



Fatores da mortalidade de pequenas e médias empresas

Valdevino Krom¹
Mário Celso de Felipe²

Resumo

As pequenas e médias empresas representam um pilar fundamental para a economia de todos os países. No Brasil, sua importância social e econômica é confirmada pelos índices estatísticos: o grande percentual de mão-de-obra ocupada e o número de empresas registradas. Entretanto, a maioria dos novos empreendimentos não completa os primeiros dois anos de atividade. Desta forma, o objetivo deste artigo foi identificar e analisar os principais fatores da mortalidade das pequenas e médias empresas sediadas na cidade de São José dos Campos, estado de São Paulo. Utilizando os dados do cadastro da Prefeitura Municipal da cidade de São José dos Campos, foi realizada uma pesquisa com empresários da cidade de São José dos Campos, para identificar quais os principais fatores interferiram na gestão destes empreendimentos. A pesquisa identificou vários fatores que podem levar as pequenas e médias empresas ao fracasso prematuro, e concluiu que a causa da mortalidade ocorre devido a vários fatores associados que, acumulados, aceleram esse fenômeno, sendo os quatro

¹ Doutor em Economia. Professor do curso de Mestrado em Administração de Empresas na UNITAU - Universidade de Taubaté. PRPPG - Pró-reitoria de Pesquisa e Pós-graduação; e Professor Pesquisador do IP&D Instituto de Pesquisa e desenvolvimento da UNIVAP. E-mail - valkrom@univap.br.

² Mestre em Gestão e Desenvolvimento Regional pela Universidade de Taubaté. Professor no curso de Administração e de Ciências Contábeis da Universidade Paulista - UNIP São José dos Campos - e nos cursos de Pós-Graduação da Universidade de Taubaté. Gerente Administrativo e Financeiro Autometal S/A. E-mail - mariocelso@vivax.com.br.

principais: a falta de clientes, a falta de capital de giro, a carga tributária elevada e a localização inadequada.

Palavras-chave: Pequenas e médias empresas, fatores de mortalidade, Fracasso.

Causes Failure of Small and median sized enterprises

Abstract

The sector of small and median sized enterprises represents a fundamental pillar for the economy of all countries. In Brazil, its social and economical importance is confirmed by the following statistical indexes: the large percentage of workmanship and registered enterprises. However, most of the new undertakings do not last over the two first years of activity. With the support of bibliographical references, the inner and outer causes which may influence the success or failure of small and median sized enterprises have been identified and analyzed. In order to reach the proposed aim, first of all, the study of those causes has been conducted. Secondly, a field research has been carried out with the sectors of small and median enterprises located in the city of São José dos Campos, São Paulo, Brazil. This study has identified various causes, which interfere in the management of such enterprises, and concludes that the cause for their premature death is due to several associated factors, which together accelerate such phenomenon. Among the main causes are, the lack of clients and working capital, the high tribute taxes as well and inadequate location.

Key Words: Small and Median Sized Enterprises; Mortality and Failure.

Introdução: Empresa

Nas sociedades primitivas, a produção era individual e artesanal, o homem produzia para seu consumo, e não para venda. Esse era o chamado sistema familiar; depois a produção passou a ser realizada por mestres artesãos, porém para um mercado pequeno e instável era o chamado sistema de corporações. Logo surgiu o sistema doméstico em que a produção era realizada em casa para um mercado em crescimento que inicia a decadência com o advento da Revolução Industrial. Com a descoberta da máquina a vapor em 1764 por James Watt, tem início o processo de produção para um mercado cada vez maior e oscilante, e inicia-se a substituição do trabalho braçal pelo trabalho das máquinas. Os artesãos, que até então trabalhavam individualmente, começam a se agrupar nas primeiras fábricas, que mais tarde vão se tornar as nossas organizações (HUBERMAN, 1936, p.115).

Nas sociedades modernas, as empresas produzem e oferecem praticamente a totalidade dos bens e serviços, somente elas têm a capacidade de organizar os complexos processos de produção para obter as vantagens da produção em massa e distribuir tudo que é exigido pela sociedade moderna (TROSTER, 1999, p.20).

Para Robbins (2001, p.31), “Uma organização é um arranjo sistemático de duas ou mais pessoas que cumprem papéis formais e compartilham um propósito comum”.

Outra definição é apresentada por Chiavenato, (1999, p.8), “Uma organização é uma entidade social composta de pessoas que trabalham juntas e deliberadamente estruturada em uma divisão de trabalho para atingir um objetivo comum”.

Tipos de empresas

Em diferentes setores da economia, existem diversos tipos de empresas, e também diversos critérios para classificá-las. Chiavenato (1995, p. 51) sugere três tipos de categorias para distinguir as empresas, quanto ao ramo de atividade:

1. *Empresas Industriais*: são aquelas que efetuam as transformações de matérias-primas em produtos acabados, produções de bens e serviços;
2. *Empresas Comerciais*: vendas de mercadorias diretas ao consumidor; também recebem o nome de varejista, ou de atacadistas; estes, porém, compram direto dos produtores e vendem aos varejistas;

3. *Empresas de Prestação de Serviços*: são aquelas que oferecem seus trabalhos especializados como lazer, comunicação, manutenção, transporte etc.

Quanto aos aspectos financeiros, Ross (1995, p. 32) salienta três formas básicas de organização para as empresas:

1. *Firma Individual*: onde o proprietário tem responsabilidade ilimitada por dívidas e obrigações da empresa, pois é a empresa que tem um só proprietário;
2. *Sociedades por quotas*: assim se caracteriza por ter seu capital dividido em quotas, e se divide em outras duas categorias:
 - Sociedade geral: nela os sócios são os responsáveis por todas as dívidas e compartilham os lucros e prejuízos entre si;
 - Sociedades limitadas: nela a responsabilidade está representada pela quantidade de dinheiro que cada sócio contribui, e a participação nos lucros ou nos prejuízos é limitada a esta participação.

3. *Sociedade por ações*: esta se caracteriza por possuir seu capital dividido em ações e possui vida ilimitada, pois estes documentos poderão ser transferidos facilmente; a responsabilidade dos sócios varia de acordo com o investimento efetuado em ações.

Para classificar as empresas quanto ao seu tamanho, os critérios variam muito, pois são muitas as variáveis que podem ser adotadas. O critério adotado pelo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio à Pequena Empresa), para a classificação das empresas é dividido em quatro setores, a saber:

- Micro empresas;
- Pequenas empresas;
- Médias empresas;
- Grandes empresas.

Pequenas e Médias Empresas: critério utilizado neste trabalho

A definição “pequena e média empresa” são, sem dúvida, ambíguas e imprecisas. Eis o motivo pelo qual este estudo levanta primeiramente sua delimitação conceitual.

Conforme Filion apud Motta (2000, p. 67), os EUA foram o primeiro país a definir a pequena empresa, sendo que a primeira definição oficial foi dada pelo “*Selective Service Act*”, de 1948.

Por outro lado, o que é “pequeno” para um país onde os setores sejam totalmente industrializados, pode ser “médio” em uma economia

em desenvolvimento, e o que é “médio” no primeiro poderá ser considerado “grande” no segundo. Estes adjetivos deverão estar em função do setor econômico e também do maior ou menor grau de desenvolvimento de cada sociedade (DIESTE, 1997, p.27).

Convém ressaltar que a própria expressão pequena e média empresa diferenciam duas entidades: a empresa que é pequena da que é média.

Estas variações dificultam os estudos comparativos elaborados em países diferentes ou por instituições, confundindo leitores, empresários e até pesquisadores.

Alguns elementos são comuns nas definições apresentadas sobre pequenas e médias empresas, ou seja, a pequena e média empresa, independente da atividade que exerça, geralmente é dirigida pelo seu proprietário. Ela possui um quadro reduzido de pessoal, não possui uma posição dominante do mercado onde atua, não dispõe de elevados recursos financeiros, não está ligada direta ou indiretamente a grandes grupos econômicos, tem o valor de seu capital e o faturamento anual reduzido (DIESTE, 1997, p. 28).

Além disso, completa o autor: “algumas variáveis adotadas são analisadas, às vezes, separadamente; em outros casos, sobrepõem-se ou combinam-se”.

Os critérios geralmente utilizados para a classificação são quantitativos, qualitativos ou uma combinação de ambos (DIESTE, 1997, p. 29).

Dieste descreve os dois critérios do seguinte modo:

- Quantitativo: é de ordem econômica e/ou contábil e determina o porte da empresa através de indicadores como: número de funcionários, valor de faturamento, valor de imobilizados, patrimônio líquido, lucro, etc.
- Qualitativo: como sendo de ordem gerencial e social e apesar de ser mais complexo, apresenta uma visão mais real do porte da organização. Os indicadores neste caso são: dificuldade na obtenção financeira, participação e domínio do mercado em termos concorrenciais, produtos comercializados, nível tecnológico, organização e administração, etc.

O ideal seria a combinação de ambos os aspectos por levar em consideração fatores econômicos, características sociais e políticas da empresa, e do ambiente empresarial onde a mesma atua. Não será, porém, o critério utilizado por este estudo em razão das grandes

dificuldades na obtenção dos dados e informações necessárias para a devida classificação.

Os critérios quantitativos são os mais utilizados devido a várias vantagens em adotá-los, conforme salienta o autor:

- Permite a rápida determinação do porte da empresa;
- É fácil de ser coletado;
- Possibilita análises comparativas e;
- São de usos nos setores institucionais públicos e privados.

A maioria dos países utiliza o critério do número de empregados para a classificação do porte das empresas.

A justificativa para a utilização deste critério tem sido de que a informação é mais acessível, mais facilmente revelada e controlada pela maioria das empresas em seu aspecto quantitativo (FILION, 1994, p. 92).

Segundo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas Empresas), o conceito de pequena e média empresa é amplo e diversificado: varia de região, de estado ou de município; depende de seu porte econômico-financeiro; depende do ramo de atividade e da forma jurídica de constituição da mesma. Entretanto, para levantamento de dados estatísticos, o órgão utiliza o critério de número de funcionários combinado com o setor em que a empresa atua.

O IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) utiliza o mesmo critério utilizado pelo SEBRAE, ou seja, números de pessoas ocupadas no setor em que está sendo realizada a pesquisa.

Esta diversidade de critérios utilizada pelas instituições, principalmente pelas que regulamentam e tributam as pequenas e médias empresas, causa complicações para os empreendedores que estão chegando ao mundo dos negócios. Isto porque estes empreendedores recebem muitas vezes incentivos do Governo Federal, Estadual e até do Municipal, porém, como os critérios são diferentes nas três esferas, algumas empresas são beneficiadas; outras, não. E, muitas vezes, o que é pior é tirar do empreendedor que está iniciando a vontade de implantar um novo negócio.

O trabalho está utilizando o mesmo critério adotado pelo SEBRAE, IBGE e também pela maioria dos autores que escrevem sobre o assunto. A adoção deste critério e indicador facilita a comparação com outros estudos e a obtenção desta informação nas empresas que são objeto de estudo neste trabalho.

Importância sócio-econômica

Nos Estados Unidos da América, a importância sócio-econômica pode-se evidenciar através dos números. A participação da pequena empresa no total de empregados é de 35%, com base no critério de cem empregados, e perfazendo um total de 50,1% quando analisamos o critério de até quinhentos empregados (LOGENECKER et. al., 1997, p. 33).

O mesmo autor reconhece que depois de alguns anos sem uma efetiva participação na economia americana, as pequenas empresas estejam encenando sua volta, e afirma que até mesmo os populares periódicos de negócios passaram a observar o fenômeno, e cita um exemplo de um artigo publicado pelo *The Economics*. O referido artigo afirma que, apesar das fusões cada vez mais barulhentas, a maior mudança que está tomando conta do mundo dos negócios é que as empresas estão ficando cada vez menores. Segundo o artigo, até meados da década de 1970 o tamanho das empresas em toda parte vinha crescendo e o número de autônomos, caindo. A situação, porém, inverteu-se. Agora as grandes empresas estão encolhendo, e as pequenas estão expandindo.

No Brasil, a importância sócio-econômica das pequenas empresas também pode ser demonstrada através dos números. Segundo o SEBRAE (1999), apresentado na tabela 4, às pequenas e médias empresas representam 98,5% do total de empresas do país, atua nos setores industriais, comercial, e de serviços; ocupam 60% da oferta de emprego; e geram 21% do PIB (Produto Interno Bruto).

Causas de fracasso da pequena e média empresa

A importância das pequenas e médias empresas é inegável, como já explicitado em páginas anteriores. Ainda assim, elas enfrentam uma árdua luta pela sobrevivência, haja vista as altas taxas de mortalidade das mesmas.

Nos EUA, uma pesquisa realizada de 1983 a 1987 por Brich apud Logenecker et. al. (1997, p.187) constatou que um quarto de cerca de 1,1 milhão de empresas (empresas com até quatro anos de vida) incluídas em seu estudo morreram. Outro estudo mais recente, (levando em consideração empresas com seis anos de vida) já constata uma taxa de 60%.

Mesmo com a presença de alta taxa de mortalidade das pequenas empresas em muitos países, ainda não foi possível identificar

quais os reais fatores que afetam a sobrevivência destas (ACS apud LOGENECKER et. al., 1997, p. 108).

No Brasil, pesquisa elaborada pelo SEBRAE, 2001 (Serviço de Apoio à Pequena Empresa) aponta que diversos são os fatores que, à medida que se acumulam, elevam as chances do negócio de não ser bem sucedido.

Na pesquisa realizada de uma amostra de 1.750 empresas constituídas a partir da década de 90, como resultado, verificou-se que cerca de 71% das empresas encerram suas atividades antes de concluírem o quinto ano de atividade, sendo os principais fatores que afetam a mortalidade são:

- Tempo e qualidade do planejamento feito antes da abertura;
- A dedicação à empresa no primeiro ano do negócio;
- A gestão do negócio (em especial a administração do fluxo de caixa);
- Aperfeiçoamento do produto/serviço às necessidades do mercado consumidor;
- A conjuntura econômica.

O desconhecimento das normas básicas de marketing, a falta de orientação para o mercado, o mercado extremamente competitivo, a ausência de níveis adequados de qualidade dos produtos, a falta de acesso à informação, políticas desfavoráveis, as novas leis, choques econômicos e as crises permanentes de mercado são também causas apontadas por autores como (GRACIOSO, 1995, p.10) e (MEGIDO, 1995, p. 72).

Souza (1995, p. 35) apresenta as principais causas do desaparecimento de tantas pequenas empresas como sendo:

- Desinformação e desatualização do empresário;
- Falta de dedicação;
- Falta de competência gerencial e conhecimento prático;
- Falta de orientação para o mercado.

Chér (1996, p. 35) lembra que, ao se abordar a questão da mortalidade das pequenas empresas, é natural que sejam lembradas as seguintes causas:

- Falta de capital de giro;
- A carga tributária;
- A burocracia;
- A crise econômica;
- A instabilidade política;
- A alta taxa de juros;

- A falta de linhas de crédito e financiamentos.

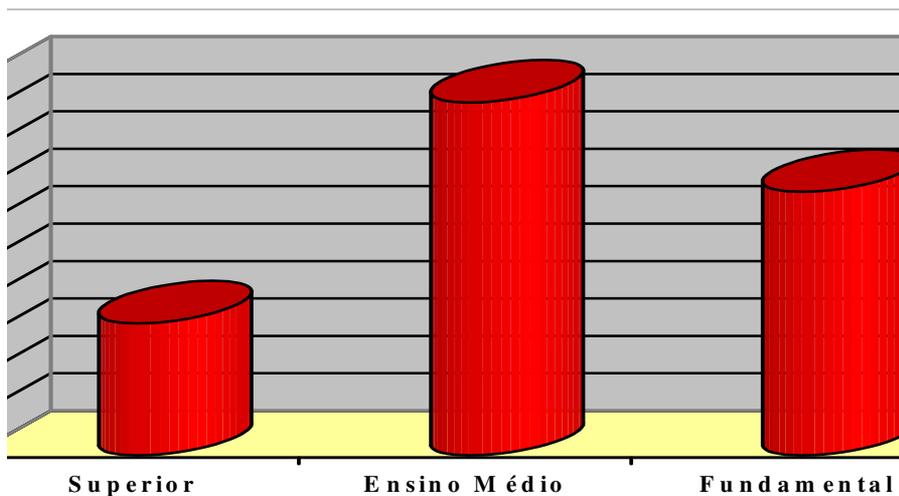
Resultados e Discussões

No conjunto das empresas pesquisadas de acordo com o setor de atividades 65,60% pertencem ao setor do comércio, 28,10% no setor de serviços e 6,30% de empresas do setor da indústria, num total de 64 empresas.

Quanto às constituições das empresas pesquisadas, 64,1% eram Sociedades Limitadas, 34,4% como Firmas Individuais, e 1,6% como Sociedades Anônimas.

Nota-se que há grande predominância pelas sociedades limitadas, existindo certo interesse em se ter um sócio, contrariando algumas pesquisas que dizem que as maiorias de pequenas e médias empresas são dirigidas por um único dono e que um dos pontos fortes para o fracasso empresarial são os desentendimentos entre os sócios.

Com relação à escolaridade dos proprietários, apenas 17,64% possuem curso superior completo, 47,16% com o ensino médio, 35,20% com o ensino fundamental, conforme dados demonstrados na Figura 1.



Fonte: o autor

Figura 1 - Escolaridade dos proprietários

Como podemos observar, a escolaridade dos proprietários mostra-se muito importante, exercendo um impacto significativo de sobrevivência das empresas.

Evidentemente, maior ou menor escolaridade, reflete, em geral, ambientes sociais e culturais distintos, com diferentes níveis de acesso a oportunidades em geral. Este diferencial reflete a capacidade de aprender com maior facilidade, aumentando as chances de entender as mudanças e adquirir vantagem comparativa frente à concorrência.

Com referência ao tempo em que o pequeno e médio empresário passou estudando para abrir seu próprio negócio, 64,12% estudou até um ano, 8,90% mais de um ano e 26,98% nada fizeram.

Uma vez investidos capital e esforço consideráveis, as possibilidades do empreendedor serão menores, portanto esse será o momento de escolher o seu tipo de negócio ou que o negócio que deseja iniciar é de fato o adequado. O tempo que o empreendedor passa estudando para abrir seu novo negócio deve ser fundamental para que o mesmo consiga elaborar um bom plano de negócios antecipadamente, e também para que ele utilize este tempo para testar hipóteses e aperfeiçoar suas habilidades de administrar empresas.

As empresas foram questionadas sobre os itens necessários para que o empreendimento consiga bons resultados nos primeiros anos de vida. As respostas às diversas perguntas estão demonstradas na Tabela 1, sendo que a não preocupação no início das atividades com fatores importantes do negócio como: o tipo de localização, a identificação dos clientes, da concorrência e também a falta de conhecimentos são fatores com fortes influencias na mortalidade das Empresas.

Tabela 1: Fatores relacionados com o início das atividades

Perguntas	%
Identificou seus clientes	17,18
Calculou o volume de vendas	33,44
Sabem quem são os concorrentes	23,43
Produtos e serviços do concorrente	35,43
Conhecimento da carga tributária	19,40
Tipo de instalação	15,50
Aperfeiçoou seus produtos	71,87
Investimento em propaganda	28,89

Fonte: os autores

A identificação previamente de quantos clientes a empresa poderia ter e quais seus hábitos de consumo foram respondidos por 17,18% dos empresários entrevistados.

Desenvolver clientes no início do empreendimento ou quando em andamento é uma das tarefas mais importantes da área de Marketing, e o empresário deverá estar voltado para este lado da empresa, pois poderá tornar seu negócio lucrativo e longe do fracasso empresarial, que é comum nas pequenas e médias empresas logo nos primeiros anos de atividades.

Para planejar um negócio de forma que o mesmo se torne competitivo e fique afastado do fracasso empresarial, o empreendedor não poderá deixar de observar a sua concorrência e, se possível for, conseguir informações sobre as condições comerciais por ela oferecidas como: prazo de pagamentos, prazo de entrega de produtos, atendimento pós-venda, garantias e outros mais.

Sobre o conhecimento da carga de impostos, salários, encargos, matérias primas e outros custos apenas 19,40% conheciam do assunto, sendo que 80,60% nada sabiam.

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

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

As pequenas e médias empresas são as que muitas vezes ficam sujeitas a pesadas cargas tributárias, portanto são as que mais necessitam de um adequado planejamento tributário, pois as grandes empresas exercem suas pressões e influências sobre o poder e são sempre mais beneficiadas, já a pequena e média empresa não tem este poder, embora, o governo já reduziu um pouco esta carga, criando o SIMPLES (Sistema de Pagamento Simplificado).

Foi pesquisado se o empresário estudou previamente o tipo de instalação mais adequado para o seu negócio, e apenas 15,50% das mesmas estudaram antecipadamente o melhor local para instalação de seu empreendimento, o que confirma que a escolha do local para instalação do empreendimento pode ser uma referencial para a sobrevivência.

Com a entrada dos novos conceitos de globalização, muitos empreendedores acreditam que a escolha da localização de maneira

adequada perdeu de uma certa forma a importância que tinha em outros tempos. De fato, isto se torna verdade quando se pensa na facilidade de comunicação atual (Internet, Fax, etc.). Por outro lado, é extremamente necessário observar a importância da localização da empresa em um contexto mais abrangente de forma a verificar esta tão poderosa arma estratégica. Quando se pensa em começar um empreendimento, uma das principais etapas é, sem dúvida, a escolha da localização da empresa. A escolha acertada da localização traz vários benefícios ao empreendedor, como por exemplo, facilidade em se ter canais de distribuição, maior oferta de insumos, capital e mão-de-obra, maior contato com fornecedores e clientes, além de aumentar a competitividade da empresa em seu setor de atuação.

Entre as empresas salienta-se: o clamor por maior ajuda e incentivos por parte do governo, disponibilidade de crédito, ou seja, maior facilidade para aquisição de capital de giro citado por 11,62%, além de uma grande ênfase, na inadimplência dos clientes 14,53%, e a falta de clientes no mercado atuante citado por 13,37%, como está demonstrado na Tabela 2.

Fator que se justificam pelo momento em que o país está passando ou já vivenciou há algum tempo como a crise energética ocorrida nos meados do ano passado, o atentado a torres gêmeas nos Estados Unidos em 11 Set. 2001, a crise da Argentina acompanhada pelas crises momentâneas como a desvalorização do Real frente à moeda norte americana. Esses fatores certamente contribuíram para o agravamento do mercado em geral e penalizando principalmente o micro e pequeno empresário. Podemos verificar também que a globalização da economia, com o processo de abertura comercial em curso no País está, seguramente, exercendo pressão sobre a sobrevivência das empresas, sobretudo localizadas em setores de forte concorrência de bens importados, e por se tratar de um pólo industrial com tecnologia de ponta, como é a cidade de São José dos Campos.

Outro fator que parece contribuir para o encerramento prematuro das sociedades pesquisadas é a falta dos conhecimentos gerenciais citado por 10,46% das empresas pesquisadas.

Tabela 2: Principais dificuldades na condução dos negócios da empresa

Dificuldades (*)	Nº Respostas	%
Carga tributária elevada	17	9,88
Concorrência muito forte	12	6,97
Recessão econômica no país	4	2,32
Maus pagadores	25	14,53
Falta capital giro	20	11,62
Falta de clientes	23	13,37
Problemas financeiros	14	8,13
Falta de crédito	10	5,81
Falta de conhecimentos gerenciais	18	10,46
Falta de M. O. qualificada.	-	-
Ponto inadequado	17	9,88
Problemas fiscalização	-	-
Instalações inadequadas	12	6,97
Desconhecimento do mercado	-	-
Total	172	100,00

(*) Questões admitiam até três opções . Fonte: os autores.

Sobre a experiência no ramo de atividade em que estavam atuando 50% dos proprietários tinham algum tipo de experiência e os outros 50% não tinham qualquer tipo de experiência. Dos que apresentaram alguma experiência anterior, 20,31% eram funcionários de outras empresas; 12,50% tinham negócios similares na família e a mesma porcentagem trabalhava como autônomo, e apenas 4,68% foram sócio-proprietários de outro empreendimento.

O que chama a atenção nestas respostas é a quantidade de empreendedores iniciantes, sem nenhuma experiência em negócios, ou seja, aventuram-se em abrir um empreendimento, sem a mínima noção de como é gerir uma organização, engrossando assim as estatísticas de empresas sem sucesso.

A abertura de um negócio é recheada de variáveis que deverão ser avaliadas, pois são fatores que podem dificultar ou até mesmo impedir a entrada num ramo específico. Logo, somente a experiência e o conhecimento do ramo do negócio poderão dar essa visão para o empresário. Na Tabela 3, são apresentadas as respostas dos proprietários das empresas.

Tabela 3: Experiência anterior ou conhecimento do ramo

Experiências	Nº. Respostas	%
Sócio de outra empresa	3	4,68
Funcionário outra empresa	13	20,31
Negócio similar família	8	12,50
Autônomo	8	12,50
Não tinha	32	50,00
Total	64	100,00

Fonte: os autores.

Na opinião dos empresários que se extinguíram, os principais motivos citados que levaram ao fechamento da empresa foram: falta de clientes – citado por 32,10%, falta de capital de giro 21,40%, carga tributária elevada 18,50%, ponto inadequado 17,00%, recessão econômica do país citado por 13,0%, maus pagadores, citados por 12,50%, e estão apresentados na Tabela 4.

Os motivos que levaram os empreendimentos a encerrarem suas atividades parecem estar mais associados a uma falta de conhecimentos sobre o mercado atuante, como também a falta de conhecimentos sobre a própria gestão administrativo-financeira, pois parcela significativa dos proprietários das empresas que se extinguíram não tinha experiência anterior no ramo de atividade em que estavam atuando. A falta de conhecimento administrativo/financeiro também pode ser verificada se observamos a pouca participação dos proprietários que têm nível superior, ou que já tenham exercido posição de gerentes ou diretores em outras empresas.

Tabela 4: Motivos que levaram ao fechamento da empresa

Motivos (*)	%
Falta de clientes	32,10
Falta de capital de giro	21,40
Carga tributária elevada	18,50
Ponto inadequado	17,00
Recessão econômica do país	13,00
Maus pagadores	12,50
Falta de conhecimentos	9,70
Concorrência muito forte	8,80
Problemas financeiros	7,00
Falta de mão-de-obra	5,40
Falta de crédito	3,50
Outros motivos	15,70

(*) Questões admitiam até três opções. Fonte: Os autores.

Os dois primeiros motivos citados estão diretamente dentro da esfera de competência da empresa, sendo que a falta de clientes pode ser causada por um mau plano de marketing realizado antes mesmo do início das atividades, e a falta de capital de giro pode ser causa de uma fraca gestão financeira realizada. Para evitá-los, seria necessária, entre outras ações, uma boa gestão financeira e administrativa somada a uma agressiva estratégia de vendas e de conquista de novos mercados.

A carga tributária elevada pode estar fora dos controles da empresa, mas o administrador do empreendimento deverá de antemão conhecer a que impostos e contribuições estará sujeito seu negócio para que o mesmo possa realizar um bom planejamento tributário dos impostos, a fim de que os mesmos não se tornem causas de fracasso do empreendimento. Já a quarta causa, “ponto inadequado”, é parte de um plano de negócio mal-estruturado, pois, a localização muitas vezes está associada diretamente ao sucesso ou ao fracasso de determinados empreendimentos. Quanto à causa dos maus pagadores, pode ser reflexo da atual situação econômica em que se encontra o país, mas também não podemos deixar de apontar uma má gestão financeira elaborada principalmente nas contas a receber, talvez por falta de pessoas capacitadas, com conhecimentos necessários para conduzir os problemas. Os outros motivos alegados, 15,70% estão ligados, em sua

maioria, direta ou indiretamente, aos dois primeiros básicos: recursos financeiros/mercado.

Considerações Finais

A mortalidade das pequenas e médias empresas tem levado muitos organismos públicos e privados a um interesse maior pelas causas que levam esses empreendimentos ao fracasso.

Não se pode atribuir a um único fator a causa do fechamento das empresas aqui pesquisadas. Sua mortalidade está associada a um conjunto de fatores, sendo os quatro principais: a falta de clientes, a falta de capital de giro, a carga tributária elevada e a localização inadequada que, à medida que se acumulam, elevam substancialmente as chances do negócio ser mal-sucedido.

Mas é interessante analisar os motivos apontados pelos empresários como razões para o fracasso. Segundo eles, as principais dificuldades sofridas foram à falta de clientes e a escassez de capital de giro. É interessante notar que, as razões parecem estar mais ligadas ao desconhecimento sobre o comportamento do mercado, e à falta de experiência anterior, pois 50% dos empresários quando da abertura de seus empreendimentos não possuíam experiência alguma no ramo de atividade. Do ponto de vista do perfil acadêmico é marcado, em geral, por um padrão de escolaridade bastante inferior, sendo que apenas 17,64% possuíam o curso superior.

Os problemas de ordem mercadológica e financeira constituíram-se, na visão dos ex-proprietários, os principais motivos para o fechamento, aí incluindo a falta de capital de giro, falta de crédito, problemas financeiros, conjuntura econômica e concorrência muito forte que, no período mais recente, restringiu o mercado consumidor.

Referências bibliográficas

CHIAVENATO, I. **Vamos abrir um novo negócio?**. São Paulo: Makron Books, 1995.

A Gerência das pequenas e médias empresas: O que saber para administrá-las. 2ª ed. São Paulo: Maltese, 1990.

CHÉR, R. **Abrindo com sucesso o próprio negócio.** São Paulo: Maltese, 1996.

FILION, L.J. **The nature of small business and its implications for managerial activities.** Small business, Marketing and Society Conference, USSR, 1991.

FILION, L.J. **Norman M. Essentials of small business management,** New York, Macmillan College, 1994.

GRACIOSO, Francisco. **Grandes sucessos da pequena empresa – histórias reais.** Brasília: SEBRAE, 1995.

HUBERMAN, L. **História da Riqueza do Homem.** Rio de Janeiro: LTC Técnicos e Científicos Editora S.A., 1936.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. (1999). Censo de Empresas. <http://www.ibge.org>.

LONGENECKER, Justin G; Moore, Carlos W; Petty, J.William. **Administração de pequenas empresas.** São Paulo: Makron Books, 1997.

MOTTA, F.G. **Fatores condicionantes na adoção de métodos de custeio em pequenas empresas.** Dissertação de Mestrado, São Paulo: Universidade de São Paulo, 2000.

SEBRAE. **Estudo da mortalidade das empresas paulistas.** <http://www.sebrae.org.br>. 1999. Acessado em 21/02/2002.

SEBRAE. **Pesquisa da sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos:** Sebrae, 2001.

SOUZA, M. C. A. F. de. **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial.** Brasília: Ed. Sebrae, 1995.

ROBBINS, S. P. **Administração: mudanças e perspectivas.** São Paulo: Saraiva, 2001.

ROSS, S. A., Westerfield Randolph W., Jaffe Feffrey F. **Administração Financeira.** São Paulo: Atlas, 1995.

TROSTER, L. R. ; MOCHÓN, F. **Introdução à economia.** São Paulo: Makron Books, 1999.