alguns autores atribuem o fracasso à fatores externos, como má administração e a ausência de conhecimento de gestão, outros tratam de fatores externos, como concorrência, inadimplência, conjuntura econômica, entre outros fatores.



A sobrevivência das micro e pequenas empresas está além de sua importância e representatividade econômica, ela permite uma manutenção da geração de emprego e renda. Com isso, identificar os fatores que influenciam sua sobrevivência torna-se benéfico para o meio acadêmico, empresarial, político e econômico.

Este estudo não responde a todas as questões implícitas à sobrevivência das micro e pequenas empresas, nem foi sua pretensão. Porém, é importante observar que a administração adequada e o conhecimento são ferramentas essenciais para perpetuação da empresa, buscando sempre o sucesso e a lucratividade.

REFERÊNCIAS

ACIF. *Consumidores Impulsionam avanço de cartões sobre cheques*. Disponível em: <<http://www.acifranca.com.br/SITE/conteudo/consumidores-impulsionam-o-avanco-dos-cartoes-sobre-os-cheques.html>>. Acesso em 10 mai. 2017.

BRASIL. *Constituição (1988)*. Obra coletiva de autoria da Editora Revista dos Tribunais – 6. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2004.

BRASIL. Lei nº 9.317 de 05 de dezembro de 1996. *Instituiu o SIMPLES*. Site do Planalto. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19317.htm. Acesso em: 31 jan. 2018.

BRASIL. Lei nº 9.841 de 05 de outubro de 1999. *Instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte*. Site do Planalto. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19841.htm. Acesso em: 30 jan. 2018.

CEZARINO, L. O.; CAMPOMAR, M. C. *Vantagem competitiva para micro, pequenas e médias empresas: clusters e APLs*. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 4., Curitiba, 2005. *Anais eletrônicos*. Curitiba: UEM/UEL-PUC-PR, 2005.



COELHO Neto, Pedro. *Micro e Pequenas Empresas: manual de procedimento* Contábeis. Brasília: Sebrae, 1998.

DOMINGOS, G.A. *A importância das Micro e Pequenas Empresas*. Estudos SEBRAE/SP. v.4, n.1, p.43-48, Nov./Dez. 1995.

EMPRESÔMETRO. Disponível em: <<https://www.empresometro.com.br/>>. Acesso em: 01 ago. 2018.

GEM 2017. *Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil*. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relatório%20Executivo%20BRASIL_web.pdf>. Acesso em: 24 ago. 2018.

GONÇALVES, M.F. *A pequena empresa e expansão industrial*. Lisboa: Associação Industrial Portuguesa, 1994.

GRAPEGGIA, Mariana. LEZANA, Alvaro Guillermo Rojas. ORTIGARA, Anacleto Ângelo. SANTOS, Paulo da Cruz. *Freire dos Fatores condicionantes de sucesso e/ou mortalidade de micro e pequenas empresas em Santa Catarina*. Produção, v. 21, n. 3, p. 444-455, jul./set. 2011

KASSAI, S. *As empresas de pequeno porte e a Contabilidade*. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Curso de Pós Graduação em Contabilidade, Universidade de São Paulo, USP. São Paulo: 1996.

LEONE, N.M. *As especificidades das pequenas e médias empresas*. São Paulo: *Revista de Administração*, v.34, n.2, p.91-94, abril/junho 1999.



MACIEL, Andréia Marques et al. *Planejamento tributário para micro e pequenas empresas*. Anais do 2º Seminário USP de Contabilidade. São Paulo, 2002.

MARION. José Carlos. *Contabilidade empresarial*. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MDIC. *A micro e pequena empresa no Brasil: dados*. Brasília. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br/progacoes-Mpme/Dados/htm>>. Acesso em 10 mai. 2017.

ORTIGARA, A. A. *Causas que condicionam a mortalidade e/ou o sucesso das micro e pequenas empresas do Estado de Santa Catarina*, 2006, 173 f. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

PEREIRA, Heitor José; SANTOS, Silvio Aparecido dos. *Criando seu próprio negócio*. Brasília: Sebrae, 1995.

PINHEIRO, Maurício. *Gestão e Desempenho das Empresas de Pequeno Porte: Uma Abordagem Conceitual e Empírica*. São Paulo: 1996. Tese de Doutorado, FEA/USP, p. 21-22.

RIBEIRO, Carolina. *Fechamento de empresas em Franca aumenta 25%*. Disponível em: <<https://gcn.net.br/noticias/360648/franca/2017/09/fechamento-de-empresas-em-franca-aumenta-25>>. Acesso em: 01 ago. 2018.

SALATI, Paula. *Índice de mortalidade de pequenas empresas caiu pela metade nesse ano. 2014*. Disponível em: <<http://www.ibracon.com.br/ibracon/Portugues/detNoticia.php?cod=2336>>. Acesso em: 09 mai. 2017.



SANTOS, Lucas Maia dos. SILVA, Gustavo Melo. BARBOSA, Jorge Alexandre. *Risco de Sobrevivência de Micro e Pequenas Empresas Comerciais*. Neves Revista de Contabilidade e Organizações, vol. 5 n. 11 (2011) p. 107-124

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). *Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos*. São Paulo: Sebrae, 2005.

Disponível em: <
http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/mortalidade_empresas_paulistas_2004_2005.pdf>. Acesso em: 10 mai. 2017.

_____. *SP. Feira do Empreendedorismo SEBRAE - SP*. 22 a 25 de fevereiro de 2014
Disponíveis em:
<http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/institucional/book_pesquisas_mpespaulistas>.
Acesso em: 06 mai. 2017.

SOUZA, Antonio. *Gerência Financeira para Micro e Pequenas Empresas*: Rio de Janeiro: Elsevier, SEBRAE, 2007.

STEINDL, J. *Pequeno e grande capital: problemas econômicos do tamanho das empresas*. São Paulo: Hucitec/UNICAMP, 1990.

VERSIANI, A.F.; GASPAR, R.M. *Posicionamento e crescimento de PMEs: um estudo no setor de confecção da região metropolitana de Belo Horizonte*. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – ENANPAD, 2000.

VIAPIANA, Cláudio. *Fatores de Sucesso e Fracasso da Micro e Pequena Empresa*. (UFP-RS) ANAIS DO II EGEPE, p. 505-525, Londrina/PR, Novembro/2001 (ISSN 1518-4382).