

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ
Gisele Leite Padilha

**FATORES CONDICIONANTES À MORTALIDADE DE
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO EXTREMO NORTE
DO ESTADO DO TOCANTINS**

Taubaté – SP
2013

Gisele Leite Padilha

**FATORES CONDICIONANTES À MORTALIDADE DE
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO EXTREMO NORTE
DO ESTADO DO TOCANTINS**

Dissertação apresentada para obtenção do título de mestre em Gestão e Desenvolvimento Regional do Programa de Pós-graduação em Administração do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de Taubaté – SP.

Área de Concentração: Planejamento, Gestão e Avaliação do Desenvolvimento Regional.

Orientadora: Profa. Dra. Marilsa de Sá Rodrigues

**Taubaté – SP
2013**

**Ficha catalográfica elaborada pelo
SIBi – Sistema Integrado de Bibliotecas / UNITAU**

P123f Padilha, Gisele Leite
 Fatores condicionantes à mortalidade de micro e pequenas empresas no
 extremo norte do Estado do Tocantins / Gisele Leite Padilha. - 2013.
 98f. : il.

 Dissertação (mestrado) - Universidade de Taubaté, Departamento de
 Economia, Contabilidade e Administração, 2013.
 Orientação: Profa. Dra. Marilsa de Sá Rodrigues, Departamento de
 Economia, Contabilidade e Administração.

 1. Empreendedorismo. 2. Mortalidade de micro e pequenas empresas.
 3. Desenvolvimento socioeconômico. I. Título.

GISELE LEITE PADILHA

**FATORES CONDICIONANTES À MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS NO EXTREMO NORTE DO ESTADO DO TOCANTINS**

Dissertação apresentada para obtenção do título de mestre em Gestão e Desenvolvimento Regional pelo Programa de Pós-graduação em Administração do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de Taubaté – SP.

Área de Concentração: Planejamento, Gestão e Avaliação do Desenvolvimento Regional.

Data: ____/____/____

Resultado: _____

BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Dra. Marilsa de Sá Rodrigues

Universidade de Taubaté

Assinatura _____

Prof^o. Dr. José Luís Gomes da Silva

Universidade de Taubaté

Assinatura _____

Prof^a. Dra. Eloisa de Moura Lopes

Faculdade de Tecnologia Pindamonhangaba

Assinatura _____

Dedico este trabalho a minha família
como símbolo de uma vitória.

AGRADECIMENTOS

A Deus, que plantou o sonho em mim e deu-me forças para buscá-lo e conquistá-lo.

Aos meus amados Pais, José de Araújo Padilha e Gilvanete Leite Padilha, exemplos de dignidade, coragem, perseverança e determinação, meu porto seguro, minha fonte de inspiração, agradeço pelo amor e por me ensinarem valiosas lições sobre a vida.

A todos das famílias LEITE e PADILHA, pela cumplicidade, incentivo e apoio constantes.

Não posso deixar de agradecer a Pablo Lopes Rêgo, Presidente da Fundação Educacional do Bico do Papagaio – FUNEB no período 2011-2012, por ter oportunizado um curso de mestrado às pessoas desta região, por meio da parceria realizada entre a Faculdade do Bico do Papagaio - FABIC e a Universidade de Taubaté – UNITAU.

À Faculdade do Bico do Papagaio – FABIC, pelo custeio das minhas despesas com passagens, alimentação e estadia, durante os quatro primeiros módulos deste mestrado. Sem esse apoio financeiro, talvez não fosse possível à concretização deste sonho. Agradeço todo apoio dedicado a mim, por parte desta instituição e retribuo com o compromisso, enquanto egresso e (ex) funcionária de honrar com a titulação recebida.

Aos Coordenadores do Programa de Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional (PMGDR), Dr. Edson Aparecida Araújo Querido de Oliveira e Dr. José Luís Gomes da Silva, por terem sido para mim exemplos de sabedoria, competência e responsabilidade.

À Profa. Dra. Marilsa de Sá Rodrigues, a quem coube à orientação deste trabalho, pelo incentivo à pesquisa e ao aprendizado.

A profa. Dra. Eloisa de Moura Lopes, da Faculdade de Tecnologia Pindamonhangaba, pelo sábio encaminhamento conduzido durante as Bancas de Qualificação e Defesa, que serviu para o aperfeiçoamento deste trabalho.

Aos funcionários do Programa de Mestrado da UNITAU, deixo aqui meus agradecimentos pelos serviços prestados e pela forma amigável com que me trataram.

Aos proprietários das empresas extintas que possibilitaram a coleta dos dados necessária para este estudo.

Aos professores que marcaram à minha vida, peças fundamentais no caminho do saber, que me orientaram além dos preceitos técnicos científicos, mas ofereceram-me conhecimento para enriquecer à minha prática profissional.

Aos amigos do mestrado, especialmente aqueles com quem mais convivi: Àgela Maria Moura, Danielle Milhomem, Ediana Di Francco, Izadória Lopes, Marcos Aurélio Ayres e Paulo Hernandes Silva pela convivência que enriqueceu em amizade, companheirismo e alegria a todos nós, e que com certeza, formou elos para toda a nossa existência.

Finalmente, não querendo cometer a injustiça de esquecer alguém, agradeço a todos que contribuíram direta e indiretamente para a realização deste sonho.

Obrigada!

*“Pensar é o trabalho mais difícil que existe.
Talvez por essa razão, tão poucas pessoas o
faça.”*

Henry Ford.

RESUMO

As micro e pequenas empresas (MPE's) são fontes geradoras de emprego e renda de um país, todavia, a maioria desses empreendimentos não conseguem sobreviver por muito tempo no mercado, e dada a essa informação, este estudo analisou os fatores que contribuem para o fechamento dessas empresas, como uma causa considerada relevante diante da importância que estas representam para o desenvolvimento econômico. Para tanto, a metodologia utilizada neste trabalho, segue o delineamento bibliográfico, por meio da pesquisa documental e de campo, utilizando-se do método descritivo-exploratório, com levantamento (*survey*), de natureza qualitativa, a partir de um roteiro de entrevista semiestruturada realizada com os (ex) proprietários das micro e pequenas empresas que encerraram suas atividades entre janeiro de 2006 a julho de 2011, com sede nos municípios de Augustinópolis, Araguatins e Tocantinópolis, estes, pertencentes à Microrregião do Bico do Papagaio, extremo norte do Estado do Tocantins. Os resultados documentais desta investigação revelam que entre os municípios analisados, o município de Tocantinópolis representou o maior índice de mortalidade de empresas, no qual, o segmento comercial apresentou as maiores taxas de encerramentos. Em seguida, a pesquisa de campo evidenciou que fatores como a carga tributária elevada, falta de capital de giro, falta de assessoria contábil, mão de obra pouco qualificada, concorrência, falta de clientes, baixo faturamento, problemas de saúde, dívidas, pouca disponibilidade para dedicar-se a empresa, **falta de planejamento e competência gerencial**, foram evidenciados pelos entrevistados como principais causas para a mortalidade das empresas estudadas. Conclui-se que os condicionantes apontados nessa pesquisa ratificam os resultados apresentados por estudos já realizados por outros pesquisadores, como por exemplo, os estudos do SEBRAE. Assim, foi possível identificar que os fatores que contribuem para a mortalidade dessas empresas estão na maioria dos casos interligados as habilidades e visão de negócio do empreendedor, uma vez que, este tem grande influência no desempenho da empresa e sua eventual morte ou sobrevivência.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Mortalidade das micro e pequenas empresas. Desenvolvimento socioeconômico.

ABSTRACT

Conditioning Factors for Mortality of Micro and Small Enterprises in the Far North of the state of Tocantins

Micro and small enterprises (MSEs) are sources of employment and income of a country, however, most of these enterprises cannot survive for long in the market, and given this information, this study examined the factors that contribute to closing these companies, as a cause considered relevant given the importance that they pose to economic development. Therefore, the methodology used in this study follows the design literature, through desk research and field, using the descriptive method-exploratory, lifting (survey) and qualitative, from a semi-structured interview conducted with the (former) owners of micro and small businesses that closed their activities from January 2006 to July 2011, with headquarters in the cities of Augustinópolis, Araguatins and Tocantinópolis, these belonging to Microrregião the Parrot's Beak, far north of the State of Tocantins . The results documented in this research reveal that among the cities analyzed, the municipality of Tocantinópolis represented the highest mortality rate of companies in which the commercial segment showed the highest rates of closures. Then, the field research revealed that factors such as high taxes, lack of capital, lack of accounting advice, skilled labor, competition, lack of customers, low income, poor health, debt, limited availability to engage in business, **lack of planning and managerial competence**, were seen by respondents as major causes of mortality in the studied companies. We conclude that the conditions mentioned in this study confirm the results presented by previous studies by other researchers, for example, studies of SEBRAE.. Thus, it was possible to identify the factors that contribute to mortality of these companies are in most cases interrelated skills and business vision of the entrepreneur, once this has great influence on the performance of the company and his eventual death or survival.

Keywords: Entrepreneurship. Mortality of micro and small enterprises. Socioeconomic development.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Classificação das MPE's segundo o SEBRAE	23
Tabela 2 - Classificação das MPE's segundo o BNDES	23
Tabela 3 - Ampliação da receita bruta anual das MPE's	24
Tabela 4 - Taxas de sobrevivências das MPE's no Brasil.....	32
Tabela 5 - Instrução, gênero e idade média dos gestores.....	56
Tabela 6 - Principal atividade antes da abertura da empresa	58
Tabela 7 - A empresa era a única fonte de renda no primeiro ano de atividade	61
Tabela 8 - Motivos para a constituição das empresas.....	62
Tabela 9 - Buscou-se conhecer previamente os impactos da carga tributária.....	65
Tabela 10- Foi traçado um planejamento estratégico e financeiro para a empresa.....	66
Tabela 11 - Conhecimento do mercado/experiência para identificar o ramo de atividade a ser desenvolvida.....	67
Tabela 12 - Capacidade Gerencial	69
Tabela 13 - Origem do capital investido	71
Tabela 14 - Porte da empresa/número de funcionários/Faturamento bruto anual.....	72
Tabela 15- Tempo de atividade da empresa.....	73
Tabela 16 - Principais dificuldades encontradas na condução da empresa.....	77

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Participação relativa das Micro e Pequenas Empresas no Brasil	41
Figura 2 - Mapa da Microrregião do Bico do Papagaio/TO	43
Figura 3 - Situação das MPE's (2006-2011).....	50
Figura 4 - Empresas extintas	51
Figura 5 - Mortalidade/Ano das MPE's.....	53
Figura 6 - Mortalidade por segmento empresarial.....	54

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Motivos que tem levado muitas empresas ao fracasso.....	31
Quadro 2 - Depoimentos dos entrevistados.....	74

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

APEVI – Associação das Micro e Pequenas Empresas do Vale do Itapocu

ATN – Agência Tocantinense de Notícias

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

JUCETINS – Junta Comercial do Tocantins

MPE'S – Micro e Pequenas Empresas

PEGN – Pequenas Empresas & Grandes Negócios

PIB – Produto Interno Bruto

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio as Empresas

SEPLAN – Secretaria de Estado de Planejamento

UFMA – Universidade Federal do Estado do Maranhão

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 Problema.....	15
1.2 Objetivos.....	17
1.2.1 Objetivo Geral.....	17
1.2.2 Objetivos Específicos.....	17
1.3 Delimitação do Estudo	18
1.4 Relevância do Estudo	18
1.5 Organização da Dissertação.....	19
2 REVISÃO DA LITERATURA	21
2.1 A Micro e Pequena Empresa Brasileira	21
2.2 Fatores de Influência na Gestão Empresarial	25
2.3 Fatores Condicionantes à Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas	30
2.4 O Papel do Empreendedorismo no Desenvolvimento Econômico	35
2.5 A Micro e Pequena Empresa na Economia Brasileira	38
3 MÉTODO	42
3.1 Tipo de Pesquisa	42
3.2 Área de Realização.....	43
3.3 População e Amostra.....	45
3.4 Instrumentos	46
3.5 Plano para Coleta e Análise dos Dados.....	46
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	49
4.1 Primeira Etapa – Análise Documental	49
4.2 Segunda Etapa - Pesquisa De Campo	56
4.2.1 Informações Gerais Sobre o Empresário e a Empresa	56
4.3 Terceira Etapa - Análise Sobre os Motivos de Extinção na Percepção dos Gestores....	74
5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	81
5.1 Conclusões.....	81
5.2 Recomendações.....	83
REFERÊNCIAS	84
APÊNDICE A – Carta de Apresentação	91
APÊNDICE B – Termo de Consentimento Institucional.....	92

APÊNDICE C – Declaração de Responsabilidade Financeira.....	94
APÊNDICE D – Roteiro de Entrevista.....	95

1 INTRODUÇÃO

O crescente aumento da economia nos países considerados emergentes depende em grande parte da criação de novos modelos de organização, baseados no conhecimento e inovação passando a impor novos padrões competitivos a economia mundial. Tais fatos, associados à abertura de mercado promovida pelo governo brasileiro, com a crescente entrada de produtos importados, além de despertarem o setor empresarial para esse cenário, lançaram um enorme desafio em termos estratégicos para a sobrevivência da micro e pequena empresa (MPE).

Os pequenos negócios desempenham um papel de importância no crescimento e maturação de uma economia saudável, assim, a existência de empresas com capacidade de sobrevivência corrobora com o desenvolvimento dos países frente à economia global.

De acordo com pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), no Brasil, são criados anualmente cerca de 1,2 milhões de empresas. Desse total, 99% são micro e pequenas empresas (MPE's) e respondem por mais de dois terços das ocupações do setor privado (SEBRAE, 2011).

No Tocantins, existem cerca de 28.370 MPE's, responsáveis por gerar cerca de 89.861 empregos formais em todo o estado, (SEBRAE, 2011). De modo que em outra pesquisa o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), confirma que assim como as grandes e médias empresas, esses empreendimentos também possuem grande destaque e influência na movimentação econômica de um país, ocupando lugar entre as principais bases de sustentação da economia (SEBRAE, 2010).

Contudo, há um fato que compromete a continuidade das MPE's e conseqüentemente afetam a economia, que são os altos índices de mortalidade dessas empresas, ligados a diferentes fatores. Pesquisa do Sebrae (2004), afirma que de cada 100 empresas abertas, 31 não ultrapassam o primeiro ano de atividade, e esse número aumenta após cinco anos de abertura da empresa para 60%.

Não obstante, estudo realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), indica que das 464,7 mil empresas abertas em 2007, 48,2% fecharam suas portas em 2010. Ainda conforme o mesmo estudo, 23,9% encerraram suas atividades ainda no primeiro ano e 38,7% no segundo (IBGE, 2010).

Cabe ressaltar, que com o passar dos anos, as taxas de sobrevivência das empresas estão aumentando. O dado mais recente mostra que a cada 100 empreendimentos criados, 73

sobrevivem aos primeiros dois anos de atividade. A taxa supera a de países modelo do empreendedorismo, como a Itália (SEBRAE, 2011).

Todavia, estas taxas podem variar dependendo da realidade de cada região, as quais apresentam atributos econômicos distintos. No entanto, à dificuldade que essas empresas encontram para manterem-se ativas no mercado, despertou o interesse em realizar esta pesquisa, no intuito de evidenciar as causas que impossibilitam a continuidade dos pequenos negócios.

Silva e Pereira (2004) sugerem que uma das causas da mortalidade das empresas pode ser a mentalidade com a qual os pequenos empresários entram no negócio, sem que tenham uma visão global do mercado, um espírito empreendedor e criativo.

Já o Sebrae (2011) afirma que, entre os principais fatores que contribuem para a mortalidade das empresas em geral, estão: carga tributária, falta de capital de giro, problemas financeiros, burocracia, entre outros.

A mortalidade dos pequenos negócios torna-se um dos fatores preocupantes para a economia do Brasil, tendo em vista que são eles que concentram o maior número de empregos diretos e indiretos do país, independentemente de ser comércio, indústria ou serviço (SEBRAE, 2011).

Partindo dessa premissa, estudou-se a influência da micro e pequena empresa na economia brasileira e analisou-se as causas de mortalidade desses empreendimentos de forma a identificar quais fatores estavam em conformidade com o encerramento das MPE's no extremo norte do Estado do Tocantins, sob o enfoque dos proprietários das empresas extintas.

1.1 Problema

No Brasil, cerca de 999,1 mil empresas entram no mercado, porém, em média 736,4 delas não conseguem manterem-se ativas por muito tempo (IBGE, 2010). O empreendedorismo de fato é muito forte no país, mas percebe-se que pouco se fala sobre como reduzir ou evitar que boa parte dessas empresas encerrem suas atividades de forma precoce.

Segundo a Agência Tocantinense de Notícias¹ (ATN), os micro e pequenos negócios representam mais de 99% do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), no estado. Além disso, apenas em 2012, 70% das vagas de emprego abertas no Tocantins vieram deste setor da

¹Matéria publicada no Portal da Agência Tocantinense de Notícias. 2013.

economia, de tal modo, que as MPE's constituem a maior parcela das empresas do estado e o encerramento desses empreendimentos reflete diretamente no desenvolvimento econômico da região.

Para o Sebrae (2011), muitas empresas conseguem manter-se no mercado por meio da dedicação e empenho dos empreendedores e até mesmo por sorte, mas alguns questionamentos faz-se necessários:

O que faz com que os índices de mortalidade dos pequenos negócios cresçam?

Porque será que esse enorme contingente de empresas não consegue permanecer por muito tempo em atividade?

À vista disso, a pesquisa procurará responder a seguinte questão:

Quais as principais causas da mortalidade das micro e pequenas empresas no extremo norte do Estado do Tocantins?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Identificar, caracterizar e descrever as principais causas da mortalidade das micro e pequenas empresas dos municípios de Augustinópolis, Araguatins e Tocantinópolis - TO.

1.2.2 Objetivos Específicos

Investigar o índice de mortalidade das MPE's nos municípios de Augustinópolis, Araguatins e Tocantinópolis – TO;

Analisar e discutir qual segmento empresarial teve maior representatividade no índice de empresas extintas nos municípios pesquisados;

Caracterizar as micro e pequenas empresas extintas e seus empresários, buscando aspectos que permitam apontar características semelhantes entre elas;

Compreender como é a gestão da micro e pequena empresa.

1.3 Delimitação do Estudo

Iniciado no ano de 2011, este estudo analisou por meio de uma pesquisa documental e de campo as micro e pequenas empresas extintas nos municípios de Augustinópolis, Araguatins e Tocantinópolis, situados no extremo norte do estado do Tocantins, que efetuaram no momento de seu fechamento a baixa do registro na Junta Comercial do Tocantins (JUCETINS), nos últimos cinco anos, especificamente no período de janeiro de 2006 a julho de 2011, onde se buscou responder as questões norteadoras deste trabalho.

1.4 Relevância do Estudo

Em virtude da acirrada competitividade entre as empresas, é imprescindível a busca por mecanismos capazes de ampliar as suas oportunidades de negócios e mantê-las no mercado. No tocante às micro e pequenas empresas, esse fato ganha maior evidência por razão das mesmas enfrentarem inúmeras dificuldades que acabam por contribuir para o seu fechamento (SILVA, 2010).

As pequenas organizações são as que mais sofrem com as oscilações e contingências do mercado e por conta disso são necessários estudos mais aprofundados no intuito de antever as situações de dificuldades empresariais, de maneira a evitar que empreendedores despreparados iniciem negócios sem perspectiva de mantê-los, assim como auxiliar aos que já abriram suas empresas na antecipação dos problemas e solução dos mesmos em tempo hábil (SILVA, 2011).

No geral, as empresas brasileiras apresentam forte propensão ao fracasso, e sua sobrevivência muitas vezes é menor do que o tempo necessário para realizar uma mudança radical em seus traços. Dessa feita, a identificação das causas que conduzem a mortalidade de um empreendimento é de grande relevância para a economia e sociedade de um país. Tais causas podem resultar na criação de políticas específicas às reais necessidades desses empresários e, conseqüentemente, prolongar seu ciclo de vida (ORTIGARA, 2006).

Além disso, os autores Albuquerque e Filho (2011 apud OLIVEIRA 2012) sobrepõem que as pesquisas sobre mortalidade permitem compreender os fatores de sucesso ou fracasso de uma empresa, de forma a subsidiar empreendedores e auxiliar governos na construção de alternativas políticas e de fomento.

Assim, a relevância deste estudo é reforçada pelo importante papel que as micro e pequenas empresas desempenham no país, visto que, o Sebrae (2007), estimou ganhos socioeconômicos advindos da taxa de sobrevivência dessas empresas no triênio 2003-2005, que de acordo com os cálculos, de 1.412,343 empresas constituídas, 993.895 mantiveram-se no mercado pressupondo um ganho de R\$ 155, 8 bilhões de inversões na atividade econômica por estas empresas, do qual mais de R\$ 2,1 bilhões realimentaram a economia com a remuneração média percebida, no triênio, pelos 9.127.819 empregados dessas empresas.

Por sua vez, as micro e pequenas empresas são essenciais para a economia brasileira, por contribuir significativamente para o desenvolvimento das regiões na qual estão inseridas, devido a enorme capacidade de geração de empregos e renda que possuem (SEBRAE, 2011).

Diante do expressivo valor dessas empresas para o crescimento socioeconômico do país e às dificuldades que estas enfrentam para manterem-se ativas no mercado, surgiu a preocupação em obter informações que propiciem identificar as principais causas da mortalidade das MPE's, visando apresentá-las neste trabalho, a fim de chamar a atenção dos novos empreendedores, do governo, das instituições em geral e demais pesquisadores a desenvolverem novos estudos e novas medidas de apoio em prol do fortalecimento desse setor.

De acordo com dados da Jucetins (2011), entre os anos de 2006 e 2011 foram constituídas 1.589 micro e pequenas empresas de diferentes segmentos nos municípios de Augustinópolis, Araguatins e Tocantinópolis. Sendo estas responsáveis pela movimentação econômica da região.

Neste contexto, estudar as causas da mortalidade das MPE's dos municípios propostos se faz necessário, tendo em vista, o grande número de empresas com este porte e o que elas representam para o desenvolvimento regional.

1.5 Organização da Dissertação

Esta dissertação está organizada em 05 (cinco) capítulos. O capítulo 01 (um), do qual este item faz parte, denominado de introdução, onde foram apresentados os objetivos gerais e específicos, a delimitação e a relevância do estudo, bem como a descrição da estrutura da dissertação que se faz neste item.

O segundo capítulo é composto pela revisão de literatura, que se refere à fundamentação teórica base deste estudo, com ênfase para os assuntos: A Micro e Pequena Empresa Brasileira; Fatores de Influência na Gestão Empresarial; Fatores Condicionantes à Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas; O Papel do Empreendedorismo no Desenvolvimento Econômico; A Micro e Pequena Empresa na Economia Brasileira.

O terceiro capítulo trata dos métodos utilizados para a realização da pesquisa para que fosse possível atingir os objetivos deste estudo.

O capítulo quarto apresenta os resultados e discussões da pesquisa documental e de campo, bem como a análise dos dados.

O quinto capítulo apresenta as conclusões e recomendações.

Finalmente, as referências e os apêndices deste trabalho são apresentados.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 A Micro e Pequena Empresa Brasileira

O perfil das empresas no Brasil tem mudado constantemente, e, diga-se de passagem, para melhor, os jovens empreendedores parecem ter horizontes antes nunca imaginados por empresários antigos, pois com o advento da internet e outras tecnologias, a capacidade de aviação empresarial tornou-se maior (TACHIZAWA ; FARIA, 2007).

Diante o exposto, questiona-se, portanto, o que faz com que um enorme grupo de pessoas resolva abrir um negócio próprio? Segundo o Sebrae (2011), na maioria das vezes, tanto empresários de sucesso, quanto entrevistados de empresas extintas apontam a identificação de uma oportunidade de negócio como principal motivo para abertura de uma empresa.

Além de serem mais ágeis que as empresas de grande porte e de prestar serviço personalizado aos clientes, as micro e pequenas empresas (MPE's), podem fazer com que seus colaboradores alcancem níveis mais altos de motivação e envolvimento, se comparadas com as grandes organizações. Por serem pequenas, possibilitam aos colaboradores identificar-se com a empresa, ver o resultado de seu trabalho, está ligado aos resultados econômicos, além de se sentirem responsáveis pelo sucesso ou fracasso da empresa. Tal afirmação é particularmente evidente quando se consideram as MPE's nas quais as pessoas contratadas normalmente se confundem com a figura do (s) proprietário (s) (TCHIZAWA; FARIA 2007).

Uma das dificuldades para estudar os pequenos empreendimentos no Brasil surge no momento de sua caracterização, visto que a adoção de diversos parâmetros e critérios quantitativos e qualitativos por parte dos órgãos públicos oficiais aumentam ou reduzem a abrangência do conceito de micro e pequena empresa (VIAPIANA, 2001).

Devido as diferentes formas de classificação das micro e pequenas empresas, a adoção de critérios para classificá-las com base em padrões de tamanho é algo bastante complexo e arbitrário, devido vários interesses, o que pode ser conveniente para uma parte, pode não ser para outra, visto que a forma de classificação pode significar maior ou menor arrecadação de impostos, definição de políticas de créditos, entre outras finalidades.

A desigualdade que caracteriza o desenvolvimento econômico, tanto em nível regional como no setorial, é outro fator que contribui para a relativização do conceito de micro e pequena empresa, como exemplo, uma MPE localizada no estado de São Paulo é

substancialmente diferente de uma MPE localizada em uma área menos desenvolvida no Norte, em razão, basicamente, da utilização pelas primeiras de meios e métodos mais adequados e, sobretudo, modernos. Tal diferenciação origina-se, essencialmente, nos diferentes graus de acesso às novas tecnologias e as fontes de informações propiciadas pela inserção dessas empresas em áreas de maior desenvolvimento socioeconômico (MORELLI, 1994).

Como se constata, no aspecto qualitativo, os critérios para caracterizar a micro e a pequena empresa são os mais variados possíveis, visto que, cada instituição constitui uma determinada norma, propiciando, assim, uma diversidade. De tal modo, que para definir uma MPE no Brasil, normalmente, recorre-se a legislação, no entanto, cada esfera – federal, estadual e municipal – tem adotado um critério (VIAPIANA, 2001).

Sob o ponto de vista geral, não há um critério universalmente aceito sobre o que seja uma micro e pequena empresa, e sim uma profusão e uma variedade de critérios que são geralmente estabelecidos de acordo com a legislação específica, pelo propósito de cada instituição financeira, governo, pesquisas e órgãos representativos do setor, o que constitui importante fator de apoio às micro e pequenas empresas, permitindo que os estabelecimentos que se enquadrem dentro dos limites instituídos possam usufruir dos benefícios e incentivos previstos nas legislações que dispõem sobre um tratamento diferenciado ao segmento e que buscam aumentar a geração de emprego e renda, diminuição da informalidade, entre outras (MEDEIROS; PARENTE; MINORA, 2007).

Segundo, Vieira (2002, p. 22), várias são as características abordadas para classificar uma micro e pequena empresa, entre elas o autor destaca:

- Os recursos são limitados;
- A estrutura organizacional é simples e, muitas vezes não está claramente definida;
- Possui um número reduzido de funcionários;
- Dificuldade ou inexistência de acesso às fontes de capital de giro e inovações tecnológicas;
- São criadas e na maioria das vezes, operam à imagem e semelhança do gestor;
- Satisfazem mais facilmente as necessidades de especialização;
- Tem dificuldade no recrutamento e na manutenção de mão de obra especializada.

Geralmente os critérios de classificação utilizados pelas instituições financeiras e em diversos programas de crédito do Governo Federal em apoio à micro e pequenas empresas são baseados de acordo o faturamento anual das empresas, enquanto outras instituições definem um pequeno empreendimento pelo número de empregados que a mesma possui.

Como exemplo, os critérios adotados pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), no qual o mesmo classifica as MPE's, são apresentados conforme Tabela 1.

Tabela 1: Classificação das MPE's conforme o SEBRAE

CLASSIFICAÇÃO (PORTE)	SEBRAE (Número de Empregados)	
	Comércio/Serviços	Indústria
Microempresa	Até 09	Até 19
Pequena Empresa	De 10 a 49	De 20 a 99

Fonte: SEBRAE (2012)

Já o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES), tem outro parâmetro para a concessão de créditos. Nessa instituição de fomento a empresa é classificada em função de sua receita operacional anual bruta, de acordo Tabela 2.

Tabela 2: classificação das MPE's conforme o BNDES

CLASSIFICAÇÃO (PORTE)	BNDES (RECEITA OPERACIONAL ANUAL BRUTA)
Microempresa	Menor ou igual a R\$ 2,4 milhões
Pequena Empresa	Maior que R\$ 2,4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões

Fonte: BNDES (2012).

Percebe-se, diante do exposto, que o BNDES classifica micro e pequena empresa com base no faturamento bruto anual. No entanto, o SEBRAE utiliza o número de empregados.

Vieira (2002) ressalta que esse tipo de empresa é considerado bastante inovador por demonstrarem flexibilidade e por adaptarem-se às mudanças de mercado de forma ágil e eficiente.

O IBGE (2003, p. 27) classifica as MPE's da seguinte forma:

As micro e pequenas empresas são aquelas que possuem baixa intensidade de capital; altas taxas de natalidade e mortalidade; demografia elevada; forte presença de proprietários, sócios e membros da família, como mão de obra ocupada nos negócios; poder decisório centralizado; estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica; registros contábeis pouco adequados; contratação direta de mão de obra; utilização da mão de obra não qualificada ou semiquificada; baixo investimento em inovação tecnológica; maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro; e relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte.

De acordo Rodrigues (2011) a Lei do Simples Nacional nº 9.317/96, foi recentemente alterada pela Lei Complementar nº 139 de 10 de novembro de 2011 e trouxe novidades para o ambiente empreendedor a partir de janeiro de 2012. Dentre elas: a ampliação da receita bruta anual das micro e pequenas empresas, conforme Tabela 3:

Tabela 3: Ampliação da receita bruta anual das micro e pequenas empresas

PORTE	FATURAMENTO EM R\$ MIL
Microempresa	Até 360
Pequena Empresa	De 360 a 3.600

Fonte: Rodrigues (2011), adaptado pela autora.

Para Limas (2009), uma característica marcante dessas empresas é a não distinção, principalmente em termos contábeis e financeiros, da pessoa física e jurídica, sendo os registros contábeis pouco adequados (ou quase inexistentes), e a utilização de mão de obra pouco ou não qualificada.

Logo, assim como na maioria dos países, as micro e pequenas empresas brasileiras são as principais bases de sustentação da economia. “Elas contribuem como forma de amortecedor econômico e esta importância pode ser percebida diante de vários aspectos, entre eles, a absorção de mão de obra, empregando inclusive parte dos trabalhadores que não possuem qualificação necessária para estar em empresas de maior porte” (IBGE, 2003, p. 17).

Observa-se, portanto, que há diferentes critérios para classificação das empresas quanto ao porte, no Brasil, voltadas para os interesses de cada instituição. Contudo, este trabalho assumirá a definição instituída pelo SEBRAE.

2.2 Fatores de Influência na Gestão Empresarial

Em uma época em que ser empreendedor é quase imperativo, é muito importante lembrar que, por trás das novas ideias que vêm revolucionando a sociedade, existe muito mais do que visão de futuro e talento individual. Análise, planejamento estratégico-operacional e financeiro, bem como a capacidade de implementação de produtos e serviços são elementos essenciais para que empreendimentos inovadores permaneçam ativos no mercado (DORNELAS, 2008).

Dando ênfase ao exposto, Ortigara (2006) considera que, um novo empreendimento está dividido em duas fases distantes, a primeira situa-se no desejo do empreendedor de iniciar uma nova empresa, de planejar, escolher a formação societária e aceitar as motivações para o negócio. A segunda fase caracteriza-se pela efetiva tomada de decisões que dizem respeito ao funcionamento da empresa.

Sob o ponto de vista de Ribeiro (2006), as iniciativas de abertura de pequenos empreendimentos ocorrem, em grande número, por duas razões: A primeira, para atender à necessidade de sobrevivência do indivíduo, devido à remuneração insuficiente para atender as necessidades da família. A segunda ocorre para atender uma oportunidade visualizada pelo empreendedor, para montar o seu próprio negócio.

O empreendedor por necessidade dá início ao estabelecimento, sem o mínimo de informações para o progresso do empreendimento, desconhecendo qualquer forma ou estratégia para maximizar suas receitas, como também reduzir seus custos, apenas limita-se a produzir e vender para sua necessidade, como o próprio nome diz.

Segundo Bernardi (2010), as características da personalidade empreendedora, uma correta modelagem do negócio, um planejamento bem elaborado e a capacitação gerencial contínua, aumentam as chances de sobrevivência de uma empresa, uma vez que estes são fundamentais na operacionalização técnica e gestão da mesma.

Nota-se em ambos os casos a dificuldade que os empreendedores enfrentam, uma vez que, somente traços de personalidade e grandes ideias são insuficientes para o sucesso de um negócio, porquanto há que se segmentar todos os ingredientes necessários de forma coesa, harmoniosa e equilibrada.

Assim, Tachizawa e Faria (2004) compreendem a sobrevivência das empresas como um grande desafio, cuja fonte está no diferencial de cada uma, na qualidade oferecida e no preço compatível com o mercado.

Para Guimarães e Alves (2009 apud SILVA 2011), dentre as variáveis mais observadas e que podem influenciar diretamente na previsão da falência, destacam-se a rentabilidade e a liquidez como sendo bastante relevantes no que se refere à capacidade de previsão do evento estudado.

Diante o exposto pode-se destacar que, é relativamente fácil compreender que o ciclo de vida de uma empresa e o tempo de sobrevivência estão diretamente relacionados à capacidade de renovar-se a cada estágio e a cada momento.

Além disso, Mitra e Pingali (1999 apud RIBEIRO 2006), relacionam a partir de um estudo realizado na Índia sobre os pequenos negócios, que a sobrevivência das empresas está ligada aos seguintes fatores: grande envolvimento do dono no negócio; posicionamento junto aos fornecedores para redução de custos; recrutamento de pessoas com capacidade para direção; lealdade dos compradores; variedade dos produtos baseada em clientes; envolvimento nos controles financeiros.

No entanto, Raza (2008) acrescenta que o planejamento apresenta-se como uma ferramenta importante para a sobrevivência das empresas, por meio dele o gestor é capaz de realizar uma gestão competente, eficiente e eficaz, especialmente em relação às atividades financeiras, que na maioria das vezes exige uma parcela significativa de riscos.

A permanência dessas empresas no mercado é adquirida por meio da orientação profissional e da capacidade administrativa, através da definição de metas e estratégias empresariais que garantam sinais consistentes de viabilidade (BERNARDI, 2010).

Ribeiro (2006) sobrepõe que relações externas com a sociedade e com o governo, bem como, os fatores do ambiente empresarial que afetam consideravelmente o negócio, se não forem previstos e administrados, podem afetar a continuidade das empresas. E ainda, há de se considerar os fatores internos, tais como, as relações com o empregado.

O empreendedor por sua vez, não deve agir de forma emocional, por impulso ou intuição. Mas deve agir, com racionalidade. É indispensável para o crescimento de um negócio saber formular objetivos e criar estratégias para a realização do mesmo. O empreendedor precisa conhecer profundamente o ramo de atividade que irá desenvolver, conhecer clientes e as necessidades do mercado. Entender sobre assuntos de marketing, finanças e ter espírito inovador também são características essenciais para obter sucesso nos negócios.

Segundo Oliveira (2012), um empreendedor deve saber identificar oportunidades, agarrá-las e buscar recursos para transformá-las em algo lucrativo. Afirma ainda, que ele deve

ser capaz de atrair esses recursos, demonstrando o valor de seu projeto e comprovando que tem condições de torná-lo realidade e gerar bons resultados.

A falta de conhecimento e talento dos gestores dá margem ao encerramento das micro e pequenas empresas o que é extremamente preocupante diante da importância desses empreendimentos para o aumento da economia.

As definições ou caracterizações de empreendedorismo possuem aspectos comuns referentes ao empreendedor, como: iniciativa para criar um negócio e ter paixão por ele, utilização criativa de recursos disponíveis, e aceitação de riscos e da possibilidade de fracassar (DORNELAS, 2007).

Ainda segundo Dornelas (2007), dentre as características observadas, destacam-se na literatura dos negócios: correr riscos, independência/autonomia, inovação e realização.

Sobre essa questão, é perceptível que o insucesso das micro e pequenas empresas no mercado globalizado, não está diretamente ligado a competitividade da qualidade e dos preços elevados dos produtos, mas principalmente na maneira que os gestores tocam seus negócios (DORNELAS, 2007).

Mais da metade das micro e pequenas empresas (56% delas) fecham as portas até o terceiro ano de vida, segundo dados do Sebrae (2005) e uma questão que deve ser levada em consideração são as políticas de apoio às MPE's, uma vez que, a adoção de medidas estratégicas voltadas para o acompanhamento das empresas e capacitação de seus gestores, mostra-se inicialmente como alternativa para o combate ao encerramento das atividades empresariais.

De acordo com relatório da Universidade Federal do Maranhão (UFMA), uma forma interessante de estímulo ao empreendedorismo são as incubadoras de empresas, visto que essas oferecem apoio estratégico aos novos negócios, fortalecendo-os e preparando-os para sobreviverem no mercado competitivo (UFMA, 2013).

As incubadoras oferecem às empresas infraestrutura de uso compartilhado, assistência permanente, treinamento na área de negócios e acesso facilitado aos grupos de pesquisa e ao mercado, além de gerar emprego e renda. Essas vantagens, somada a sinergia decorrente da própria convivência entre os novos empresários fazem com que a taxa de mortalidades desses empreendimentos seja minimizada (UFMA, 2013).

Alguns órgãos como o SEBRAE já desenvolvem estudos e treinamentos de apoio às MPE's, a fim prestar orientações no intuito de reduzir o índice de empresas extintas nos primeiros anos de atividade no país.

Muito já foi feito para melhorar as condições dos empreendimentos de micro e pequeno porte no Brasil, no entanto, muito ainda é possível realizar para melhorar os índices de sobrevivência desses empreendimentos. E o monitoramento desse processo é essencial para verificar se os esforços que estão sendo feitos estão gerando, de fato, os resultados desejados, que são a competitividade e o desenvolvimento sustentável das MPE's brasileiras (SEBRAE, 2011).

Pesquisa realizada pelo Sebrae (2006), relata que 50% dos proprietários das empresas extintas, demonstram forte apelo por programas de treinamento de pessoal e desburocratização do registro/baixa das empresas.

Desse modo, cabe aos órgãos municipais, estaduais e federais, o papel de participar e defender a criação de normas mais efetivas, na abertura de novas empresas, exigindo que esses empresários passem por um processo de capacitação e preparação antes de efetivamente passar a gerir seu empreendimento, e ainda, fomentar a criação de medidas voltadas para incentivos fiscais de apoio à micro e pequena empresa, políticas de treinamentos e palestras, bem como a criação de projetos de incubadora de base tecnológica, no intuito de acompanhar a atividade empresarial e dar suporte aos novos empreendedores (SEBRAE, 2011).

Diante da competitividade, torna-se essencial que o empreendedor planeje seu empreendimento de tal maneira que o permita ter visão de negócio a curto, médio e longo prazo, permitindo assim, maior garantia e confiabilidade nas decisões gerenciais.

Portanto, torna-se fácil compreender a importância dos conhecimentos contábeis quando se há um negócio, uma empresa, pois o mesmo precisa de um controle adequado para alcançar seus objetivos, expandir seu lucro. Com a utilização dos cálculos, enxerga como está caminhando seu estabelecimento (SOUZA *et al*, 2012).

Desse modo, para que os empreendimentos alcancem vida longa, é indispensável que o gestor possua o mínimo de conhecimento contábil ou conte com a ajuda e orientação de especialista nesta área, visto que, o controle da contabilidade, mostrará mais claramente como anda financeiramente a empresa e possibilitará uma melhor tomada de decisão (SOUZA *et al*, 2012).

Os autores acrescentam ainda que, calcular os custos se torna altamente relevante quando da tomada de decisão em uma empresa, por influência do expressivo aumento da competitividade que vem acontecendo na maioria dos mercados. Logo, o conhecimento de custos é de suma importância para saber se determinado produto é rentável ou não, e se é possível diminuir suas despesas.

Assim, para que o empresário possa traçar seus objetivos e definir suas metas, a contabilidade gerencial surge como uma ferramenta indispensável e insubstituível para formular seu planejamento (SANTIAGO, 2006).

Santiago (2006, p.24) diz que “a procura por mecanismos mais seguros e com menos riscos, levam as instituições a implantação do planejamento”. O planejamento surge como um suporte nas decisões da empresa. No ambiente de incertezas, torna-se necessário um bom planejamento afim de que se maximizem as possibilidades de sucesso nas decisões.

Ainda, segundo Santiago (2006, p.24) “conhecer a realidade, agir de acordo com esse conhecimento e interpretar o ambiente podem ser as ferramentas que determinarão o sucesso da empresa”. Conhecer a realidade significa acompanhar de perto os resultados, as decisões e utilizar as ferramentas necessárias para que as decisões sejam fundamentadas em informações confiáveis e seguras.

Complementando, Martins (2008), acrescenta que o controle de custos possui importante missão, pois fornece dados para o estabelecimento de padrões, orçamentos e outras formas de previsão e, num estágio imediatamente seguinte, acompanhar efetivamente o acontecido para a comparação com valores anteriormente definidos.

Para Padoveze (2004), os custos são classificados como diretos ou indiretos, contudo, esta classificação somente se faz necessária, caso a empresa possua atividades operacionais para as quais estes possam ser relacionados. A partir desta classificação é possível fazer a atribuição de custos a determinados setores da empresa.

Em evidência, todo e qualquer empreendimento para obter resultados satisfatórios, necessita em primeira instância, de um empreendedor que possua pré-requisitos mínimos para gerenciar de forma apropriada qualquer que seja o tipo de empresa. De modo que, a profissionalização dos negócios brasileiros, no que tange a eficiência da produção, a identificação das oportunidades, se faz necessária, pois possibilita o crescimento gradual e pautado nas possibilidades reais. Essas dificuldades devem-se ao fato de 61% dos empreendedores, serem por necessidade e não por oportunidade (SOUZA *et al*, 2012).

Percebe-se então, que o caminho a ser percorrido pelos empreendedores é bastante extenso, mas se tornará gratificante se o fizer com apoio, conhecimento e planejamento.

2.3 Fatores Condicionantes à Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas

Os fatores relacionados ao fechamento das empresas são os mais variados possíveis, uma vez que, o ambiente interno e externo que engloba a empresa é vasto e está em constante mudança.

Diante o exposto, o sucesso ou fracasso dos pequenos negócios, familiares ou não, tem-se constituído em preocupação nos meios: político, acadêmico e empresarial, calcado nos índices de mortalidade das empresas. A preocupação com as causas desse fato reside nas expectativas depositadas nas MPE's, pois elas constituem importantes geradoras de empregos, o que contribui para a ampliação da economia (ORTIGARA, 2006).

O número de micro e pequenas empresas e a realização pessoal estão diretamente ligados à constituição do próprio negócio. Os empreendedores, em muitos casos, oriundos de outras empresas, apoderam-se de suas economias e verbas rescisórias e as aplicam em suas ideias, ou seja, a de se tornarem empresários e aqueles que, sem a menor pretensão, herdaram algum negócio da família (SEBRAE, 2011).

As micro e pequenas empresas são partes integrantes do ambiente social, econômico e político, logo sofrem constantemente pressões para manterem-se ativas no mercado competitivo, pois, em termos gerais, são vários os fatores limitantes à continuidade desses negócios (COELHO, 2001).

Apesar do índice de mortalidade das micro e pequenas empresas vir diminuindo ao passar do tempo, no Brasil este índice ainda é bastante significativo, especialmente quando se trata do estágio inicial do negócio, ou seja, os primeiros cinco anos de existência, devendo os empreendedores atentarem-se para quais as principais causas que levam essas empresas à falência (SEBRAE, 2011).

Analisando por outro ângulo, percebe-se que as micro e pequenas empresas geralmente não conseguem manter-se ativas por muito tempo no mercado, e sua vida curta é considerada um de seus maiores problemas, segundo o Sebrae (2004).

O autor Maximiano (2006), destaca que as principais razões de mortalidade das MPE's nos primeiros anos de existência são: falta de políticas públicas que viabilizem e a consolidação de novos empreendimentos; a falta de financiamento; e por ultimo a demora e a burocracia para se abrir e legalizar uma empresa. Ademais, Vieira (2002) adiciona que um dos principais fatores que provocam a mortalidade das MPE's é a gestão ineficaz.

Evidenciando o exposto, Raza (2008), destaca os motivos que tem levado muitas empresas ao fracasso, a ser apresentados no Quadro 1.

ASPECTOS	MOTIVOS DO FRACASSO
Quanto aos aspectos técnicos do empreendedor	Falta de experiência empresarial anterior; Falta de experiência gerencial.
Quanto aos aspectos mercadológicos	Desconhecimento do mercado; Desconhecimento do produto.
Quanto aos aspectos técnicos operacionais	Falta de qualidade dos produtos e serviços; Localização errada do imóvel ou do ponto; Problemas de relação com fornecedores; Tecnologia de produção obsoleta ou inadequada.
Quanto aos aspectos financeiros	Imobilização excessiva de capital em ativos fixos; Política equivocada de crédito aos clientes; Falta de controle de custos e de gestão financeira.

Quadro 1 : Motivos que tem levado muitas empresas ao fracasso
Fonte: Raza (2008), adaptado pela autora.

No entanto, os fatores que contribuem para a mortalidade das micro e pequenas empresas podem variar em função das diferentes regiões do país, as quais apresentam características econômicas distintas.

De acordo com Coêlho (2001), o custo da legalização para se tornar personalidade jurídica é relativamente alto e muitas empresas acabam optando pela clandestinidade, exercendo funções de produção de bens e/ou serviços, sem nenhum registro no Ministério da Fazenda ou na Junta Comercial, gerando vários problemas tanto para a empresa, quanto para o governo.

E este problema continua nos dias atuais, pois de acordo com o Sebrae (2011), o custo para a legalização de uma empresa no Brasil ainda é bastante alto e é nesse momento que a renda do empreendedor torna-se o entrave mais relevante ao êxito dos negócios no país, pois a falta de crédito junto às instituições financeiras, faz com que o mesmo faça uso de capital próprio ou de familiares, o que limita a continuidade da empresa e a torna vulnerável às oscilações e a sazonalidade do mercado, sem falar na legislação, que por sua vez, também é injusta, pois o tratamento dado é semelhante a todas as empresas, independentemente de seu porte.

Outros fatores condicionantes para a mortalidade dessas empresas são segundo Dornelas (2008), a falta de habilidade administrativa, financeira, mercadológica ou tecnológica do empreendedor, além da instabilidade econômica e da falta de crédito no mercado.

Segundo Sebrae (2011), quanto à taxa de mortalidade das empresas brasileiras, constatou-se que 26,9% das empresas constituídas em 2006 faliram com até 02 anos de existência. A evolução deste cenário pode ser observada na Tabela 04 a seguir.

Tabela 04– Taxas de Sobrevivências das Micro e Pequenas Empresas

Anos de existência das empresas	Ano de constituição formal das empresas Triênio (2002-2000)	Taxa de sobrevivência (A)	Ano de constituição formal das empresas Triênio (2005-2003)	Taxa de sobrevivência (B)	Variação da taxa de sobrevivência (B-A)
Até 2 anos	2002	50,60%	2005	71,90%	+ 21,3%
Até 3 anos	2001	43,70%	2004	68,70%	+ 25,1%
Até 4 anos	2000	40,1%	2003	64,10%	+ 24,0%

Fonte: Adaptado de SEBRAE (2007/2011)

Adotando como referência as empresas brasileiras constituídas em 2002, observa-se que o percentual de empresas de pequeno porte que sobrevive pelo menos dois anos passou de 50,6% em 2002 para 71,9% em 2005. Tendo em vista que a taxa de mortalidade é

complementar à da sobrevivência, constata-se que 21,3% a mais de MPE's permanecem em atividade, quando comparadas as empresas constituídas em 2002 e 2005.

Para que esses números alcancem uma redução muito maior, as micro e pequenas empresas necessitam ser gerenciadas de forma eficiente e eficaz, de modo que compense as desvantagens em relação às médias e grandes empresas em termos de capital, tecnologia e participação no mercado consumidor, se desejarem permanecer ativas no mercado (COÊLHO, 2001).

Em regra, as causas que contribuem para as taxas de mortalidade das empresas, estão relacionadas à falta de planejamento na abertura do negócio, estimulada pelo advento crescente de empreendedores impulsionados quase que somente pela necessidade de sobrevivência, levando-os a não avaliar, de maneira correta, os fatores importantes para o fracasso ou sucesso do empreendimento, tais como, carga tributária, potencial de consumidores, concorrência, dentre outros fatores (SEBRAE, 2004).

Segundo Marion (2005) outro fator importante que contribui para a mortalidade das micro e pequenas empresas é que os proprietários em sua maioria não utilizam a contabilidade como ferramenta de administração do negócio. Esse fato está ligado muitas vezes à escassez de recursos financeiros para contratar assessoria específica e é um dos fatores que contribui para isso.

A falta de informações é o grande “vilão” nas pequenas empresas. Muitos empreendedores possuem o capital e resolvem montar um negócio desconhecendo todos os outros fatores necessários ao sucesso do empreendimento, tais como, o controle do capital de giro, relação entre despesas e receitas, os custos inerentes à continuidade do negócio, dentre outros (RAZA, 2008).

Com base no exposto, pode-se destacar que, para abertura de uma empresa, antes de qualquer coisa, o empresário deve obter informações prévias sobre a carga tributária inerente ao setor que irá atuar. Todavia, segundo Padoveze (2006), qualquer empreendimento, seja ele de qualquer porte, exige uma administração tributária acurada, visto que a sistematização da gestão tributária é fundamental para a otimização do impacto dos tributos nas transações e nos resultados empresariais. O autor acrescenta ainda, que a gestão tributária deve ser apoiada por especialistas em direito tributário, razão porque o planejamento de tributos tende a ser executado pelo profissional contábil em conjunto com advogados especialistas.

De tal modo, que o planejamento tributário deve ser realizado anteriormente a abertura da empresa, focado nos efeitos econômicos e jurídicos. Para montagem do plano de negócio

ou para o planejamento de abertura da empresa, este estudo auxilia na tomada de decisões com informações significativas que não afetam o futuro da empresa (SOUZA *et al*, 2012).

Conforme sobrepõe o contabilista Padoveze (2007), é imprescindível que os gestores saibam definir e transmitir as informações que devem constar no sistema de informação contábil, mas isso só será possível por um processo interativo de definição de objetivos pela administração, bem como pela influencia do gestor do sistema, que é o especialista e conhecedor da ciência contábil.

Dessa forma, Souza *et al* (2012) observa, que as informações do andamento da empresa dependem da exposição dos administradores repassadas ao profissional capacitado. Portanto, esses dados devem ser verídicos e de conformidade com a realidade da empresa. Tendo em mãos essas informações, o profissional contábil dará sua contribuição no auxílio à administração em como agir diante de algumas situações dentro dos parâmetros possíveis, sendo, em primeiro lugar, um profissional, em outras palavras, sem expressar sua opinião na situação, e dessa forma, com o dever de fornecer o que lhe foi solicitado.

A contabilidade permite que sejam fornecidas informações econômico-financeiro-sociais para que seus usuários, com base nesse conhecimento fidedigno à realidade, tenham uma ferramenta para a tomada de decisões e gerenciamento do negócio. Desta forma, para Laurentino *et al* (2008), a contabilidade veio ao mundo como um instrumento imprescindível a todo tipo de negócio, um suporte sobre o qual irá se apoiar o micro e o pequeno empreendedor em suas decisões gerenciais.

Diante o exposto, nota-se que os administradores necessitam de informações corretas e no tempo certo com o propósito de se tomar boas decisões. A falta de ferramentas adequadas que mostre a saúde financeira da empresa compromete a sobrevivência e desenvolvimento da organização. Esta é a importância da contabilidade para a continuidade das empresas, pois de acordo com Silva *et al* (2002) uma empresa sem contabilidade, é uma entidade sem memória, sem identidade e sem as mínimas condições de sobreviver ou de planejar seu crescimento.

Os gestores necessitam de informações corretas e no tempo certo com o propósito de se tomar boas decisões. A falta de instrumentos adequados que mostre a estrutura real da empresa compromete a sobrevivência e desenvolvimento da organização. Diante disso, Costa *et al* (2012), informa que tem-se na contabilidade a ferramenta que, sendo bem utilizada, suprirá a administração dessa necessidade básica. Os micro e pequenos empresários, tomando a função de administradores financeiros, podem realizar análises financeiras para mensurar a atuação de sua empresa em relação aos concorrentes, em comparação com o passado,

adotando as decisões adequadas, desde que se tenha conhecimentos sobre a situação de seu patrimônio, fundamentada por análises financeiras abastecidas pelos relatórios contábeis.

Neste contexto, percebe-se que os problemas enfrentados são geralmente comuns a todas as empresas, independentemente de sua capacidade financeira, no entanto, são nas mais jovens que as dificuldades se apresentam em toda a sua extensão e intensidade.

Diante disso, o modo de gerenciamento das MPE's deve ser revisto por parte dos empresários, levando em consideração o modo como se aplica o capital, a implantação de novas tecnologias, haja vista que, com o auxílio dessas mudanças amplia a concorrência de mercado, oferecendo assim, maior conforto, credibilidade aos clientes e ciclo de vida prolongado.

2.4 O Papel do Empreendedorismo no Desenvolvimento Econômico

O empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu universo de atuação, entre outros (DOLABELA, 2007).

Para Dornelas (2008), o momento atual pode ser chamado de era do empreendedorismo, pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riquezas para a sociedade.

O empreendedor, de acordo Dolabela (2007) é aquele que se dedica a geração de riquezas, seja na transformação de conhecimentos em produtos ou serviços, na geração do próprio conhecimento ou na inovação de áreas como marketing, produção, organização, dentre outros.

O empreendedorismo é a condição necessária para o processo de desenvolvimento econômico. Segundo Schumpeter (1982 apud GOMES 2005), o empreendedorismo pode ser considerado como o motor da economia, o agente de inovação e mudanças, capaz de desencadear o crescimento econômico das regiões e do país.

O empresário inovador é um componente fundamental do processo de desenvolvimento econômico, de acordo com a visão Schumpeteriana, juntamente com o crédito bancário e as inovações tecnológicas, o empreendedor é um importante agente de

criação de novos negócios e, conseqüentemente, de desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1982, p. 64 apud GOMES 2005).

O empreendedorismo, mesmo com as dificuldades enfrentadas, é considerado o elemento mais eficiente de relacionar a ciência ao mercado, através da criação de empresas e inserção de novos bens e serviços ao mercado (CRUZ, 2005).

A partir de definições de Drucker (2005), o empreendedorismo é sem dúvida um aliado do desenvolvimento socioeconômico, no qual a micro e pequena empresa tem o papel significativo na geração de postos de trabalho, sendo capaz de transformar uma ideia em realidade, seja ela inovadora ou não. De modo que, ser empreendedor é ser capaz de identificar oportunidades; desenvolver uma visão do ambiente; ser capaz de contagiar pessoas com suas ideias; é estar pronto para assumir riscos e aprender com os erros; é ser profundo conhecedor do todo e não só de algumas partes; é, dentre outras atribuições, ser capaz de utilizar essas informações para seu próprio aperfeiçoamento.

Como a grande maioria dos países, o Brasil enfrenta problemas como desempregos, má distribuição de renda, entre outros. O desenvolvimento econômico pode ser a alternativa para a diminuição desses entraves. Uma região competitiva tem condições de aumentar as exportações e gerar empregos (SILVA, 2010).

No Brasil, o empreendedorismo tem trazido resultados interessantes no tocante às iniciativas empreendedoras. No entanto, por outro lado a maioria dos negócios gerados no país é baseada no empreendedorismo por necessidade, ou seja, não são fundamentados na identificação de oportunidades de negócios e na busca da inovação com vistas à criação de negócios diferenciados, mas no suprimento das necessidades básicas daquele que empreende (DORNELAS, 2003).

Esses negócios geralmente são constituídos em sua maioria, focados no momento presente, sem planejamento, sem visão de futuro, sem identificação de oportunidades e nichos de mercado, sem o comprometimento com o crescimento e desenvolvimento econômico (DORNELAS, 2003).

Nota-se diante o citado, que quanto mais empreendedorismo por oportunidade estiver presente em um país, maior será seu desenvolvimento econômico.

O empreendedorismo atualmente é o método mais eficiente para ligar ciência e mercado, criando novas empresas e levando novos produtos e serviços a comercialização. Essas atividades empreendedoras contribuem de modo significativo para a economia de uma área ao construir sua base econômica e gerar empregos. Dado seu impacto na economia

global e no nível de emprego em uma área, é de admirar que o empreendedorismo ainda não tenha se tornado mais central no desenvolvimento econômico (HISRICH; PETERS, 2007).

Os autores Hisrich e Peters (2007, p. 33), acrescentam ainda, que “o papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e renda *per capita*, ele visa criar mudanças na estrutura do negócio e da sociedade”. Essas mudanças são acompanhadas pelo crescimento e por uma maior produção. Em outras palavras, por meio das atividades empreendedoras, é possível agregar valores econômicos e sociais a uma determinada região.

Dornelas (2003) comenta que no Brasil, há uma preocupação com a criação de micro e pequenas empresas e a necessidade da diminuição das altas taxas de mortalidade desses empreendimentos que são, sem dúvida, motivos para a popularidade do termo empreendedorismo, que tem recebido especial atenção por parte do governo e das entidades de classe.

Isso geralmente ocorre devido à busca pela estabilização da economia e imposição advinda da globalização, aonde a maioria das grandes empresas brasileiras vem tentando buscar alternativas para aumentar a competitividade, diminuir os custos e manter-se no mercado (DORNELAS, 2003).

A participação das micro e pequenas empresas no desenvolvimento social e econômico é cada vez mais significativa, principalmente no que diz respeito à criação de novas empresas e também na geração de emprego e renda. Assim como a tecnologia cresceu no mundo dos negócios, cresceu também a expectativa de muitos desempregados buscarem dentro de suas especializações, um mercado de trabalho próprio, proporcionado pelo chamado empreendedorismo (SILVA, 2010).

Uma das consequências imediatas foi o aumento dos índices de desemprego, principalmente nos grandes centros, onde há um número maior de empresas. Sem alternativas, ex-funcionários dessas empresas motivados em tornarem-se jovens independentes, milionários, donos do próprio negócio, começam a criar novos negócios, às vezes mesmo sem experiência no ramo, utilizando o pouco que lhes restou das economias pessoais, fundos de garantia, entre outros (DORNELAS, 2003).

Ainda segundo o autor, o empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, criando emprego e prosperidade.

Mais do que aumentar a renda nacional por meio da criação de novos empregos, o empreendedorismo atua como uma força positiva no crescimento econômico ao servir como ponte entre a inovação e o mercado (HISRICH; PERTER, 2007).

Já Vieira (2002), afirma que apesar da dificuldade para o estabelecimento dos critérios de classificação das empresas por tamanho e da problemática vivida pelas empresas de pequeno porte, é indiscutível a participação dessas empresas no desenvolvimento econômico. As empresas de pequeno porte desempenham um papel de fundamental importância no crescimento e maturação de uma economia saudável.

O empreendedorismo é reflexo da evolução de uma sociedade em busca da geração do auto emprego e da autonomia profissional, de modo que hoje existe uma necessidade de se propagar conhecimentos empresariais, os quais no passado eram obtidos apenas pela experiência prática e não transmitida pelas escolas (DOLABELA, 2008).

O autor ressalta ainda, que o empreendedorismo vem despertando o interesse de diversos agentes da sociedade em todo o mundo, e vai além das nações do estado, atraindo também a participação de muitas organizações multinacionais.

Nesse contexto, percebe-se que investir em ações empreendedoras, dando suporte às cadeias produtivas e apoiando as micro e pequenas empresas, são estratégias que funcionam como impulsionadoras do desenvolvimento social, político e econômico.

2.5 A Micro e Pequena Empresa na Economia Brasileira

No Brasil, a importância das MPE's tem se tornado cada vez mais consolidada. Em linhas gerais, a atividade empreendedora tem sido estimulada em âmbito nacional com a finalidade de promover oportunidades de geração de novas fontes de renda e criação de novos negócios.

Para Gomes (2005), o Brasil, como a grande maioria dos países, enfrenta problemas sociais crônicos, desemprego, má distribuição de renda, balança comercial deficitária, entre outros. O desenvolvimento regional pode ser a alternativa para a superação desses problemas. Uma região competitiva tem condições de aumentar as exportações e gerar empregos. Além disso, o vetor da regionalização pode atuar no eixo e atenuação das desigualdades.

As micro e pequenas empresas são, em todo o mundo e muito fortemente no Brasil, segmentos importantes de inclusão econômica e social. O setor tem destacada participação no

acesso às oportunidades de emprego e desenvolvimento econômico do país e esses novos negócios estão concentrados principalmente nas micro e pequenas empresas, que em conjunto equivalem a 99% das empresas formais e geram 60% dos empregos (SEBRAE, 2005).

O universo das micro e pequenas empresas no Brasil representam 5,5 milhões de estabelecimentos industriais, comerciais e prestação de serviços, os quais respondem por 20% do Produto Interno Bruto (PIB), 12% das exportações, 43% da renda total (SEBRAE, 2011).

Na visão de Dolabela (1999, p. 54), “os números apresentados pelas MPE’s, em todo o planeta, refletem a sua importância, especialmente, quanto à distribuição de renda e inovação tecnológica”. Dando ênfase ao exposto Montano (1999 apud SILVA 2008), confirma que além da importância econômica, grande parte dessas empresas contribui significativamente com a constituição do Produto Interno Bruto (PIB), revelando grande importância social, na medida em que geram boa parte dos empregos no país.

Pesquisa revela que no bienal (2003-2004) 3.155 micro e pequenas empresas foram constituídas na região norte do país, sendo que 461 delas pertencem ao estado do Tocantins. Estas empresas somadas a outra parcela já existente no estado geram em média 12.444 empregos formais por ano e os setores que mais contribuem para esta expansão é o comércio, os serviços e a indústria de transformação (SEBRAE, 2011).

Várias são as justificativas para as contribuições socioeconômicas das MPE’s, entre elas estão: Relação capital/trabalho com mais harmonia; estímulo a livre iniciativa e a capacidade empreendedora, contribuição para a geração de novos empregos e a absorção de mão de obra; efeito amortecedor dos impactos de desemprego, potencial de assimilação adaptação, entre outros (DARLAN, 2010).

Na conjuntura brasileira, marcada por intensas transformações na estrutura produtiva e nas relações de trabalho, as micro e pequenas empresas configuram-se como especialmente importantes, notadamente pela geração de emprego e renda, pois tem contribuído significativamente para desconcentrar a renda e absorver amplos contingentes de trabalhadores liberados pelo avanço tecnológico rural e automação comercial (LIMAS, 2009).

De acordo o IBGE (2003), esses pequenos empreendimentos, possuem capacidade de adaptação rápida a alterações do cenário econômico e adéquam-se facilmente as mudanças econômicas, políticas e características regionais.

Diante dessa fácil adaptabilidade, essas empresas contribuem com os avanços tecnológicos no país e com o desenvolvimento sustentável da comunidade a qual estão inseridas, incentivando o estímulo ao empreendedorismo. E ainda são as mais importantes

fontes geradoras de tributos, alternativa de emprego formal e informal para uma grande parcela da força de trabalho excedente, que em geral, possuem pouca qualificação e que não são absorvidas pelas grandes empresas (IBGE, 2003).

As MPE's correspondem a 98% das empresas formais no Brasil, sendo que existem mais de 9,5 milhões de empresas informais gerando juntas cerca de 21% do produto interno bruto (PIB), e empregam cerca de 60% da mão de obra do país, com 45% das contratações com carteira assinada (IBGE, 2009).

Por gerar grande parte dos postos de trabalho e das oportunidades de geração de renda, as MPE's tornam-se a principal base de sustentação da livre iniciativa e da democracia no Brasil (SEBRAE, 2005).

As micro e pequenas empresas respondem por mais da metade dos empregos formais criados no país entre 2000 e 2009. Foram mais de 9 milhões de vagas abertas no período, sendo que 4,86 milhões (54%) ficaram concentradas nas pequenas empresas (IBGE, 2003).

Ainda segundo a mesma pesquisa, além de empregar metade da mão de obra do país, essas empresas estão cada vez mais fora dos grandes centros.

Quando se considera a quantidade de empregos formais, percebe-se que no setor de comércio, esses pequenos empreendimentos respondem por 73,7% do emprego setorial. Na construção, estas empresas participam com aproximadamente 48,7% do emprego, seguindo-se dos serviços, com 42,9% e a indústria com 42,5% (SEBRAE, 2005).

Segundo o Serviço de Apoio a Micro e Pequenas Empresas no Brasil, as MPE's atuam em todos os setores de atividades por serem agentes econômicos bastante flexíveis (espalham-se por todo o território nacional) e proporcionam dinamismo ao mercado. Diante disso, é inegável, o valor que essas empresas representam para a economia brasileira (SEBRAE, 2005).

Segundo análise do presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, Luciano Coutinho, as MPE's têm papel fundamental para alavancar o crescimento do país, destacando ainda, a importância dos pequenos negócios para fomentar o desenvolvimento socioeconômico (PEGN, 2012).

Esse destaque às micro e pequenas empresas já vem sendo dado há muitos anos por diversos estudiosos, entre eles, Candido e Abreu (2005) afirmam que, nas economias capitalistas estas empresas têm um papel relevante no que se refere à geração de emprego e renda e possui uma série de vantagens, dentre as quais a sua maior capacidade de flexibilidade e agilidade para se adaptarem as mudanças.

Por conseguinte, mesmo diante de tamanha importância para a economia do Brasil, essas empresas, devido a diversos fatores, acabam não conseguindo manterem-se ativas por muito tempo no mercado, porém, comparativamente às regiões e ao país, estas têm ocasionado impactos significativos nos indicadores socioeconômicos no Estado do Tocantins (SEBRAE, 2006).

Quanto as condições de representatividade das MPE's, apresenta-se a seguir um gráfico acerca de sua importância no desenvolvimento do país, de acordo dados do Sebrae (2011).

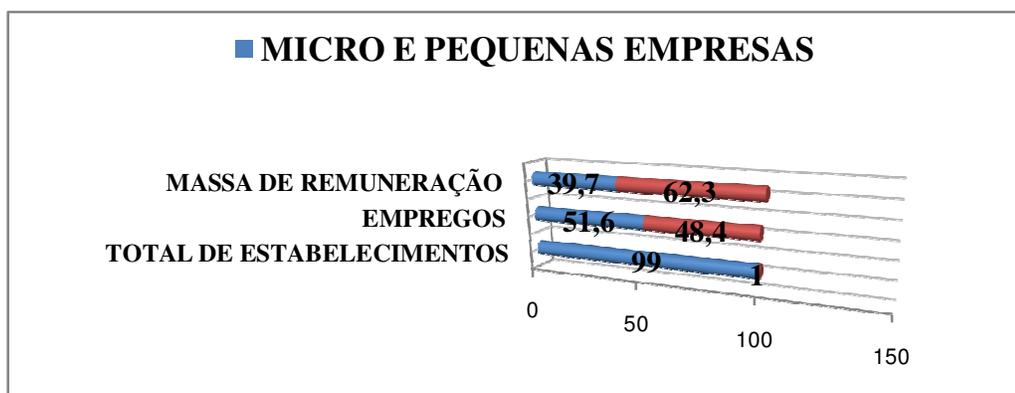


Figura 1 – Participação relativa das MPEs no Brasil.

Fonte: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2011).

Observa-se que, em 2011 as MPE's representavam 99% do número de empreendimentos formais no Brasil e foram responsáveis por 51,60% dos empregos formais. Quanto à massa salarial, as MPE's respondiam por cerca de 40%, logo, em média, de cada R\$ 100,00 pagos aos trabalhadores, aproximadamente R\$ 40,00 foram gerados por elas.

Diante disso, percebe-se o grande valor que os pequenos negócios representam para a sociedade brasileira em geral, uma vez que, esses empreendimentos são agentes econômicos muito flexíveis, que proporcionam dinamismo ao mercado e a sua quebra contribui para inversões na atividade econômica nacional.

3 MÉTODO

3.1 Tipo de Pesquisa

Objetivando alcançar o propósito deste estudo, realizou-se a pesquisa bibliográfica, documental e pesquisa de campo, subsidiada em publicações acerca da temática e por meio de dados extraídos no cadastro de empresas extintas da Junta Comercial do Tocantins (JUCETINS).

O método utilizado foi o levantamento (*survey*), por meio de uma análise descritivo-exploratória, de natureza qualitativa, junto aos antigos gestores das empresas que encerram suas atividades entre janeiro de 2006 a julho de 2011 nos municípios de Augustinópolis, Araguatins e Tocantinópolis – TO.

A pesquisa, segundo Gil (2009), desenvolve-se ao longo de um processo que envolve inúmeras fases, desde a adequada formulação do problema até a satisfatória apresentação dos resultados.

Para Lakatos e Marconi (2009), a finalidade da pesquisa bibliográfica é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferências seguidas de debates que tenham sido transcritos por alguma forma, quer publicadas, quer gravadas, utilizando-se de materiais impressos ou eletrônicos tipo: revistas, livros, artigos, dissertações, teses e outros.

A pesquisa é documental, pois conforme, Lakatos e Marconi (2009), considera-se pesquisa documental aquela que utiliza-se da fonte de coleta de dados restrita a documentos.

Conforme Martins (2006), a pesquisa documental também é necessária, pois permite melhor entendimento do estudo em questão, além do levantamento bibliográfico e confirmação de evidências coletadas por outros instrumentos e fontes, possibilitando a confiabilidade de achados.

De acordo com Lakatos e Marconi (2009), a pesquisa de campo é realizada após os estudos bibliográficos, para que o pesquisador possa ter melhor conhecimento sobre o assunto, pois é nesta etapa que se alcança os objetivos da pesquisa e se confirma ou contesta as hipóteses.

Segundo Gil (2009, p.42):

As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de variações variáveis (...) entre as pesquisas descritivas, salientam-se aquelas que têm o objetivo de estudar as características de um grupo: sua distribuição por idade, sexo, procedência, nível de escolaridade, estado de saúde física e mental, entre outros.

Os resultados obtidos com base em uma pesquisa exploratória podem contribuir no sentido de identificar relações existentes entre variáveis estudadas de determinada população. Portanto, o pesquisador informa sobre situações, fatos, opiniões ou comportamentos que tem lugar na população analisada (GIL, 2009).

Esta pesquisa configura-se como de abordagem qualitativa. Para Chizzotti (2008) o termo qualitativo implica um compartilhamento com pessoas, fatos e locais que constituem objetos de pesquisa, para extrair desse convívio os significados visíveis e latentes que somente são perceptíveis a uma atenção sensível.

Quanto aos procedimentos de coleta optou-se pela metodologia do levantamento ou *survey*. Segundo GIL (2009, p.55), este tipo de classificação caracteriza-se:

[...] pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para em seguida, mediante análise quantitativa ou qualitativa, obter as conclusões correspondentes dos dados coletados.

3.2 Área de Realização

Aplicou-se esta pesquisa em três municípios considerados polos econômicos que compõem a microrregião do Bico do Papagaio, situada no extremo norte do Estado do Tocantins. São eles: Augustinópolis, Araguatins e Tocantinópolis, conforme Figura 2.



Figura 2: Mapa da Microrregião do Bico do Papagaio no Tocantins.
 Fonte: adaptado de Citybrasil (2012).

O Estado do Tocantins foi instituído em 05 de outubro de 1988, junto com a promulgação da Constituição, a partir do desmembramento do Estado de Goiás. No norte atual do Estado, localiza-se a Região do Bico do Papagaio, que dá nome a uma microrregião, composta por 25 municípios. Esse nome se deve ao fato de que o território de Tocantins (antigo norte de Goiás) se afina ao norte pelo curso dos rios Tocantins e Araguaia, que separam aquele território dos Estados do Pará e do Maranhão, causando uma semelhança gráfica com o bico de um papagaio (CEDEPLAR, 2011).

Localizado estrategicamente no centro do território brasileiro, o Tocantins ocupa 3,37% da superfície nacional e compartilha seus limites com os Estados de Goiás, Bahia, Piauí, Maranhão, Pará e Mato Grosso. É formado por 139 municípios e 18 Regiões Administrativas. Por sua localização geográfica central – Palmas, a capital, se situa próxima ao centro geodésico do país – é considerado como o elo entre as regiões nordeste-norte e centro-oeste (CEDEPLAR, 2011).

O município de Augustinópolis está localizado na extremidade do norte do estado do Tocantins, a margem direita do rio Araguaia, na região denominada Bico do Papagaio, há 720 km da capital, Palmas – TO. Possui uma área de extensão de aproximadamente 394.976 km², com um clima tropical sub-úmido, com 15.750 habitantes, sendo 51,20% da população do sexo masculino e 48,80% do sexo feminino, com um Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) municipal de 0,62, com latitude 05°27'59'' sul e uma longitude 47°53'15'' oeste, estando a uma altitude de 145 metros (SEPLAN, 2011).

Augustinópolis é a terceira maior cidade na microrregião do Bico do Papagaio, exercendo forte influência regional como centro comercial, maior força política da região do Bico do Papagaio, e referência em serviços de saúde pública e privada. O PIB da cidade segundo o IBGE é composto principalmente pelo Comércio, seguido da Prestação de Serviços, a Indústria, e por último da Agropecuária (SEPLAN, 2011).

De acordo com o Seplan (2011), o município de Araguatins localiza-se na microrregião do Bico do Papagaio, estando a uma altitude de 103 metros, situada às margens do rio Araguaia. É uma cidade hospitaleira, com tendência à prática do ecoturismo, com várias ilhas, paredões, cachoeiras e praias. Possui uma população de 32.324 habitantes e uma área de 2.625,286 km². Possui um IDH de 0,64 e está há 502 km da capital, Palmas (SEPLAN, 2011).

Araguatins é considerada a maior cidade da microrregião do Bico do Papagaio em termos de população. Sua economia é apoiada na agricultura, basicamente de subsistência e

pecuária. O extrativismo vegetal, ainda, é praticado por um número pequeno de familiares, na exploração de coco de babaçu. A atividade comercial e a prestação de serviços é o forte da economia do município, contrário a da indústria que está se estruturando. Com relação ao turismo, a cidade detém um enorme potencial. Banhada pelo Rio Araguaia, recebe no período de verão um número expressivo de turistas, oriundos do sul do Maranhão e Pará. De Brasília, Goiânia e banhistas de diversas localidades do País que se deslocam para as praias dessa cidade (SEPLAN, 2011).

Segundo dados da Seplan (2011), Tocantinópolis, é um município brasileiro do norte do estado Tocantins, situado às margens do rio que nomeia o estado, na região denominada Bico do Papagaio. Com uma população de 22.619 habitantes e um IDH de 0,68 é o 9º município do estado do Tocantins e o 2º da microrregião do Bico do Papagaio em população. Possui uma área de 1.077,073 km², há 517 km de distância da capital, Palmas.

No que se refere à economia local, dados demonstram que apesar dos significativos avanços ocorridos ao longo da última década, o município de Tocantinópolis, apresenta um quadro econômico de características deficitárias. A economia compõe-se basicamente dos seguintes setores: funcionários públicos, comércio varejista, prestadores de serviços, atividades agropecuárias, pequenas indústrias, e também pelo mercado informal. O setor comercial e de prestação de serviços absorvem grande parte de mão-de-obra local. As atividades agropecuárias são desenvolvidas de forma rudimentar e estritamente em caráter de subsistência (SEPLAN, 2011).

3.3 População e Amostra

A população da pesquisa conforme exposto anteriormente são as micro e pequenas empresas extintas dos municípios de Augustinópolis, Araguatins e Tocantinópolis - TO, com registros baixados na Junta Comercial do Tocantins (JUCETINS).

Para definição da amostra, levantou-se o número total de micro e pequenas empresas que encerraram suas atividades, no período de janeiro de 2006 a julho de 2011, abrangendo todos os setores produtivos, ou seja, comércio, indústria e serviços.

Considerando o pequeno número de empresas extintas nos três municípios optou-se por trabalhar a população, conforme segue:

- 26 empresas extintas no município de Augustinópolis – TO;

- 21 empresas extintas no município de Araguatins – TO;
- 31 empresas extintas no município de Tocantinópolis – TO.

3.4 Instrumentos

- Relatórios da Junta Comercial do Tocantins – JUCETINS;
- Entrevistas semiestruturadas, com os proprietários das empresas extintas dos municípios estudados (Roteiro em Apêndice D, p. 95).

3.5 Plano para Coleta e Análise de Dados

Para a coleta dos dados este estudo utilizou-se primeiramente, relatórios fornecidos pela Junta Comercial do Tocantins (JUCETINS), com o intuito de identificar o número de empresas extintas no período.

Portanto, para a realização desta pesquisa, optou-se pela amostragem por acessibilidade/por conveniência como técnica de amostragem, pois segundo Gil (2009) a amostragem por acessibilidade ou por conveniência constitui o menos rigoroso de todos os tipos de amostragem e, por isso, é destituída de qualquer rigor estatístico. Para esse autor, nesse tipo de amostragem, o pesquisador seleciona os elementos a que tem acesso, admitindo que esses possam representar o universo.

O motivo fundamental para a escolha dessa técnica amostral foi à dificuldade de entrar em contato com a empresa que encerrou suas atividades e conseqüentemente com seu proprietário. Deste modo, o instrumento de coleta utilizado foi uma entrevista semiestruturada, composta por 27 questões apresentada em (APÊNDICE D, p. 95) realizada durante o mês de abril de 2013, aplicada pessoalmente aos proprietários das extintas empresas, identificados a partir de informações extraídas dos dados documentais, com a finalidade de responder ao problema de pesquisa.

Conforme manifestou-se acima, a amostra colhida é não probabilística, ou seja, não recebeu nenhum método ou técnica de amostragem, e pode ser feita por conveniência ou acidental, por intencionalidade ou por quotas. Nesta pesquisa foi utilizada a amostra por conveniência que é empregada quando se deseja obter informações de maneira rápida e barata. Trata-se de uma amostra formada por aqueles elementos que vão aparecendo, que são possíveis de se obter até completar o número de elementos da amostra (MATTAR, 2008).

De acordo roteiro utilizado pelo Sebrae (2005, p. 11), para o rastreamento dos elementos das amostras desta pesquisa foi efetuada uma busca extensiva dos antigos gestores, utilizando o endereço mais atualizado possível e envolvendo, sempre que necessário, as seguintes etapas, consecutivamente (até a obtenção da entrevista):

- Consulta aos dados documentais (JUCETINS);
- Consulta ao sítio da Receita Federal para certificação da data de constituição das empresas;
- Preparação de um roteiro prévio de visitas, empresa por empresa, para orientar a pesquisadora no deslocamento físico até o endereço das empresas constantes da amostra;
- Visita da pesquisadora ao endereço da empresa;
- A visita pessoal foi sempre realizada;
- Consulta a vizinhos e/ou ao novo inquilino do imóvel onde deveria ser a sede da empresa, visando identificar o endereço atual do proprietário para rastreamento e entrevista.

Desse modo, na tentativa do acesso direto aos (ex) proprietários, a realização da pesquisa encontrou diversos obstáculos, entre eles: mudança de endereço, indicação de imóvel não localizada e até mesmo morte do proprietário da empresa². Portanto, somente foi possível a aplicação da entrevista a uma amostra de 21,79% da população. Assim distribuídos: 07 (sete) empresários entrevistados em Tocantinópolis; 06 (seis) em Augustinópolis e 04 (quatro) em Araguatins/TO.

Ao término da entrevista, foi solicitado ao respondente um visto no Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (APÊNDICE B, p. 92), como forma de comprovação de que a entrevista foi efetivamente realizada.

Este estudo verificou diversas variáveis, visando apurar as principais causas da mortalidade das micro e pequenas empresas sediadas nos municípios estudados, evidenciando informações sobre os gestores, mencionando o nível de escolaridade, gênero, idade, experiência anterior e/ou no ramo de atividade, motivos para constituição da empresa, noções de planejamentos tributários, estratégicos, financeiros e estudo de mercado, capital investido, dentre outros. Apresentando ainda, uma breve caracterização das empresas pesquisadas, como: porte, número de funcionários, faturamento bruto anual, tempo de atividade e

²Em casos de morte do (ex) proprietário, buscou-se localizar (ex) funcionários ou parentes que acompanharam a abertura da empresa e desempenhavam funções administrativas na mesma. No entanto, estes não foram considerados nesta pesquisa.

principais dificuldades encontradas na condução das atividades, considerando os segmentos comercial, industrial e prestação de serviços.

Para executar a análise dos dados utilizou-se os softwares Microsoft Word e Excel.

Para tanto, aplicou-se a análise qualitativa de conteúdo. Segundo Bardin (2009), é um conjunto de técnicas, que se constitui na análise de comunicações visando obter por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens indicadores, qualitativos ou quantitativos que permitam a inferência de conhecimento relativa às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) destas mensagens.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados obtidos estão apresentados tendo como base os dados documentais e o roteiro de entrevistas realizadas com os empreendedores das empresas que foram objetos de estudo. Por se tratar de uma pesquisa qualitativa, descritiva e exploratória não houve a preocupação específica em dar tratamento estatístico aos dados, apesar de serem trazidas de informações numéricas ou percentuais em alguns casos.

Visando facilitar a compreensão, os dados obtidos foram apresentados em figuras, tabelas e quadros.

A seguir será evidenciada a análise dos resultados, no qual, está dividida em três etapas:

A primeira refere-se à apresentação gráfica das informações extraídas na pesquisa documental;

A segunda faz menção com base na análise do roteiro de entrevistas, constantes do (APÊNDICE D, p. 95) que serviu como apoio para apresentação de elementos gerais sobre empresário e empresa;

A terceira seguindo o mesmo roteiro de entrevistas faz uma abordagem acerca dos fatores condicionantes à mortalidade das micro e pequenas empresas, sob a perspectiva dos entrevistados.

4.1 Primeira Etapa - Análise Documental

Dentre um dos objetivos específicos, a pesquisa visa investigar o índice de mortalidade das micro e pequenas empresas nos municípios analisados.

Assim, a partir da análise dos documentos, foi possível identificar, que no período entre janeiro de 2006 e julho de 2011 existiam 1.589 (um mil quinhentos e oitenta e nove) micro e pequenas empresas nos três municípios. Sendo: 447 (quatrocentos e quarenta e sete) pertencentes ao município de Augustinópolis, 589 (quinhentos e oitenta e nove) a Araguatins e 553 (quinhentos e cinquenta e três) a Tocantinópolis/TO. Desse total, extraiu-se quantidade das empresas com registros ativos, extintos e cancelados.

A seguir, a Figura 3 faz uma demonstração da situação das empresas nesse período, por município.

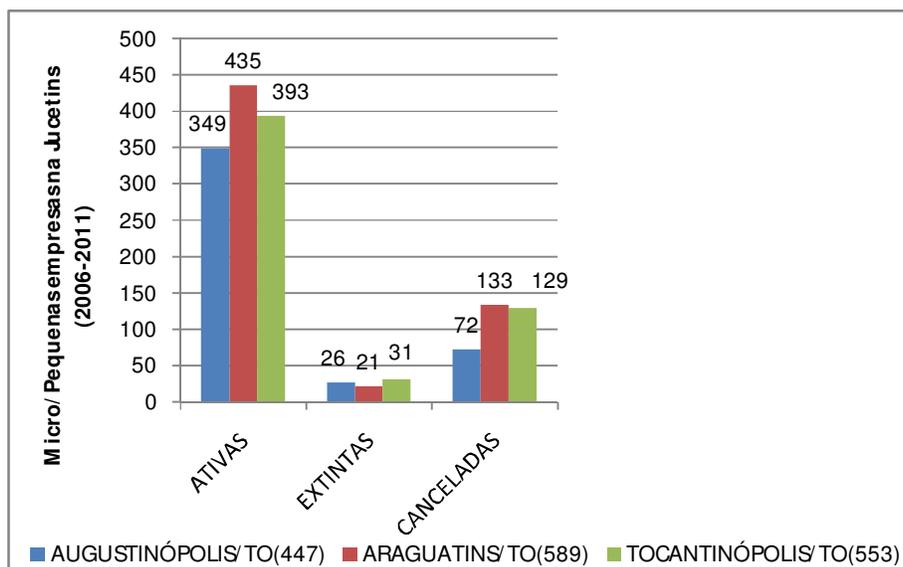


Figura 3. Situação das MPE's (JUCETINS, 2011).

No conjunto de empresas existentes neste período, observa-se com base na figura acima que 1.177 empresas estão ativas, 78 foram extintas e 334 delas estão canceladas.

Segundo a Jucetins (2011), empresas EXTINTAS, são aquelas que possuíram movimentação econômica em um determinado período e que por um ou mais motivos, internos ou externos a mesma, não conseguiram sobreviver. Já as ATIVAS, são aquelas que estão em plena atividade, gerando bens e serviços, retendo impostos e contribuindo para desenvolvimento da região na qual estão inseridas. Entretanto, as destacadas como CANCELADAS, são aquelas que tiveram seus registros invalidados com base no art. 60 da lei 8.934 de 1994, qual afirma que:

A empresa que for constituída e não proceder a qualquer retenção em um período consecutivo de dez anos e não comunicar à junta comercial que deseja manter-se em funcionamento deverá ter seu registro automaticamente cancelado. Logo, as empresas canceladas não compõem o índice de mortalidade da região.

Ainda na Figura 3, foi possível perceber que quando comparados às empresas em atividade, os índices de empresas extintas apontam um número não muito acentuado de mortalidade na região. Entretanto, apesar da mortalidade no Brasil ainda ser considerada bastante alta, os municípios em estudo apresentaram um número não muito relevante. Assim sendo, ressalta-se que este trabalho não tem como objetivo evidenciar as taxas de mortalidade dessas empresas, mas, identificar, caracterizar e descrever as causas que conduzem esses empreendimentos a falência.

Para uma melhor compreensão, a Figura 4 apresenta um comparativo entre os índices de mortalidade, por município, baseando-se na amostra total de 78 (setenta e oito) empresas extintas, conforme pode-se observar:

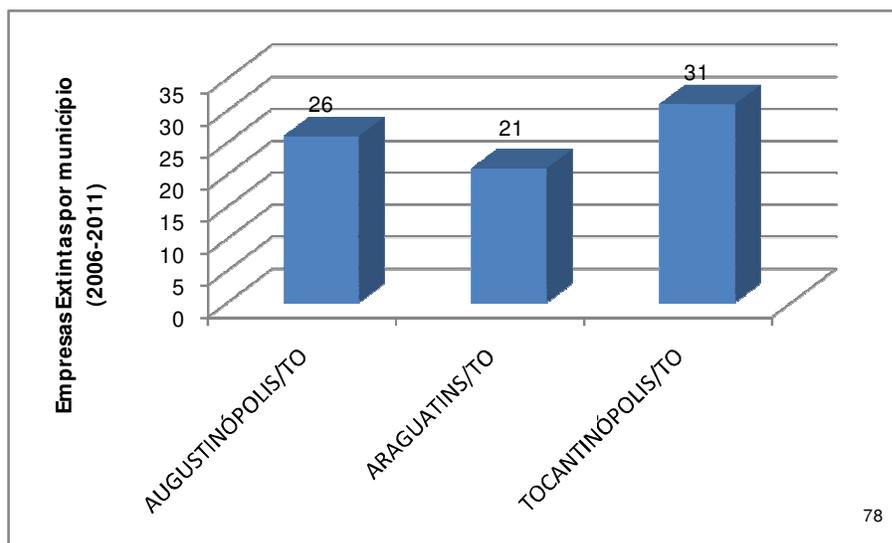


Figura 4. Empresas extintas (JUCETINS, 2011).

Os municípios analisados constituem-se grandes polos econômicos do extremo norte do Tocantins, de várias outras cidades menores e circunvizinhas, além de pequenas comunidades como assentamentos, de onde se deslocam seus moradores, produtores rurais e pequenos comerciantes na demanda de bens e serviços dos mais variados, além das diversas potencialidades econômicas que cada um possui (SEBRAE, 2007).

Assim, tomando como referência a Figura 4, em relação à mortalidade das empresas, qual apresentou um total de 78 registros de extinções no geral, o município de Tocantinópolis – TO representou o maior número de extinções nesse período, com 31 (trinta e uma) de suas empresas com registros baixados na Junta Comercial do Tocantins, um percentual de 39,74%. Deste total, 26 (vinte e seis) delas pertencem ao município de Augustinópolis, representando um índice de 33,34% e 21 (vinte e uma) delas ao município de Araguaatins.

Considerando o número de empresas extintas, observa-se que Araguaatins apresentou um número reduzido de mortalidade quando comparado aos demais, com um percentual de 26,92%, equiparando-se a média nacional que é de 27%, conforme pesquisa divulgada pelo Sebrae (2011).

A pesquisa expõe ainda, que é no Norte do Brasil onde há a maior concentração das taxas de mortalidades das micro e pequenas empresas, uma vez que 34% destas fecham as

portas antes de completarem dois anos de vida, pois a falta de infraestrutura e a distância dos grandes centros comerciais ainda são barreiras para os empreendedores (SEBRAE, 2011).

Diante disso, as taxas apresentadas nos municípios em questão nivelam-se aos percentuais apontados pelas pesquisas do Sebrae (2011) referente ao Sudeste, por exemplo, considerada uma das maiores regiões do Brasil, onde a taxa de mortalidade é a menor do país, uma vez que, 23,6% dos negócios não completam o segundo ano de atividade.

Para o Sebrae (2007), muitos são os motivos que influenciam a mortalidade/sobrevivência dos pequenos negócios, entre eles, estão as práticas gerenciais adotadas pelos empreendedores, a preparação para enfrentar os problemas antes que eles aconteçam, o aproveitamento de oportunidades, a busca constante por informações que auxiliem na tomada de decisões, e ainda inúmeras características geográficas específicas que demonstram ser expressivamente relevantes nas chances de permanência ou não das empresas no mercado.

A partir dos dados apresentados na Figura 3, constatou-se que não existe um fator que, sozinho, explique por que o número de empresas extintas variou de um município para o outro. Esta diferença pode estar relacionada a diversas conjecturas, como a localização geográfica de cada cidade analisada; a falta de infraestrutura; baixo poder de consumo de produtos e serviços, concorrência alta, entre outros.

Estima-se como o principal concorrente da microrregião do Bico do Papagaio, o município de Imperatriz, no estado do Maranhão, que detém de uma enorme aglomeração comercial, preços mais acessíveis e uma maior variedade de produtos e serviços, gerando maiores vendas e beneficiando-se do intercâmbio dos municípios Tocantinenses situados nessas proximidades, entre outras características regionais que podem afugentar a clientela dessa região, e a falta de demanda pode afetar a continuidade das empresas.

Outro fator que pode ter influenciado a mortalidade dessas empresas, é o fato desses municípios estarem enclaustrados em relação a grandes centros comerciais, como São Paulo/SP e Rio de Janeiro/RJ, prejudicando a logística dos pequenos empreendimentos, pois esse distanciamento majora o transporte de cargas, que seguem por estradas em mau estado de conservação. Algumas delas, sequer têm asfalto. Contudo, outra barreira que também pode ser considerada, é a pouca sinergia entre instituições de fomento, universidades e o próprio SEBRAE.

A seguir, a Figura 5 faz uma representação gráfica da evolução da mortalidade das MPE's nos 03 (três) municípios.

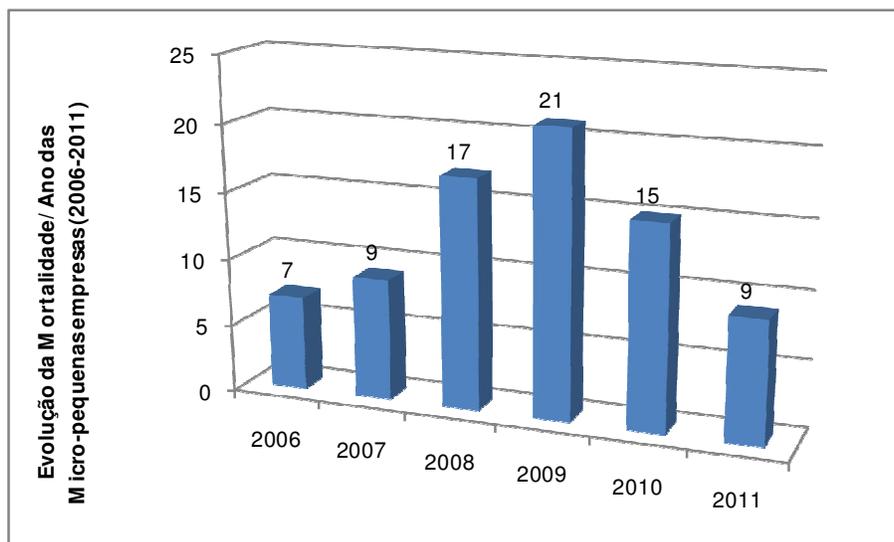


Figura 5. Mortalidade/Ano (2006 – 2011) das MPE's (JUCETINS, 2011).

Analisando a mortalidade por ano, pode-se observar que em 2009 registrou-se um maior número de empresas extintas. Devido esta pesquisa não ter identificado nenhum fenômeno na região em estudo, atribui-se este aumento aos reflexos da crise financeira internacional ocorrida entre 2008 e 2009, responsável por afetar diversos setores e segmentos comerciais no Brasil.

Segundo publicações da Apevi³ (2009), 63% das micro e pequenas empresas brasileiras sentiram os efeitos mais fortes da crise financeira internacional, iniciada em setembro de 2008 até meados de 2009, conforme revelou a pesquisa Impacto da Crise Financeira Internacional nas MPE's Brasileiras, realizada pelo Serviço de Apoio a Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo/SP.

Com o advento da crise internacional, o acesso ao crédito pelas micro e pequenas empresas, ficou ainda mais restrito, visto que, os bancos diminuíram as possibilidades de financiamentos e empréstimos, passando a exigir maiores garantias, depósitos em contrapartida, relatórios contábeis e uma infinidade de documentações.

Dentre os principais problemas apontados por esta pesquisa, a queda de demanda foi indicada por 60% dos entrevistados, seguida de juros mais caros (45%) e dificuldade na obtenção de crédito (40%). A pesquisa foi realizada entre março e maio de 2009, junto a

³ Associação das Micro e Pequenas Empresas do Vale do Itapocu. 2009.

4.200 MPE's de todo o país. No qual, somente 2% delas apontaram aumento da inadimplência dos clientes e queda nos lucros como reflexos da crise mundial (APEVI, 2009).

A variação dos índices apresentados na Figura 5, ainda pode ser atribuída a algumas hipóteses, como a dificuldade de acesso às instituições de apoio e fomento e a falta de capacitação dos gestores, enquanto alternativa para a continuidade desses negócios, ou mesmo, por fatores como: falta de planejamento, falhas gerenciais, falta de capital de giro, carga tributária elevada, má localização da empresa, entre outras causas que cooperam para o aumento dessas taxas.

Frente ao exposto, nota-se que com a estabilização da crise, entre 2009 e 2010 o cenário das empresas Tocantinenses refletiu uma significativa alteração nas taxas de mortalidade, passando de um índice de 19,23% (15 empresas) em 2010, para 11,53% (9 empresas) em 2011, decorrente do perceptível melhoramento das estratégias utilizadas pelos empreendedores.

Em seguida, apresenta-se na Figura 6, o ramo de atividade com maior impacto nos índices de empresas extintas no período estudado.

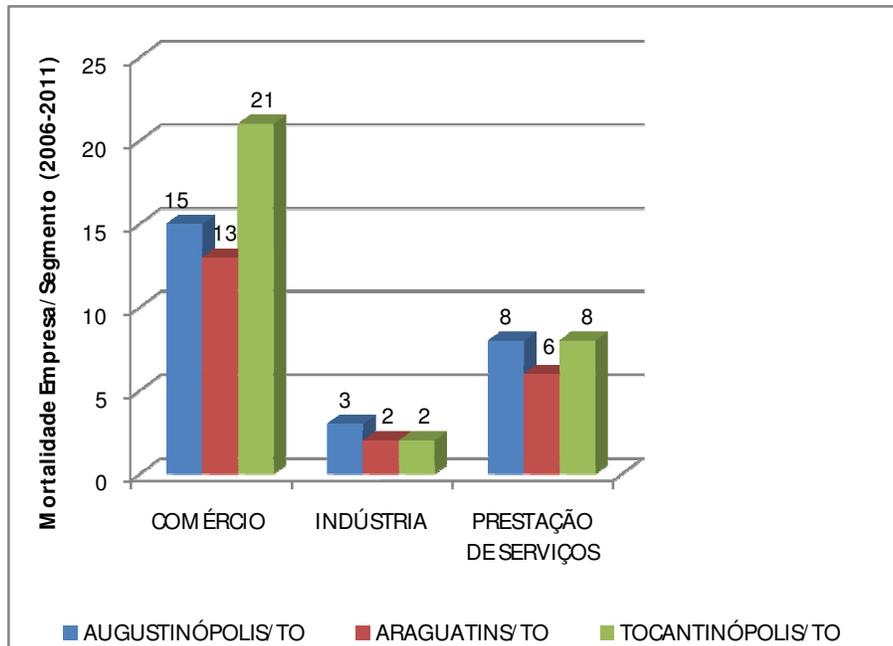


Figura 6. Índice de mortalidade por segmento empresarial (JUCETINS, 2011).

A apresentação acima expõe que entre as empresas extintas, 49 (quarenta e nove) delas pertencem ao segmento comercial, ou seja, 62,82% do total. No qual, 16,66% delas competem a Araguatins, 19,23% a Augustinópolis e 26,93% ao município de Tocantinópolis. As demais

empresas que fecharam as atividades neste período, 8,97% delas são indústrias e 28,21% prestadoras de serviços, conforme Figura 6.

Deste modo, considera-se o segmento comercial, como sendo o ramo de atividade com maior representatividade no número de empresas extintas neste período.

De acordo com os indicadores socioeconômicos divulgados pela Seplan (2011), o Estado do Tocantins, registrou em 2012 um crescimento de 14,2% no Produto Interno Bruto (PIB), que é a soma de todas as riquezas produzidas pelo Estado. Índice superior ao apresentado pelo Brasil (7,5%) e por Estados com economia mais saturada, como São Paulo (7,9%) e Rio de Janeiro (4,5%).

A Secretária de Estado do Planejamento (Seplan), acrescenta que entre as Regiões brasileiras, o Norte, foi o que obteve maior índice de crescimento no mesmo ano, com 9,9%. Sul e Sudeste registraram 7,6% cada; Nordeste teve 7,2% e Centro-oeste 6,2%. O saldo positivo é reflexo do crescimento econômico do Estado do Tocantins, focado, principalmente, em um setor que gera cerca de 70% dos empregos em todo o território estadual, que são as micro e pequenas empresas. Desta forma, conforme os números divulgados pela Seplan, o setor de comércio registrou um índice de 57 mil empregos com carteira assinada no Estado. Somente em 2012 foram empregadas mais de 20,6 mil pessoas no comércio tocaninense, gerando um saldo positivo de mais de 1.300 empregos comerciais (SEPLAN, 2011).

No entanto, na microrregião do Bico do Papagaio não é diferente, visto que, segundo dados do IBGE (2009), o município de Augustinópolis – TO possui uma economia mista baseada no comércio, indústria e prestação de serviços, sendo o ramo comercial sua principal atividade. Estes setores contribuem com a maior participação do PIB do município.

Autenticando o exposto, o Seplan (2011), assegura que assim como Augustinópolis, a mola propulsora da economia dos municípios de Araguatins e Tocantinópolis também são os setores de serviços, indústria e comércio.

Diante disto, não há dúvidas de que este segmento apresenta-se em maior numero entre as MPE's constituídas nos municípios apresentados e que o estado tem potencial para este setor, no entanto, conforme apresenta-se no Gráfico 6, este setor tem sofrido com os impactos da mortalidade, todavia, este caso pode estar atrelado ao fato do comércio preponderar entre as empresas da região. Com isso, entender porque esses negócios fecham suas portas, se faz necessária, para que seja possível a realização de estudos futuros, voltados para o aperfeiçoamento das políticas públicas de apoio já existentes e a criação de novas estratégias voltadas para o fortalecimento deste setor.

4.2 Segunda Etapa - Pesquisa De Campo

4.2.1 Informações Gerais Sobre o Empresário e a Empresa

Nesta etapa o tipo de pesquisa é classificado como *survey* ou levantamento. Este tipo de procedimento tem como principal objetivo conhecer uma determinada população. Buscou-se nesse momento entrar em contato com os antigos proprietários das empresas extintas, por meio de uma entrevista semiestruturada, com a finalidade de identificar o perfil do empresário e apresentar uma breve caracterização das empresas pesquisadas.

No que se refere ao seu nível de escolaridade dos entrevistados, a pesquisa comprova conforme Tabela 5:

Tabela 5a: Instrução, Gênero e Idade Média do Gestor/Proprietário da empresa

NÍVEL DE ESCOLARIDADE	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Fundamental Incompleto	-	-	-	-	-
Fundamental Completo	04	-	03	07	41,18%
Ensino Médio Incompleto	01	-	-	01	5,88%
Ensino Médio Completo	-	04	01	05	29,41%
Graduação	01	-	02	03	17,65%
Pós-graduação	-	-	-	-	-
Nível Técnico	-	-	01	01	5,88%
Total	06	04	07	17	100%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

Tabela 5b: Instrução, Gênero e Idade Média do Gestor/Proprietário da empresa

GÊNERO	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Masculino	-	01	04	05	29,41%
Feminino	06	03	03	12	70,59%
Total	06	04	07	17	100%
Idade Média (entrevistados)	40 anos				

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

No intuito de verificar a existência de alguma tendência na relação entre o grau de instrução, gênero e idade dos Gestores/Proprietários observou-se primeiramente, que estes indivíduos possuem características bastante comuns em relação ao nível de escolaridade. Conforme é apontado acima, a maioria, 41,18% dos entrevistados informou possuir apenas o ensino fundamental completo. No entanto, somente 17,65% dos proprietários disseram ter cursado nível superior.

Segundo Umbelino (2008), a baixa instrução de um gestor, influencia a maneira de administrar uma empresa, devido o pouco conhecimento, à mesma passa a ser gerida de forma empírica e experimental o que demanda recursos e prejuízos, o que pode afetar sua continuidade. No entanto, diagnostica-se que além do conhecimento técnico de como produzir um bem ou serviço, o gestor precisa saber para quem vender e como vender, necessita ainda, adquirir o mínimo de conhecimento gerencial, fundamentado a partir da base escolar e acadêmica, sendo esta uma parte de um todo e que contribui para que o mesmo aprimore suas formas de administrar uma empresa.

Deste modo, buscando compreender a influência destes fatores na mortalidade das empresas, verificou-se que a baixa qualificação dos entrevistados, considera-se de grande importância para o encerramento das MPE's pesquisadas, corroborando com a pesquisa de Umbelino (2008), qual afirma que a sobrevivência da pequena empresa vai além das práticas empreendedoras. Fatores como, ambiente, a estrutura, a estratégia, o processo decisório e a **formação** do gestor, são condicionantes da MPE, pois influenciam a gestão e consequentemente a sobrevivência e o desenvolvimento dessas empresas (grifo nosso).

Além da escolaridade, a pesquisa buscou analisar o gênero dos entrevistados, no qual apresentou-se na Tabela acima, que 29,41% dos gestores das empresas extintas na microrregião do Bico do Papagaio pertencem ao sexo masculino. Esse fenômeno pode estar relacionado ao fato de que na região de estudo a população masculina predomina em relação à feminina.

Todavia, no que tange a primeira informação, o relatório do Sebrae (2007), garante que mais de 60% das empresas no Brasil, ativas ou extintas, são gerenciadas por pessoas do sexo masculino. Dessas empresas, apenas 1/3 são gerenciadas por mulheres.

No entanto, a Tabela 5 apresentou, que a maioria, ou seja, 70,59% dos gestores entrevistados pertencem ao sexo feminino. Com isso foi possível perceber que o mundo dos negócios não é mais essencialmente masculino. Pois em um panorama historicamente denominado por homens, as mulheres têm entrado em cena de forma sutil, ocupando espaço no empreendedorismo. Porém, apesar de estar no comando da maioria das empresas, a mulher continua ligada as funções do lar, tendo que se dividir entre o trabalho e os afazeres de casa, geralmente, sobrecarregada de atividades, entre elas: levar, buscar e acompanhar os filhos na escola, sendo na maioria das vezes, o suporte financeiro para toda a família, o que acaba inviabilizando o seu desempenho profissional, levando-as na maioria das vezes a fracassarem frente às atividades empresariais.

A Tabela 5 ainda destaca que a média de idade dos entrevistados, independentemente do sexo, varia entre 40 anos.

Com o intuito de complementar o exposto, indagou-se ainda, qual a principal atividade exercida anteriormente a abertura da empresa e se havia conhecimento/experiência específica na área em que pretendia atuar. Para uma melhor compreensão, faremos uma demonstração na Tabela 06 abaixo:

Tabela 06a – Principal atividade antes da abertura da empresa e conhecimento/experiência no ramo do negócio

ATIVIDADE ANTERIOR					
POSIÇÃO DOS GESTORES	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Autônomos	03	04	04	11	64,70%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013 (A questão admitia mais de uma resposta).

Tabela 06b – Principal atividade antes da abertura da empresa e conhecimento/experiência no ramo do negócio

Funcionários de empresas privadas	01	-	03	04	23,53%
Servidores Públicos	01	-	02	03	17,64%
Do lar	02	-	03	05	29,41%
CONHECIMENTO NO RAMO DO NEGÓCIO					
POSIÇÃO DO GESTOR	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Sim. Já havia trabalhado como autônomo no mesmo ramo.	02	03	03	08	47,06%
Não. Mas alguém da família possuía negócio similar.	02	01	02	05	29,41%
Nenhuma experiência.	02	-	-	02	11,76%
Já havia sido sócio proprietário em outra empresa do mesmo ramo.	-	02	-	02	11,76%
Já havia sido funcionário de outra empresa do mesmo ramo.	-	01	-	01	5,88%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013 (A questão admitia mais de uma resposta).

A Tabela 06 apresenta que 64,70% dos entrevistados antes de iniciar seu negócio trabalhavam como autônomos, 29,41% realizavam somente tarefas no lar, 23,53% desempenhavam funções em outras empresas privadas e 17,64% em serviços públicos.

Questionou-se se estes empresários possuíam alguma experiência no ramo do negócio que pretendiam inserir, no qual 64,70% deles, responderam que sim, alguns afirmaram que já haviam trabalhado como autônomos no ramo, outros que foram sócios proprietários e/ou funcionários de empresas privadas no mesmo ramo. Afirmando que este foi um dos fatores que os estimularam para a abertura e condução da empresa. No entanto, 41,17% afirmaram que possuíam pouca ou praticamente nenhuma experiência na área que pretendiam operar.

Como pode-se observar, o baixo nível de instrução e o pouco conhecimento no ramo de atividade apresentou-se de forma frequente nos 03 (três) municípios, assim como anteriormente, a Tabela 06 confirma que a maioria dos micro e pequenos empresários não possuem conhecimento suficiente para administrar uma empresa, mas que carecem de conhecimentos sobre gestão, porquanto devido à maioria já possuir experiências adquiridas no trabalho anterior, muitos deles, se consideram aptos a administrar uma empresa.

Ocorre que, conhecer a fonte de compra ou ainda a forma como se desenvolve um determinado serviço não garante a continuidade de uma empresa. Se este não possuir uma visão de longo prazo, conhecimento de finanças, quais as necessidades da empresa, fontes de recursos e ainda aonde quer chegar jamais conseguirá levar adiante uma atividade empresarial.

Autenticando esta afirmativa, pesquisa do Sebrae (2006), orienta que a experiência anterior do gestor/empresário e o conhecimento de gestão é fator que interfere na permanência ou não da empresa no mercado. A constituição de uma empresa apresenta variáveis que deverão ser avaliadas, pois podem dificultar ou, até mesmo, impedir a entrada num ramo específico. Logo, somente o conhecimento e a experiência específica no ramo do negócio é que poderão dar essa visão para o empresário.

Experiência é um fator de relevância para a condução das atividades empresariais, pois segundo o Sebrae (2005), o número de empreendedores que identificaram uma oportunidade de emprego cresceu de 15% no triênio (2000-2002) para expressivos 43% em 2005, devido os empresários apresentarem-se mais qualificados e com experiência, melhor preparados para enfrentarem os desafios do mercado.

Com isso percebe-se que a má escolaridade dos gestores explica a falta de conhecimentos dos mesmos acerca do ramo escolhido para seguir, pois Santiago (2006),

explica que a falta de experiência, portanto, não impede de o micro e pequeno empresário estudar as fontes de matéria prima, concorrentes e potenciais clientes para que possa iniciar uma atividade com um mínimo de conhecimento.

Em outro momento, ao discutirmos se a empresa era a única fonte de renda no primeiro ano de atividade da empresa, tem-se que 52,94% dos entrevistados responderam que possuíam outra renda durante a atividade da empresa, dedicando-se pouco ou quase nunca aos negócios da mesma. Já, 47,06% deles afirmaram que no primeiro ano de atividade da empresa, a tinham como sua única fonte de renda, conforme apresenta-se na Tabela 07 a seguir:

Tabela 07 – A empresa era a única fonte de renda no primeiro ano de atividade

GÊNERO	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Não	04	01	04	09	52,94%
Sim	02	03	03	08	47,06%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

Evidenciando o exposto, a pesquisa realizada pelo Sebrae (2007), acrescenta que a maioria das organizações extintas, eram conduzidas por empresários que possuíam outra fonte de remuneração, ou seja, não se dedicavam exclusivamente aos negócios da empresa. Embora seja do conhecimento de todos que dedicar-se integralmente a empresa seja fator importante para uma gestão consistente, um dos entrevistados micro empresário do município de Tocantinópolis/TO acrescentou que: “realmente é importante que o empresário se faça mais presente durante os primeiros passos de sua empresa. Mas no meu caso, não havia alternativa, ou eu trabalhava fora para ajudar nas despesas pessoais, ou teria visto minha empresa fechar em menos tempo. O que ela me rendia, não era suficiente para pagar nem mesmo os próprios fornecedores. E assim, contei com a ajuda de meus funcionários, que pela pouca experiência, não me deram o suporte necessário”.

Esses resultados apontam que a maioria dos entrevistados além de gerenciarem diretamente os negócios da empresa precisaram se dividir entre outras atividades para que fosse possível a manutenção das despesas pessoais e da própria empresa em alguns casos, pois se sentiam aptos para conduzir a empresa somente com o auxílio de funcionários, estes, despreparados na maioria das vezes. No entanto, outros empresários optaram por dedicar

somente às atividades de sua empresa, porém, os mesmos conduziam-na somente na experiência adquirida anteriormente, o que não foi suficiente para garantir a continuidade do negócio.

Cabe ressaltar que o motivo de haver exercido funções anteriores na área que pretendia atuar, não significa que o micro e pequeno empresário tenha conhecimento do setor em que atua. Este pode até possuir conhecimento técnico, mas isso não lhe garante a capacidade administrativa de gerenciamento, o que gera consequências que podem antecipar a mortalidade de um empreendimento (RAZA, 2008).

A seguir, a Tabela 08 faz uma apresentação dos motivos que induziram a ação empreendedora, conforme segue:

Tabela 08a: Motivos para a constituição da empresa

MOTIVOS	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	%
Motivados pelo desejo de ter o próprio negócio/não aguentava mais trabalhar para outras empresas.	03	01	04	47,06%
Aumentar a renda/melhorar de vida/independência financeira.	03	01	02	35,29%
Tinha experiência anterior na área de gestão e por isso resolveu abrir a empresa.	-	-	01	5,88%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013 (A questão admitia mais de uma resposta).

Tabela 08b: Motivos para a constituição da empresa

Foi demitido e aproveitou para investir o dinheiro das verbas rescisórias.	01	-	-	5,88%
Já possuía clientela de consultoria fidelizada e resolveu arriscar.	01	-	-	5,88%
Já possuía experiência anterior no ramo/havia trabalhado em outra empresa ou já tinha uma empresa no mesmo ramo.	-	01	-	5,88%
Abriu a empresa para dar continuidade aos negócios da família.	-	01	-	5,88%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013 (A questão admitia mais de uma resposta).

A pesquisa Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil, realizada pelo Sebrae (2007), assegura que 60% dos empresários, constituíram suas empresas movidos pelo desejo de serem donos do próprio negócio, visto que o Brasil é um país com grande potencial em diversas áreas. Na realidade, o

país é estratégico para as empresas, pois o nível de consumo é bastante alto, podendo aumentar com a melhoria e renda da população.

Ter o próprio negócio tem sido grande desejo de uma imensa parcela da população economicamente ativa do Estado do Tocantins, na medida em que são formalizadas, em média, 3.000 empresas são constituídas por ano (estatísticas oficiais do Departamento Nacional de Registro do Comércio – BNRC/MDIC). Entre as causas mais frequentes que justificam esse interesse pela atividade empresarial, estão o desejo de administrar a própria empresa, impulsionados pela necessidade de aumentar a renda e melhorar de vida (SEBRAE, 2006).

Desse modo, de acordo os dados apresentados na Tabela 08 observou-se que 47,06% dos proprietários das empresas extintas, motivaram-se para a constituição da empresa, pelo desejo de ter o próprio negócio conforme ressaltou um dos entrevistados, o empresário de uma micro empresa do município de Tocantinópolis: “não aguentava mais trabalhar para os outros. Desde pequeno sonhava em ter a minha própria empresa”.

Outros 35,29% motivaram-se principalmente visando aumentar a renda e obter estabilidade financeira. No entanto, 29,40% destes, determinaram-se pela experiência que já possuíam na área de gestão; para investirem fundos referentes às verbas rescisórias; pela clientela já fidelizada na cidade, diante dos serviços autônomos já prestados anteriormente; pelo conhecimento do ramo de atividade ou mesmo para dar continuidade aos negócios da família.

Portanto, o desejo de constituir uma empresa como primeira opção dos entrevistados, vem confirmar o comportamento empreendedor dos empresários já explanados na fundamentação teórica deste trabalho, qual demonstra que a maioria das empresas foram abertas pela necessidade de realização de um sonho, um desejo de melhorar de vida, sem que antes houvesse primeiramente a identificação de uma oportunidade de negócio.

Neste contexto, nota-se mais uma vez semelhança entre os entrevistados, pois confirma-se a hipótese da abertura da empresa sem o preparo adequado, onde os mesmos aproveitam de um momento de entusiasmo e partem para um novo empreendimento, geralmente, para ter uma vida independente, ou seja, não depender de outros padrões, ou, pela própria necessidade, sem sequer avaliar os prós e os contras dessa ação.

Ao que se refere aos impactos da carga tributária, buscou-se identificar qual o grau de conhecimento os entrevistados possuíam acerca de planejamento de tributos. Para tanto, questionou-se o que segue:

Tabela 09: Buscou-se conhecer previamente os impactos da carga tributária

POSIÇÃO DO GESTOR	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	%
Não procurou conhecer.	03	02	05	58,82%
Recebeu orientações do profissional contábil (mas não formalizou um planejamento).	04	01	03	47,06%
Já possuía conhecimento	01	02	02	29,41%
Não fazia ideia do que era carga tributária	01	-	-	5,88%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013 (A questão admitia mais de uma resposta).

Verifica com estes resultados que a falta de percepção do empreendedor com relação à carga tributária é consideravelmente alta, visto que 58,82% dos entrevistados afirmaram ter constituído a empresa de forma aleatória, sem a mínima preocupação de conhecer previamente os impactos da carga tributária e ainda uma pequena parcela 6% afirmou não fazer ideia do que seria carga tributária, como exemplo, apresenta-se um trecho da fala da proprietária de uma micro empresa no município de Augustinópolis/TO: “antes de abrir a empresa, não fazia ideia do que era carga tributária”.

A carga tributária elevada é considerada um dos principais fatores que mais impacta o fechamentos das atividades empresariais, de acordo o Sebrae (2007). É importante que o empreendedor antecipe-se e conheça os tributos e contribuições que a empresa estará sujeita a cumprir, para que assim, possa alcançar as condições de realizar um bom planejamento tributário, a fim de que os mesmos não tornem causas para o encerramento da empresa.

Raza (2008) o planejamento apresenta-se como uma ferramenta importante para a sobrevivência das empresas, por meio dele o gestor é capaz de realizar uma gestão competente, eficiente e eficaz, especialmente com relação às atividades financeiras, que na maioria das vezes exige uma parcela significativa de riscos.

Apenas 23% desses empresários informaram possuir conhecimento sobre o assunto. Porém, somente 12% deles, procuram ajuda de um profissional da área contábil. No entanto, este último resultado manifesta consistência com o estudo de Umbelino (2008), que identificou que muitos gestores destacam o contador como aquele que fornece e produz informações voltadas para o sucesso da empresa.

Desse modo, interrogou-se ainda, se os mesmos valeram-se de algum tipo de ajuda profissional para que fosse traçado um planejamento estratégico e financeiro para subsidiar a abertura e estruturação da empresa e os entrevistados responderam conforme evidenciado na Tabela 10:

Tabela 10: Foi traçado um planejamento estratégico e financeiro para a empresa

POSIÇÃO DO GESTOR	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	%
Sim (não formalizado). Contou com o auxílio de um contador.	02	03	03	47,06%
Não realizou nenhum tipo de planejamento/consulta	04	01	04	52,94%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

Fazendo uma comparação entre os elementos apresentados nas Tabelas 09 e 10 acima, percebeu-se que os processos de planejamento nas MPE's pesquisadas são, geralmente, pouco formalizados e quantificados. Na primeira, a maior parcela desses empresários afirmou não ter realizado nenhum tipo de planejamento de tributos, no intuito de conhecer os impactos da carga tributária. Outrossim, esse grau de dificuldade informativa se confirma na segunda, no qual os dados demonstram que 52,94% dos entrevistados não realizaram nenhum planejamento estratégico e financeiro para a empresa. De tal modo, que as ações e as decisões

desses empreendedores basearam-se somente em intuição e experiência. Essas características típicas demonstram em parte o porquê muitas dessas empresas encerraram suas atividades sem antes completarem dois anos de existência.

Contudo, a Tabela 10 acrescenta que 47,06% dos entrevistados informaram ter realizado algum tipo de planejamento, por meio de orientações de seu contador. Apesar de não ter sido feito de maneira formalizada, vê-se, portanto, que estes empresários preocuparam-se em planejar antes da abertura da empresa. Pois segundo Sousa (2008), o gestor precisa conscientizar-se de que o planejamento e gerenciamento das ações internas e externas a empresa, devem ser realizadas com o auxílio de um profissional especializado, e não há outro melhor, senão o contador, que é o responsável por acompanhar e registrar todas as movimentações da empresa.

Ainda de acordo com Santiago (2006), ressalta-se que o planejamento financeiro é o elemento principal do controle para as organizações, sejam elas, com ou sem fins lucrativos. A definição prévia de despesas e investimentos evita incêndios desordenados e sem critérios, assegurando assim, o emprego mais eficiente desses recursos. Ou seja, as empresas conseguem prever, com precisão, os eventos futuros, podem se preparar melhor para aproveitar as oportunidades de negócios ou minimizar os riscos de uma eventual ameaça.

Nessa linha, acredita-se ser fundamental a formalização do planejamento estratégico/financeiro, com o intuito de se prever dificuldades futuras, readequações imediatas no presente, evitando assim a perda definitiva do controle da empresa. Assim, a função financeira é um dos pilares de sustentação de toda e qualquer organização. Uma empresa antecipadamente planejada possibilita investimentos e a perenidade dos negócios.

Simultaneamente, questionou-se ainda, se os gestores buscaram conhecer previamente o mercado no qual pretendia inserir e se realizaram um planejamento para identificar o ramo de atividade a ser desenvolvida, conforme demonstra-se na Tabela 11:

Tabela 11a: Conhecimento do mercado / Planejamento para identificar o ramo de atividade a ser desenvolvida

CONHECIMENTO DE MERCADO					
POSIÇÃO DO GESTOR	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Não. Não sabia de que forma analisar.	03	01	05	09	52,94%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

Tabela 11b: Conhecimento do mercado / Planejamento para identificar o ramo de atividade a ser desenvolvida

Sim. Analisou informalmente	03	03	02	08	47,06%
HOUVE UM PLANEJAMENTO PRÉVIO PARA IDENTIFICAR O RAMO DE ATIVIDADE A SER DESENVOLVIDA					
POSIÇÃO DO GESTOR	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Não houve um planejamento formal prévio	03	02	04	09	52,94%
Sim. Feito por mim, de forma intuitiva (informal).	03	02	03	08	47,06%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

Ao questionarmos acerca do conhecimento de mercado adquirido antes da abertura da empresa, observou-se com base no exposto que 52,94% dos entrevistados não conheciam o mercado que pretendiam inserir e não sabiam de que forma poderiam realizar esta análise. Enquanto, 47,06% deles, analisaram informalmente o mercado, isto é, sem o auxílio de um plano de negócios, o que não foi suficiente para a continuidade das empresas no mercado.

Similarmente, a Tabela 11, apresenta que 52,94% não realizou nenhum planejamento para verificar o ramo de atividade a ser desenvolvida, e 47,06% apenas visualizou um ramo de atividade, achou que daria certo e resolveu arriscar, a saber, sem realizar um estudo que desse suporte a abertura e condução de sua empresa. Demonstrando um sentimento de arrependimento, um dos entrevistados, empresário de uma micro empresa no município de Augustinópolis/TO declarou: “meu maior erro foi não ter planejado”.

A abertura de uma empresa exige um planejamento detalhado e este pode ser realizado por meio de um plano de negócio, que é um documento confeccionado a partir de uma pesquisa de campo, que traz orientações para o empreendedor sobre o mercado, os produtos e serviços a serem oferecidos, os possíveis clientes, concorrentes, custos e despesas e a viabilidade do negócio.

Para o professor de Empreendedorismo e Plano de Negócio da Fundação Carlos Alberto Vanzolini, Marcelo Nakagawa (2010)⁴, para abrir um negócio, é necessário boas ideias, no entanto, estas só se tornam realidade quando construídas passo a passo. Desenvolver um plano de negócios é essencial para quem busca o crescimento e continuidade de um empreendimento.

De acordo o Sebrae (2011), a maior vantagem de utilizar um plano de negócio como ferramenta norteadora para abertura e desenvolvimento de uma empresa, é que por meio dele, torna-se possível identificar erros enquanto eles ainda estão no papel e a não cometê-los no mercado. Por isso, o empreendedor deve ser detalhista no planejamento.

Vale ressaltar que, o sucesso de uma empresa consiste, sobretudo, em um bom conhecimento do mercado no qual se atua, podendo ser traduzido, por exemplo, em saber conhecer sua clientela potencial, seus hábitos e costumes, a fim de identificar os produtos que a empresa deseja adquirir, bem como as melhores fontes para a aquisição de produtos e/ou insumos para a manutenção de seu estoque, dentre outros (SEBRAE, 2007). Esta é a importância de se realizar um planejamento, que proporcione ao gestor obter o conhecimento necessário para alcançar êxito no exercício de suas atividades.

Buscando compreender a falta de “tino” desses gestores em planejar, questionou-se acerca da capacidade gerencial dos entrevistados, conforme é apresentado na Tabela 12 a seguir.

Tabela 12a: Capacidade Gerencial

POSIÇÃO DO GESTOR	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Nenhuma habilidade.	02	01	03	06	35,29%
Já possuía grande habilidade para administrar	01	02	03	06	35,29%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

⁴Reportagem publicada no Portal Brasil (2010).

Tabela 12b: Capacidade Gerencial

Possuía pouca habilidade.	03	01	01	05	29,42%
---------------------------	----	----	----	----	--------

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

Segundo o Sebrae (2004), a competência gerencial permite ao empresário planejar, organizar, dirigir e controlar as demandas da empresa frente às necessidades do mercado, da mesma forma que permite aplicar os seus conhecimentos a gerar produtos e serviços voltados a satisfação dos clientes/consumidores.

Percebe-se frente ao exposto que, 64,71% dos entrevistados afirmaram não possuir nenhuma ou pouca habilidade para administrar uma empresa. Este dado explica o porquê da inexistência de planejamento apresentada anteriormente e se confirma com a pouca escolaridade, deixando claro que esses empreendedores constituíram as empresas conscientes de sua incapacidade para gerir, conduzindo-a com o que chamamos de “sorte”.

Nesse contexto, torna-se importante ressaltar que aquele que possui capacidade gerencial realiza planejamentos prévios evitando que a empresa perca sua estabilidade no mercado.

A Tabela 12 evidencia a premissa básica de que quanto maior o domínio do empresário sobre administração, maior é a chance de êxito. Esse conhecimento pode vir na experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, centros de ensino, ou mesmo de dicas de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes (SEBRAE, 2006).

A classificação a seguir faz uma apresentação sobre a origem dos recursos utilizados na abertura das empresas extintas.

Tabela 13: Qual a origem do capital utilizado na abertura da empresa

POSIÇÃO DO GESTÃO	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Investiu capital próprio.	06	04	03	13	76,47%
Utilizou-se de empréstimos com terceiros.	-	-	04	04	23,53%

Fonte: Dados pesquisa de campo 2013

Abrir uma empresa utilizando-se de capital próprio é algo bastante comum entre os entrevistados, visto que, 76,47% investiram dinheiro oriundo da venda de bens e verbas rescisórias, como o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). Em muitos casos, esta aplicação não foi suficiente para manter o capital de giro necessário para a condução da empresa no primeiro ano de existência, ocasionando parte dos problemas financeiros.

No entanto, devido à dificuldade de acesso ao crédito em virtude das altas taxas de juros e os processos burocráticos estabelecidos pelos bancos e da dificuldade em comprovação da renda, apenas 23,53% dos entrevistados, sendo estes, exclusivamente do município de Tocantinópolis/TO, informaram ter utilizado de empréstimos de terceiros para a constituição do próprio negócio, por meio da ajuda de familiares, amigos e em alguns casos, em instituições financeiras.

Para o Sebrae (2004), a falta de crédito junto as instituições financeiras, faz com que os empresários utilizem de capital próprio ou da família para iniciarem seu empreendimento, o que consisti em um dos entraves mais relevantes ao êxito dos negócios, limitando o crescimento da empresa, tornando-a vulnerável as oscilações e sazonalidade do mercado.

Buscando identificar algumas características das empresas pesquisadas, evidencia-se a seguir o porte a qual a empresa pertencia, o número de funcionários e o faturamento bruto anual, conforme Tabela 14:

Tabela 14– Porte da Empresa / número de funcionários / faturamento anual bruto

PORTE DAS EMPRESAS					
PORTE	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Micro Empresa	06	04	06	16	94,12%
Pequena Empresa	-	-	01	01	5,88%
NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS					
QUANTIDADE	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Até 2 funcionários	05	04	04	13	76,47%
Entre 3 e 5 funcionários	01	-	03	04	23,53%
FATURAMENTO ANUAL BRUTO					
R\$	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Até 60 mil	06	04	06	16	94,12%
Acima de 360 mil	-	-	01	01	5,88%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

Em se tratando desta pesquisa, considera-se diante dos dados apresentados na Tabela 14, que não há distinção entre a classificação das empresas analisadas, uma vez que, 94,12% delas, consideram-se ME, e somente 5,88% informou que sua empresa está enquadrada no perfil de PE, devido possuir faturamento anual acima de 360 mil. Adverte-se, portanto, que este estudo utilizou com base a caracterização utilizada pelo SEBRAE, que classifica MPE de

acordo o número de funcionários, conforme exposto na delimitação de estudo e procedimentos metodológicos deste trabalho.

Confirmando esta afirmação, interrogou-se sobre o número de funcionários, a Tabela 14 apresentou que 76,47% dessas empresas, possuíam um quadro de até 02 (dois) funcionários e 23,53% entre 03 (três) e 05 (cinco) funcionários.

Em relação ao faturamento anual bruto, percebeu-se que 94,12% das empresas faturavam pouco menos que 60 mil. Assim, o número reduzido de funcionários se deu pela baixa rentabilidade do negócio que não permitia ganhos suficientes para arcar com pagamentos de salários, por este motivo, a maioria deles declarou ter efetuado contratações de até no máximo dois funcionários com pouca ou nenhuma experiência, pois acreditavam ser mais eficiente para a empresa desempenharem sozinhos todas as atividades da mesma e quando necessário, contar com a ajuda de familiares.

Diante disso é possível compreender a dificuldade que os gestores dessas empresas enfrentaram enquanto as mesmas encontravam-se em atividade, porém, centralizar tarefas em virtude do baixo faturamento, pode gerar um acúmulo de atividade para o proprietário, afastando-o das trabalhos estratégicos, como a melhoria dos produtos e serviços oferecidos.

Partindodas informações apresentadas, com a finalidade de identificar o período de funcionamento das empresas pesquisadas, a Tabela 14 faz uma demonstração, conforme segue:

Tabela 15: Tempo de atividade da empresa

PERÍODO	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	TOTAL	%
Até 2 anos	03	03	05	11	64,71%
Entre 3 a 5 anos	03	-	03	06	35,29%

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013.

Quanto à durabilidade dessas empresas, observa-se que 64,71% representam empresas que sobreviveram até 02 (dois) anos no mercado, ou seja, empresas ainda jovens fecharam suas atividades. Todavia, 35,29% conseguiram manterem-se ativas no mercado por um período de até 05 (cinco) anos.

Diante desta demonstração é possível perceber que a maior parcela das empresas pesquisadas encerraram suas atividades em um curto espaço de tempo, confirmando as

estatísticas apresentadas pelas diversas pesquisas do SEBRAE, quais afirmam que poucas MPE's conseguem manterem-se ativas por muito tempo no mercado. Desse modo, faz-se mister acrescentar que todas as empresas analisadas eram optantes pelo regime de tributação Simples Nacional, onde todos os encargos da empresa são gerados de forma unificada.

4.3 Terceira Etapa - Análise Sobre os Motivos de Extinção na Percepção dos Gestores

Com a finalidade de se saber o motivo que levou a empresa a encerrar as atividades e ainda entender a percepção dos gestores para a tomada de decisão, para uma melhor compreensão dividiu-se os municípios por cores, estando: Augustinópolis com a cor azul claro, Araguatins com a cor rosa claro e finalmente, Tocantinópolis com a cor cinza.

Têm-se os depoimentos abaixo, explicando o porquê do fechamento:

MUNICÍPIOS	DEPOIMENTOS
Augustinópolis - TO	<p>Sujeito 1: “Quando resolvi abrir a empresa, tinha consciência que eu não tinha muita prática para administrar uma empresa. Mas como era um desejo meu, resolvi arriscar assim mesmo (...) As maiores dificuldades que eu encontrei foi a falta de assessoria contábil, se o contador fosse competente eu não teria enfrentado tantos problemas. O que mais influenciou o fechamento da empresa foi a falta de capital, com o baixo faturamento, que originou-se das poucas vendas devido a grande concorrência, pois os clientes deixam de comprar em Augustinópolis para comprar no Maranhão. Aí os comerciantes daqui quebram! As contas atrasam e aí vai virando uma bola de neve, sabe! O jeito foi fechar!”</p> <p>Sujeito 2: “Olha, foi uma sequência de fatores. A concorrência, a falta de clientes, o baixo faturamento, a carga tributária... Na verdade o que entrava de dinheiro na loja, só dava para pagar a escola dos meus filhos e algumas despesinhas de casa que iam aparecendo (...), aí veio mais uma gravidez... o que acabou me desmotivando e a opção por me dedicar a gravidez, me fez fechar a loja”.</p> <p>Sujeito 3: “Percebi que estava pagando para ter a empresa, ou seja, gastava mais do que vendia”.</p> <p>Sujeito 4: “Durante a atividade empresarial, a carga tributária era o que mais pesava no orçamento da empresa, sem falar na concorrência que também era grande. Mas muitos outros motivos contribuíram para que eu fechasse a empresa, o principal deles foi a dificuldade de relacionamento com meus funcionários devido um problema psicológico que sofri na época”.</p> <p>Sujeito 5: “Falta de capital, carga tributária e falta de orientação do contador”.</p> <p>Sujeito 6: “ Posso apontar como principais, a falta de capital de giro, pouca experiência e o baixo faturamento (...), o que mais influenciou foi a falta de um bom planejamento”.</p>

Quadro 2a – Depoimentos dos entrevistados (Augustinópolis-TO).

Fonte: Pesquisa de campo (2013) A questão admitia mais de uma resposta.

Araguatins – TO	<p>Sujeito 1: “Não planejei antes de abrir a empresa e isso acabou ocasionando outros problemas, como: a falta de capital de giro, descontrole financeiro. Muitas vezes precisei tirar dinheiro do meu bolso para pagar fornecedor e guias de impostos, outras vezes peguei da empresa para pagar minhas despesas, não era fácil, mas dava pra ir levando. Só fechei a empresa porque tive um problema na perna, fiquei muito doente e não tinha mais condições de conduzir minhas coisas”.</p> <p>Sujeito 2: “As principais dificuldades era encontrar mão de obra qualificada, a carga tributária e o baixo faturamento. O que me fez fechar a empresa foi o baixo faturamento”.</p> <p>Sujeito 3: “Falta de capital de giro, concorrência alta e a falta de clientes. Sem capital para movimentar a empresa, resolvi fechar antes que eu tivesse mais prejuízo”.</p> <p>Sujeito 4: “Sempre tive outras atividades. Então, precisava de um funcionário que me ajudasse na empresa enquanto eu estivesse ausente. Mas passei um ano tentando encontrar alguém capacitado e não encontrei. Sem condições de conduzir a empresa sozinha, optei por fechá-la”.</p>
------------------------	--

Quadro 2b – Depoimentos dos entrevistados (Araguatins-TO).

Fonte: Pesquisa de campo (2013) A questão admitia mais de uma resposta.

<p>Tocantinópolis - TO</p>	<p>Sujeito 1: “As principais dificuldades foi em primeiro lugar a falta de planejamento antes de abrir a empresa e o fato de eu trabalhar em outra empresa e ter me dedicado pouco a minha (...) realmente é importante que o empresário se faça mais presente durante os primeiros passos de sua empresa. Mas no meu caso, não havia alternativa, ou eu trabalhava fora investir na empresa e custear minhas despesas pessoais, ou teria visto minha empresa fechar em menos tempo. O que ela me rendia, não era suficiente para pagar nem mesmo os próprios fornecedores. E assim, contei com a ajuda de meus funcionários, que pela pouca experiência, não me deram o suporte necessário”.</p> <p>Sujeito 2: “Abri minha empresa porque não aguentava mais trabalhar para os outros. Desde pequeno sonhava em ter a minha própria empresa. Mas pela falta de experiência e por não ter planejado, minha empresa teve que fechar as portas”.</p> <p>Sujeito 3: “Problemas de saúde, descontrole das despesas da empresa com as de cunho pessoal, falta de conhecimento e experiência e como principal deles considero a falta de um planejamento, que foi o que ocasionou todos os problemas citados”.</p> <p>Sujeito 4: “O baixo faturamento e carga tributária. A empresa não rendia mais lucros. As despesas superavam as receitas. Não havia outra alternativa a não ser fechá-la”.</p> <p>Sujeito 5: “A falta de planejamento, a carga tributária e o baixo faturamento. Hoje eu vejo que se eu tivesse realizado um planejamento antes, teria evitado muitos problemas e isso não teria sido um impasse na continuidade do negócio”.</p> <p>Sujeito 6: “A pouca experiência, o baixo faturamento e a carga tributária. Na verdade, a carga tributária era o que mais pesava em meu orçamento. Resolvi fechar a empresa devido a falta de capital de giro”.</p> <p>Sujeito 7: “Pela pouca experiência não me preocupei em realizar um planejamento a longo prazo. Fechei a empresa devido minha pouca habilidade para gerenciar”.</p>
-----------------------------------	--

Quadro 2c – Depoimentos dos entrevistados (Tocantinópolis-TO).

Fonte: Pesquisa de campo (2013) A questão admitia mais de uma resposta.

Desse modo, os fatores determinantes para a mortalidade das empresas apontados pelos entrevistados foram agrupados, conforme demonstrado a seguir:

Tabela 16a: Principais dificuldades encontradas na condução da empresa

PRINCIPAIS MOTIVOS	AUGUSTINÓPOLIS	ARAGUATINS	TOCANTINÓPOLIS	FREQUENCIA
Falta de conhecimento gerencial / Falta de Planejamento / Mão de obra pouco qualificada	04	03	10	17
Falta de assessoria Contábil	02	-	-	02
Falta de capital de giro	03	02	01	06
Baixo faturamento	04	02	03	09
Concorrência	03	01	-	04
Falta de clientes	03	01	-	04
Dívidas	01	-	-	01
Carga tributária	03	01	03	07
Descontrole financeiro (misturou dinheiro da empresa com dinheiro pessoal)	01	01	02	04
Problemas de saúde	01	01	01	03

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013 (A questão admitia mais de uma resposta).

Tabela 16b: Principais dificuldades encontradas na condução da empresa

Falta de disponibilidade por trabalhar em uma outra empresa	01	-	01	02
---	----	---	----	----

Fonte: Dados da pesquisa de campo 2013 (A questão admitia mais de uma resposta).

A partir dos estudos realizados, verificou-se, portanto, que não existe um fator que individualmente possa ser responsabilizado pela mortalidade dessas empresas, entre os motivos identificados figuram-se a falta de habilidade gerencial/planejamento/mão de obra pouco qualificada, má assessoria contábil, falta de capital de giro, baixo faturamento, concorrência, falta de clientes, dívidas, carga tributária elevada, descontrole financeiro, problemas de saúde e falta de disponibilidade para se dedicar exclusivamente aos negócios da empresa.

A maior parcela das empresas pesquisadas, enquanto ativas, não perceberam a necessidade de entender o ambiente em que estavam sendo inseridas, deixando de seguir o que se considera como “planejamento” que é um plano estratégico, que compreende um levantamento de informações sobre a organização e o ambiente no qual estão sendo inseridas, a elaboração da missão, objetivos, estratégias e metas a serem cumpridas e o controle dos resultados, visando estabelecer uma posição futura desejada.

Assim, Bernardi (2010) observa que a permanência dessas empresas no mercado somente é adquirida por meio da orientação profissional e da capacidade administrativa, através da definição de metas e estratégias empresariais que garantam sinais consistentes de viabilidade.

Por meio de um planejamento, as empresas conseguem saber onde estão e para onde querem ir e saber como aproveitar as oportunidades e enfrentar as ameaças, todavia, o que este estudo revelou é que as empresas não o fizeram, por este motivo, ficaram perdidas, sem saber o que fazer, que decisão tomar, o que melhorar, onde estavam às oportunidades e quais eram as ameaças, conseqüentemente o que as levou ao encerramento. Algumas responsabilizando o profissional contábil pela sua ineficiência. No entanto, o que se percebeu foi o pouco conhecimento e habilidades que estes empresários possuíam.

Diante os diversos depoimentos desta pesquisa, ressaltou-se o profissional contábil como o responsável por registrar todos os atos e fatos de uma empresa, e a partir desse

registro contribuir por meio de orientações aos empresários. Entretanto, na maioria das vezes as micro e pequenas empresas trabalham na informalidade e deixam de prestar as devidas informações ao contador o que o impossibilita de realizar qualquer tipo de contribuição.

Souza *et al* (2012) observa, que as informações do andamento da empresa dependem da exposição dos administradores repassadas ao profissional capacitado. Portanto, esses dados devem ser verídicos e de conformidade com a realidade da empresa. Tendo em mãos essas informações, o profissional contábil terá subsídios para dar a sua contribuição no auxílio à administração em como agir diante de algumas situações dentro dos parâmetros possíveis, sendo, em primeiro lugar, um profissional, em outras palavras, sem expressar sua opinião na situação, e dessa forma, com o dever de fornecer o que lhe foi solicitado.

Contudo, ratifica-se que os empreendedores antes de iniciarem uma micro e pequena empresa, precisam dedicar maior atenção na hora de fazer um diagnóstico dos riscos de suas atividades, com destaque especial para o seu comportamento, no sentido de analisar se tem competência gerencial, conhecimento do negócio que pretende desenvolver, experiência e visão estratégica e se por ventura não possuir essas habilidades, o ideal é que se procure um profissional apto e que seja conhecedor do negócio qual pretende inserir, já que estes fatores influenciam decisivamente o futuro de uma empresa.

Outra situação relevante é que os motivos de abertura dessas empresas geralmente estão ligados ao tão ingênuo desejo de ser patrão, dono do próprio negócio, aumentar de renda ou por necessidade de sobrevivência e não com olhar visionário de um investidor, de tomar a decisão de iniciar uma atividade, motivado por uma oportunidade de negócio, vislumbrando maximizar os recursos investidos.

Sob o ponto de vista de Ribeiro (2006), as iniciativas de abertura de pequenos empreendimentos ocorrem, principalmente, para atender à necessidade de sobrevivência do indivíduo, devido à remuneração insuficiente para atender as necessidades da família. A segunda ocorre para atender uma oportunidade visualizada pelo empreendedor, para montar o seu próprio negócio.

Em suma, verifica-se que as causas dos encerramentos, foi gerada principalmente pela falta de planejamento e competência do gestor e ainda, pelas perdas financeiras percebidas ao longo do desenvolvimento das atividades, visto que em nenhum dos casos observou-se a capacidade de reação do gestor para tornar a situação da empresa lucrativa.

Portanto, se o Tocantins, buscar habilitar os empreendedores com uma visão estratégica para que compreendam a necessidade de pensar a longo prazo, a microrregião do

Bico do Papagaio se tornará mais forte, mais desenvolvida, com geração de emprego e renda de forma mais justa e constante, uma vez que essas empresas representam a maior parcela das organizações em todo o estado.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

5.1 Conclusões

A partir da realização deste estudo foi possível alcançar os objetivos propostos, pois apresentou-se o número de empresas extintas, evidenciando o município de Tocantinópolis – TO com o maior índice de mortalidade. Em segundo lugar revelou-se o município de Augustinópolis – TO. Enquanto Araguatins – TO exibiu as menores taxas de encerramentos. Com isso, foi possível exibir a evolução dos identificadores de mortalidade das empresas, no qual a pesquisa demonstrou o ano de 2009 com o maior número de estabelecimentos encerrados e que estes índices reduziram entre os anos de 2010 e 2011.

Identificou-se ainda, após uma análise restrita aos dados da JUCETINS, o segmento comercial como predominante no índice de empresas extintas. Este número pode ser atribuído a diversas conjecturas, entre elas, o fato deste segmento constituir um dos setores econômicos com maior participação relativa da parcela empresarial e por ser considerado ponto forte da economia da região do Bico do Papagaio.

Com este estudo, tanto na fundamentação teórica, como na pesquisa de campo, foi possível verificar a realidade desse nicho tão extenso e complexo, sendo possível compreender como é a gestão da micro e pequena empresa.

A partir da caracterização dos empresários e empresas, tornaram-se visíveis vários fatores sobre sua importância no cenário nacional, principalmente no que se refere aos índices de empregabilidade e participação no desenvolvimento econômico, ao mesmo tempo, expõem aspectos da fragilidade do gestor no tocante ao planejamento administrativo básico, que é o que tem impossibilitado a manutenção dessas empresas no mercado.

Essas fragilidades, geralmente, têm origem nas circunstâncias em como essas MPE's se formam e como vão se adequando as suas necessidades. Tais empresas, infelizmente, nem sempre conseguem medir o seu grau de sucesso ou insucesso, conservam recursos humanos com baixa qualificação e com pouca experiência, e com isso subutilizam tecnologia e informações, essas questões ao longo de sua existência produzem uma enorme diferença, já que encontram-se no mesmo cenário em que estão situadas as grandes empresas em um alto grau de competitividade.

Assim, as particularidades das pequenas organizações aliadas ao grande dinamismo que necessitam impetrar, a fim de minimizar a distância que existe entre seus resultados e os

da concorrência, bem como o fato de possuírem reduzidas fontes de recursos, justificam a necessidade de um maior controle de suas atividades e conseqüentemente a formação dos proprietários/gestores.

A agitação do ambiente empresarial, de fato dificulta o trabalho dos pequenos empresários, mas o processo de formulação da estratégica deve ser vista como um instrumento que possibilita reflexões e análise sobre os possíveis acontecimentos e propiciar um melhor conhecimento do ambiente de atuação da empresa, preparando-a para possíveis mudanças e se possível antecipando-se a estas.

O Tocantins é um estado com diversas oportunidades que se bem aproveitadas, podem garantir um futuro promissor a partir de empresas líderes mundiais, uma vez que, nenhuma nasce grande. Tão somente, nossos empreendedores não conseguem prever a longo prazo as diversas ameaças que afetam a continuidade de um negócio e utilizam a reação em vez da proatividade para se manter no mercado, não realizam planejamento prévio e ainda tomam as decisões iniciais de se implantar uma empresa com poucas informações, é mais na vontade de ter um negócio e não como uma oportunidade de investimento.

Portanto, com a pesquisa de campo, foi possível perceber ainda, que os fatores que contribuem para a mortalidade das empresas estão na maioria dos casos interligados a ação do empreendedor, uma vez que, este tem influencia de certa forma no desempenho da mesma e sua eventual morte ou sobrevivência.

Fatores como a carga tributária elevada, falta de capital de giro, falta de assessoria contábil, mão de obra pouco qualificada, concorrência, falta de clientes, baixo faturamento, problemas de saúde, dívidas, pouca disponibilidade para dedicar-se a empresa, **falta de planejamento e competência gerencial**, foram evidenciados pelos entrevistados como principais causas para a mortalidade das empresas estudadas. Conclui-se que os condicionantes apontados nessa pesquisa ratificam os resultados dos estudos já realizados por outros pesquisadores, como por exemplo, os estudos do SEBRAE.

Frente ao exposto, força-se a influência do empreendedor nesse processo, na medida em que ele é o principal responsável em pesquisar o mercado onde pretender atuar, planejar, conhecer seus clientes e concorrentes, selecionar sócios e funcionários que poderão auxiliar na abertura e gerenciamento da empresa, bem como na escolha estratégica do ponto comercial e produtos. Se fizer bem, aumentará as chances de aproveitar melhor as oportunidades e minimizar as ameaças do mercado.

5.2 Recomendações

Ciente de que o tema requer estudos mais aprofundados, espera-se que essa pesquisa possa servir de ignição ao debate, no sentido de buscar um ponto de equilíbrio entre o índice de empresas extintas.

Deste modo, sugere-se a implementação e/ou melhoramento das políticas de apoio às micro e pequenas empresas, utilizadas pela gestão municipal, estadual e federal, bem como de instituições que prestam esse tipo de serviço, como o SEBRAE, instituições de ensino da região e associações comerciais, o que resultará em benefícios imediatos para o desenvolvimento socioeconômico. Tendo em vista que, com a alta tecnologia as empresas necessitam de novos parâmetros dos quais devem ser elaborados conforme a tributação, o enquadramento empresarial como micro ou pequena empresa e principalmente o ramo da atividade, se atua como comércio, indústria ou serviços.

Devido às limitações desta pesquisa – amostra restrita diante a acessibilidade dos respondentes – recomenda-se replicar esse estudo em amostras maiores, abrangendo as médias e grandes empresas, no intuito de ter uma visão macro do problema em empresas de outro tamanho e em outras regiões, a fim de contribuir para a permanência das empresas no mercado.

Propõe-se como medida para minimizar os riscos para extinção de uma empresa, propiciar aos empreendedores a informação necessária, por meio da promoção de cursos de treinamentos, programas de formação de empreendedores iniciantes, assim como é praticado nas autoescolas para preparação dos novos condutores de veículos, para que desse modo, possa ajustar o perfil do empresário à realidade do mercado.

REFERÊNCIAS

APEVI (Associação das Micro e Pequenas Empresas do Vale do Itapocu). **Impactos da Crise Financeira Internacional**. Disponível em:

<http://www.apevi.com.br/_site/?internacionaliza%E7%E3o-das-pequenas-e-m%E9dias-empresas-brasileiras-&area=conteudo&id=374>. Acesso em 14 de jun. de 2013.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Editora Edições 70. Lisboa. Portugal. 2009.

BERNARDI, L. A. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRASIL. **Lei nº 8.934, de 18 de novembro de 1994**. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8934.htm. Acesso em 13 de jun. de 2013.

BRASIL (Portal Brasil). **Micro e Pequenas Empresas**. Disponível em:

<http://www.brasil.gov.br/empreendedor/abra-sua-empresa/plano-de-negocios>. Acesso em 28 de jul. de 2013.

BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Disponível em:

http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/Perfil/porte.html Acesso em: 13 de julho de 2012.

CANDIDO, G. A; ABREU, A. **Fatores de sucesso para a formação, desenvolvimento e viabilização de redes organizacionais de MPEs**. In: PREVIDELLI, J; MEURER, V. *Gestão da micro e pequena e média empresa no Brasil: uma abordagem multidimensional*. Maringá: UNICORPORE, 2005.

CEDEPLAR. **Inventário Socioeconômico do Bico do Papagaio, Região Norte do Estado do Tocantins**. Belo Horizonte: CEDEPLAR, 2011.

COÊLHO, Plínio César Albuquerque. **Fatores Gerenciais que Influenciaram na Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas** – um estudo sobre a mortalidade das empresas comerciais de Manaus. Florianópolis: Insular, 2001.

COSTA, I. S. da; MARTINS, J. da S.; CARNEIRO, L. de A; SANTOS, C. A. dos S. **Mortalidade de micro e pequenas empresas de Corumbá – MS: Percepção dos antigos gestores sobre os fatores condicionantes da extinção das atividades**. Congresso

internacional de Administração. **Gestão Estratégica: Empreendedorismo e Sustentabilidade.** UFMA/CPAN, 2012.

CITYBRAZIL. **Microrregião do Bico do Papagaio.** Disponível em www.citybrazil.com.br/to/microrregião. Acesso em 09/05/2012.

CHIZZOTTI, A. **Pesquisa qualitativa em ciências humanas e sociais.** 2º Ed. Petrópolis, Rio de Janeiro: Vozes, 2008.

CRUZ, C. F. **Os motivos que dificultam a ação empreendedora conforme o ciclo de vida das organizações: um estudo de caso: Pramps Lanchonete.** Dissertação (mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2005.

DARLAN, Mario. **Apostila Administração de Pequenas e Medias Empresas,** Ivaíporã, 2010.

DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor.** Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

_____ **O empreendedorismo virou moda?** Disponível em: <http://www.starta.com.br/informe/13/artigodolabela.asp>. Acesso em: 12 abr. 2007.

_____ **Oficina do Empreendedor.** 6ª Ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DORNELAS, J. C. de A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 3º ed. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

_____ **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso.** Riode Janeiro: Elsevier, 2007.

_____ **Empreendedorismo Corporativo: Como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa.** 9º impressão. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e Espírito Empreendedor (Entrepreneurship): Prática e Princípios.** 1ª ed. São Paulo: Pioneira, 2005.

GOMES, A. F. **O empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local.** Departamento de Ciências Sociais Aplicadas. Revista eletrônica de Administração. UNIFACEF. V. 4. 2005.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** 6.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

HISRICH, Roberto D. PETER, Michel P. **Empreendedorismo.** 7ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

IBGE. **Demografia das Empresas:** 2010. Disponível em:
http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_imprensa.php?id_noticia=2201.
Acesso em: 01 de abr. de 2013.

_____. **Estatísticas do Cadastro Central de Empresas:** 2009. Disponível em:
<http://www.ibge.gov.br>. Acesso em: 16 de jun. de 2012.

_____. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil.** Série estudos e pesquisas – informação econômica. Nº 1, Rio de Janeiro, 2003. Disponível em:
<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/microempresa/microempresa2001.pdf>.
Acesso em 20 agos. de 2012.

JUCETINS. **Relatório do cadastro de empresas ativas, extintas e canceladas.** Palmas – TO: Junta Comercial do Tocantins. Maio, 2011.

LAURENTINO, A. J. et al. **A importância da contabilidade gerencial para as micro e pequenas empresas no século XXI no Brasil.** 2008. 76f. Monografia (Ciências Contábeis) – FAE Centro Universitário. Curitiba, 2008. Disponível em:
<http://www.paranaeducacao.pr.gov.br/arquivos/File/TCC_ANDERSON_DOUGLAS_JOAO_THIAGO.pdf>. Acesso em: 09 jun. 2012.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de Metodologia Científica.** 6 ed. 7 Reimp. São Paulo: Atlas, 2009.

LIMAS, C. E. A. **Sistemas Integrados de Gestão – ERP. Benefícios esperados e problemas encontrados na implantação em pequenas empresas brasileiras.** Dissertação de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Ponta Grossa. UTFPR, 2009.

OLIVEIRA, M. R. de. **Metodologia da mortalidade empresarial e sua aplicação nas empresas de base tecnológica de São Carlos.** Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciência, Tecnologia e Sociedade do Centro de Educação e Ciências Humanas da Universidade Federal de São Carlos. São Carlos, 2012.

ORTIGARA, A. A. **Causas que condicionam a mortalidade e/ou sucesso das micro e pequenas empresas no Estado de Santa Catarina.** Tese de doutorado. Curso de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. UFSC. Florianópolis, 2006.

MARION, J. C. **Análise das Demonstrações Contábeis: contabilidade empresarial.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos.** 9ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008.

MATTAR, N. F. **Pesquisa de marketing.** 4ª ed. Edição Compacta. São Paulo: Atlas, 2008.

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

MAXIMIANO, A. C. A. **Administração para empreendedores: Fundamentos da criação e da gestão de novos negócios.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

MEDEIROS, L. S.; PARENTE, R. N.; MINORA, L. A. **Desafio das micro e pequenas empresas do RN: Como a tecnologia da informação cria valor de negócio.** Holos, v.3, n.23, p.195-203, 2007.

MORELLI, G. H. de F. **Micro e pequenas empresas: a necessidade de prioridade na política econômica.** São Luiz: Sebrae, 1994.

PADOVEZE, C. L. **Sistemas de informações contábeis: fundamentos e análises.** 5 ed. São Paulo. Atlas, 2007.

_____ **Introdução à contabilidade com abordagem para não-contadores: Texto e exercícios.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

_____ **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil.** 4 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

PEGN. **Pequenas Empresas & Grandes Negócios**. Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,emi16795917180,00presidente+do+bnides+afirma+que+micro+e+pequenas+empresas+impulsionam+econom.html>. Acesso em 05 de setembro de 2012.

RAZA, C. **Informações contábeis: o cliente não sabe pedir e o escritório contábil, na sua grande maioria, não está preparado para fornecer**. Boletim CRC SP, São Paulo, n.166, p.16-17, maio 2008.

RIBEIRO, L. E. **Medidas dos Requisitos para a Sobrevivência de Micro e Pequenas Empresas**. Dissertação de Mestrado em Planejamento e Desenvolvimento Regional. Taubaté/SP. UNITAU, 2006.

RODRIGUES, C. do N. Alterações da Lei Complementar 139/2011. **Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas do Paraná**. SEBRAE/PR. Ed. Ceolin e Lima Serviços Ltda, 2011.

SANTIAGO, M. F. **O efeito da tributação no planejamento financeiro das empresas prestadoras de serviços: um estudo de caso de desenvolvimento regional**. 2006. 139f. Dissertação de Mestrado – Universidade de Taubaté, 2006.

SEBRAE. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/uf/goias/indicadores-das-mpe/classificacao-empresarial>. Acesso em 13 de julho de 2012.

_____. **Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil**. Publicado em 2012. Coleção estudos e pesquisas. Brasília/DF. Disponível em: [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/\\$File/NT00046582.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/$File/NT00046582.pdf). Acesso em 01 de abril de 2013.

_____. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**: Publicado em 2011. (Org.); DIEESE - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [responsável pela elaboração da pesquisa, dos textos, tabelas e gráficos].. 4. ed. / – Brasília, DF; DIEESE, 2011. 204 p. Disponível em: [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/25BA39988A7410D78325795D003E8172/\\$File/NT00047276.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/25BA39988A7410D78325795D003E8172/$File/NT00047276.pdf). Acesso em: 03 jun. 2013.

_____. **Fatores determinantes da longevidade das micro e pequenas empresas**. Publicado em 2010. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/main.asp?Team={87A1981E-1C20-41AE-B9D7-2843D6F5CA56}> Acesso em 25 de outubro de 2011.

_____ **Fatores condicionantes e taxas de mortalidade e sobrevivência de micro e pequenas empresas no Brasil.** Brasil. 2007. Brasília, 2007.

_____ **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil: 2003-2005.** Brasília: SEBRAE, 2007. 57 p. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf)>. Acesso em: 13 jun. 2012.

_____ **As MPEs na economia brasileira.** Publicado em 2006. Disponível: http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe/mpe_numero/economia_brasileira. Acesso em: 25 de outubro de 2011.

_____ **Boletim estatístico de micro e pequena empresa.** Brasília, 2005.

_____ **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas.** Publicado em 2006. Disponível em: <[http://201.2.114.147//bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT0003793.pdf](http://201.2.114.147//bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT0003793.pdf)> Acesso em: 25 de outubro de 2011.

_____ Relatório de pesquisa: **Fatores condicionantes e taxas de mortalidade de empresas no Brasil.** Brasil, 2004. Brasília, 2004.

SEPLAN.<http://www.seplan.am.gov.br>. Disponível em:<<http://www.citybrazil.com.br/to/augustinopolis/historia.php?>> Acesso em: 10 de dezembro, 2011.

SOUZA, E; ROSA, R. B da; SILVA, E. da. **O reflexo da carga tributária na mortalidade de microempresas.** 110º CONEX. Apresentação Oral. UEPG. 2012.

SILVA, F. B. **Previsão da falência: a percepção do empreendedor sobre a influencia dos fatores não financeiros.** Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade do Grande Rio. Rio de Janeiro, 2011.

SILVA, M. G. L. da. **Avaliação qualitativa da relação entre a oferta e demanda de serviços contábeis nas micro e pequenas empresas da cidade de Sousa-PB.** Monografia (Curso de Ciências Contábeis) – Universidade Federal da Paraíba, 2010.

SILVA, W. A. da. **Sobrevivência e mortalidade de micro e pequenas empresas: um estudo na cidade de Belo Horizonte.** Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade Novos Horizontes. Belo Horizonte, 2008.

SILVA, A. B; PEREIRA, A. A. **Fatores de influencia na gestão das empresas de pequeno e médio porte da grande Florianópolis/SC.** Encontro nacional da ANPAD – ENANPAD, 28, Curitiba, 2004. Anais, Rio de Janeiro: ANPAD, 2004.

SILVA, D. S. da. et al. **Manual de procedimentos contábeis para micro e pequenas empresas.** 5. ed. - Brasília : CFC: SEBRAE, 2002. 136 p. Disponível em: <<http://www.cfc.org.br/uparq/ManuMicro.pdf>>. Acesso em: 03 jun. 2013.

TACHIZAWA, T.; FARIA, M. de S. **Criação de Novos Negócios. Gestão de Micro e Pequenas Empresas.** Ed. Rio de Janeiro. Editora FGV, 2007.

TACHIZAWA, T.; FARIA, M. de S. **Criação de Novos Negócios. Gestão de Micro e Pequenas Empresas.** Ed. Rio de Janeiro. Editora FGV, 2004.

UFMA. **Dia do Empreendedorismo e da Inovação.** Disponível em: <http://portais.ufma.br/PortalUfma/paginas/noticias/noticia.jsf?id=41729>. 2013. Acesso em 17 de julho de 2013.

UMBELINO, W. S. **Avaliação quantitativa do desequilíbrio da oferta e da demanda de serviços contábeis nas micro, pequenas e médias empresas da grande Recife.** Dissertação de Mestrado do Programa Multiinstitucional e Inter-regional da Pós-graduação em Ciências Contábeis (UnB, UFPE, UFPB e UFRN) – Recife, 2008.

VIAPIANA, C.; ERDMANN, R. H. **Fatores de sucesso e fracasso da micro e pequena empresa.** Dissertação de Mestrado, UFSC. 2001.

VIEIRA, F.R.C. **Dimensões para o diagnóstico de uma gestão estratégica voltada para o ambiente de empresa de pequeno porte.** Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. UFSC. 2002.

APÊNDICE A – Carta de Apresentação**Universidade de Taubaté**Autarquia Municipal de Regime Especial
Reconhecida pelo Dec. Fed. Nº 78.924/76
Recredenciada pelo CEE/SP
CNPJ 45.176.153/0001-22**Reitoria**Rua 4 de Março, 432 - Centro - Taubaté-SP - 12020-270
tel.: (12) 225.4100 - fax: (12) 232.7660 - www.unitau.br - reitoria@unitau.br**Pró-reitoria de Pesquisa e Pós-graduação**Rua Visconde do Rio Branco, 210 - Centro - Taubaté-SP - 12020-040
tel.: (12) 225.4217 - 225.4218 - fax: (12) 232.2947 - www.unitau.br/prppg

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA, CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO – ECA

Taubaté, 02 de outubro de 2012.

De: Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido de Oliveira**Coordenador do Programa de Pós-graduação em Administração - UNITAU****Ao proprietário da empresa pesquisada**

Prezado Senhor,

A Sra. (Gisele Leite Padilha), aluna regularmente matriculada no Programa de Pós-graduação em Administração desta Universidade, desenvolve sua dissertação de Mestrado na área de Gestão e Desenvolvimento Regional. Sua proposta de trabalho intitula-se “Fatores Condicionantes à Mortalidade de Micro e Pequenas Empresas no Extremo Norte do Estado do Tocantins”.

Tratando-se de uma pesquisa de campo, de levantamento *survey*, gostaria de solicitar a colaboração de V.Sa. no sentido de conceder a Sra. (Gisele Leite Padilha) autorização para (realizar uma entrevista). Tais informações serão utilizadas tão somente para fins acadêmicos.

Se considerar necessário ou conveniente, o nome e qualquer outra forma de identificação dessa empresa poderão ser omitidos do manuscrito final da dissertação.

Atenciosamente,

Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido de Oliveira
Coordenador do Programa de Pós-graduação em Administração – UNITAU

APÊNDICE B – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE

Esta pesquisa está sendo realizada pela Sra. Gisele Leite Padilha, aluna do Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade de Taubaté (PPGA), como dissertação de mestrado, sendo orientada e supervisionada pela professora Dra. Marilsa de Sá Rodrigues.

Seguindo preceitos éticos, informamos que pela natureza da pesquisa, a participação desta organização não acarretará em quaisquer danos à mesma. A seguir, damos as informações gerais sobre esta pesquisa, reafirmando que qualquer outra informação poderá ser fornecida a qualquer momento, pela aluna pesquisadora ou pela professora responsável.

TEMA DA PESQUISA: Fatores Condicionantes à Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Extremo Norte do Estado do Tocantins.

OBJETIVO: Identificar, caracterizar e descrever as principais causas da mortalidade das micro e pequenas empresas nos municípios de Augustinópolis, Araguatins e Tocantinópolis - TO.

PROCEDIMENTO: Será realizada uma pesquisa documental na Junta Comercial do Tocantins – JUCETINS e posteriormente uma pesquisa de campo.

SUA PARTICIPAÇÃO: Autorizar a aplicação da pesquisa nesta organização.

Após a conclusão da pesquisa, prevista para 20/06/2013, uma dissertação, contendo todos os dados e conclusões, estará à disposição na Biblioteca da Universidade de Taubaté, assim como no acervo *online* da Universidade de Taubaté e no banco digital de teses e dissertações da Capes.

Agradecemos sua autorização, enfatizando que a mesma em muito contribuirá para a construção de um conhecimento atual nesta área.

Taubaté – SP, em ____ de _____ 2013.

Profa. Orientadora: Dra. Marilsa de Sá Rodrigues

RG: 5 440 420-4 SSP/SP

e-mail: marilsatadeucci@hotmail.com

Tel: (12) 81111038

Aluna: Gisele Leite Padilha

RG: 651.738 SSP / TO

e-mail: giselepadilha4@hotmail.com

Tel: (63) 9992 2252

Tendo ciência das informações contidas neste Termo de Consentimento, Eu

portador do RG nº _____,
responsável pela organização _____,
autorizo a aplicação desta pesquisa na mesma.

Local _____, ____ de _____ 2013.

Assinatura _____

APÊNDICE C – Declaração de Responsabilidade Financeira

Declaro para os devidos fins de comprovação, que Eu, **Gisele Leite Padilha**, portadora do RG nº 651.738 SSP/TO, aluna do Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade de Taubaté (PPGA), sou responsável financeira por todas as despesas utilizadas para a concretização deste estudo.

Nestes termos, firmo o presente.

Augustinópolis – TO, em 02 de outubro de 2012.



GISELE LEITE PADILHA

APÊNDICE D – Roteiro de Pesquisa**Entrevista com os (ex) proprietários das Empresas Extintas**

MESTRANDA: Gisele Leite Padilha

ORIENTADORA: Marilsa de Sá Rodrigues

Prezado (a) empresário (a),

Convidamos V.sa para participar do trabalho de dissertação que iremos apresentar como requisito para conclusão do Curso de Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional, oferecido pelo Programa de Pós-Graduação em Administração do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de Taubaté – UNITAU/SP. Esta entrevista objetiva coletar subsídios que possam embasar nosso trabalho, e na medida do possível, colaborar para a continuidade das empresas de sucesso.

A. CARACTERIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENA EMPRESA EXTINTA

EMPRESA:

A. 1 NOME DE FANTASIA:

A.2 ENDEREÇO:

A.3 INÍCIO DAS ATIVIDADES: _____/_____/_____

A.4 TEMPO DE VIDA _____

A.5 CNAE PRINCIPAL:

A.6 REGIME DE TRIBUTAÇÃO:

A.7 PORTE DA EMPRESA:

A.8 Quantos funcionários a empresa tinha?

A.9 Faturamento bruto anual

- Até R\$ 60 mil Acima de R\$ 60 mil até R\$ 120 mil
- Acima de R\$ 120 até R\$ 360 mil
- Acima de R\$ 360 mil até 600 mil
- Acima de R\$ 600 mil até R\$1.200.000 mil
- Acima de 1.200,000

Não teve faturamento

Não informou

B. DADOS DO ENTREVISTADO

B.1 Nível de escolaridade do titular da empresa

Fundamental incompleto

Fundamental completo

Médio incompleto

Médio completo

Graduação

Pós-graduação

Nível Técnico

B.2 Sexo

Masculino

Feminino

B.3 Faixa Etária

De 18 a 24 anos

De 25 a 29 anos

De 30 a 39 anos

De 40 a 49 anos

De 50 anos ou mais

Não informou

B.4 Principal atividade exercida antes da abertura da empresa

Funcionário de empresa privada Autônomo Empresário

Outra atividade Estudante Nenhuma Funcionário público

Vivia de rendas Aposentado De casa

B.5 A empresa era a única fonte de renda no primeiro ano de atividade?

Sim Não

C. PERGUNTAS ABERTAS (GESTOR/EMPRESA)

C. 1 Experiência/ Conhecimento no ramo de negócio

- Nenhuma Funcionário de outra empresa Outra experiência
- Alguém da família tinha um negócio similar
- Trabalhava como autônomo no ramo
- Sócio/proprietário de outra empresa

C.2 Qual o motivo que o levou a abrir a empresa?

C.3 Antes de iniciar a atividade da empresa você buscou conhecer previamente a carga tributária e os seus impactos?

C.4 Foi utilizado algum tipo de ajuda profissional para que fosse traçado um planejamento estratégico e financeiro para a empresa?

C.5 Você buscou conhecer previamente o mercado no qual pretendia inserir?

C.6 Você possuía capacidade gerencial ou contou com o suporte de profissionais?

C.7 Houve um planejamento prévio no ramo de atividade a ser desenvolvida?

C.8 Qual a origem do capital utilizado na abertura de sua empresa?

C.09 Quais as principais dificuldades encontradas na condução das atividades?

C.10 Qual o motivo que mais influenciou o fechamento de sua empresa?

Autorizo a cópia parcial ou total desta obra, apenas para fins de estudo e pesquisa, sendo expressamente vedado qualquer tipo de reprodução para fins comerciais sem prévia autorização específica do autor.

Gisele Leite Padilha.

Taubaté - SP, Outubro de 2013.