



UNIVERSIDADE DO ESTADO DA BAHIA (UNEB)
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO (DEDC), CAMPUS XIII
COLEGIADO DO CURSO DE BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

EVERTON SOUZA SANTOS

**PRINCIPAIS FATORES CAUSADORES DA MORTALIDADE
PRECOCE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA CIDADE DE
ITABERABA (BA)**

Itaberaba (BA)
2017

EVERTON SOUZA SANTOS

**PRINCIPAIS FATORES CAUSADORES DA MORTALIDADE
PRECOCE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA CIDADE DE
ITABERABA (BA)**

Trabalho de conclusão de curso (TCC), na modalidade artigo técnico-científico, apresentado ao Departamento de Educação (DEDC), *Campus XIII*, da Universidade do Estado da Bahia (UNEB) enquanto requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Professor Doutor Luiz Carlos dos Santos.

**Itaberaba (BA)
2017**

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	05
2	REFERENCIAL TEÓRICO	07
2.1	Empreendedorismo	07
2.2	Micro e Pequenas empresas: conceito e legislação	09
2.3	Gestão contábil como Auxílio ao empresários de Micro e Pequenas Empresas	10
2.4	Possíveis soluções para Minimizar as Causas da Mortalidade Precoce das Micro e Pequenas Empresas	12
3	METODOLOGIA	13
4	APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS	15
5	CONCLUSÃO	21
	REFERÊNCIAS	23
	ANEXO A – Questionário para o público – proprietários/gerentes de Micro Pequenas Empresas	26
	ANEXO B – Roteiro de entrevista voltado ao responsável contábil	28

PRINCIPAIS FATORES CAUSADORES DA MORTALIDADE PRECOCE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA CIDADE DE ITABERABA (BA)

Everton Souza Santos¹

RESUMO

O presente estudo objetivou analisar as causas da precocidade da mortalidade das micro e pequenas empresas na cidade de Itaberaba (BA). A trilha metodológica utilizada teve o seguinte delineamento: método dedutivo; tipologia quanto aos objetivos do trabalho de caráter exploratório, com nuances descritivas; natureza da abordagem qualitativa e quantitativa, ultimamente mais conhecida como quanti/quali; exposição do objeto investigativo de cunho teórico-empírico, alicerçado em fontes bibliográficas e eletrônicas, bem assim nas percepções dos públicos alvo, com auxílio de questionário e roteiro de entrevista. Os resultados indicaram o que se segue: inexistência de plano de negócios, antes da abertura da empresa; planejamento de marketing deficiente, não levando em consideração o volume de capital de giro, dentre outros fatores que poderiam evitar o não fechamento precoce das empresas em epígrafe. Concluiu-se que é importante para a sobrevivência das Micro e Pequenas Empresas que os gestores estejam assessorados, com informações proveitosas para tomada de decisão, e nesse seguimento o profissional de contabilidade é indispensável e desempenha papel relevante.

Palavras-chave: Micro e Pequenas Empresas. Fatores de Mortalidade Precoce. Empreendedorismo. Gestão Contábil.

ABSTRACT

The present study aimed to analyze the causes of precocity of mortality in micro and small enterprises in the city of Itaberaba (BA). The methodological trail used had the following design: deductive method; typology as to the objectives of the exploratory work, with descriptive nuances; nature of the qualitative and quantitative approach, more recently known as quanti / quali; exposure of the investigative object of a theoretical and empirical nature, based on bibliographical and electronic sources, as well as the perceptions of the target public, with the aid of a questionnaire and interview script. The results indicated the following: non-existence of a business plan, prior to the opening of the company; poor marketing planning, not taking into account the volume of working capital, among other factors that could avoid the early closure of the companies mentioned. It was concluded that it is important for the survival of the Micro and Small Companies that the managers are advised, with useful information for decision making, and in this follow the accounting professional is indispensable and plays a relevant role.

Keywords: Micro and Small Business. Factors of Early Mortality. Entrepreneurship. Accounting Management.

¹Bacharelado em Ciências Contábeis, pelo Departamento de Educação (DEDC), Campus XIII da Universidade do Estado da Bahia (UNEB). E-mail: evertonsouzasantos231@yahoo.com.br

1 INTRODUÇÃO

As Micro e Pequenas Empresas (MPE) são, sem sombra de dúvidas, importantes para a economia do país, e têm crescido consideravelmente influenciando na geração de renda e oportunidade para a população que está inserida no mercado de trabalho. No entanto, grande parte dessas empresas apresenta mortalidade precoce, não conseguindo manter-se em atividade por mais de cinco anos, o que demonstra a importância da gestão contábil nas micro e pequenas empresas, como ferramenta essencial para sua sobrevivência num mercado cada vez mais competitivo.

De acordo com a literatura da área, de pesquisas de organizações privadas e de órgãos públicos, a exemplo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é a criação de empresas que faz com que haja crescimento na economia do país, além de gerar trabalho e renda para a população, melhora a qualidade de vida de muitas pessoas. A cada dia cresce a quantidade de micro e pequenas empresas, mas, há também um cenário que compromete esse crescimento que são altos índices de mortalidade precoce destas.

Diante do contexto supramencionado, coloca-se como indagação central o problema desta investigação: **quais os principais fatores causadores da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas na cidade de Itaberaba (BA)?**

O presente estudo tem como objetivo geral analisar as causas da precocidade da mortalidade das micro e pequenas empresas na cidade de Itaberaba (BA). Para o alcance dessa propositura foram traçados os seguintes objetivos específicos: levantar o quantitativo de micro e pequenas empresas no município de Itaberaba (BA); verificar o quantitativo de micro e pequenas empresas no município em foco, nos últimos 3 (três) anos, que encerram suas atividades; identificar as possíveis causas do fechamento das micro e pequenas empresas na municipalidade; averiguar como o assessoramento contábil pode auxiliar a gestão, pelos micro e pequenos empresários da localidade, na tomada de decisão; e, propor, se possível, soluções que possam minimizar as causas da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas.

Muitos são os desafios que os empreendedores de micro e pequenas empresas enfrentam, mesmo tendo representatividade para a cidade, e por tais razões a presente pesquisa tem como relevância científica a ampliação da fundamentação teórica sobre o assunto, o auxílio a instituições públicas e privadas na formulação de políticas de apoio ao

fortalecimento dessa categoria de empresa e servir de possível fonte para futuras pesquisas acerca da temática.

A relevância social da pesquisa encontra-se no papel significativo que as micro e pequenas empresas têm para o desenvolvimento econômico da cidade, e sua mortalidade gera altas perdas para a sociedade, além de disponibilizar aos dirigentes e/ou proprietários, o conhecimento necessário para administrá-las com competência. Nesta perspectiva, o estudo levou em consideração os princípios norteadores da relevância, oportunidade e viabilidade, intrinsecamente vinculados a justificativa do trabalho na sua acepção social.

Em relação ao princípio da oportunidade, é cada vez mais indispensável discutir a respeito das características típicas ou especificidade das micro e pequenas empresas, por urgência de estudos empíricos, uma vez que este é a base para definir a pequena empresa, assim como a gestão eficaz para sua sobrevivência e/ou crescimento.

Fazendo alusão ao princípio da viabilidade, a pesquisa pode ser considerada viável, uma vez que existem fontes teórico-epistemológicas, capazes de lastrear este objeto investigativo, além dos informes e dados colhidos na parte empírica.

Quanto à ótica pessoal, a motivação foi ensejada tendo em vista ser o tema bastante instigante, e por ser perceptível a demora e às inúmeras exigências dos órgãos competentes, desde a ideia inicial de abertura do negócio até a viabilização de fato como um empreendimento sólido, o que se exige tempo e conhecimento, este estudo ajudará outros empresários a não interromper prematuramente o ciclo de vida de seu empreendimento

Quanto à metodologia ou o percurso para a elucidação do problema e dos objetivos, foi elaborado capítulo próprio, na medida em que o estudo é de cunho teórico-empírico.

Este artigo compõe-se de cinco capítulos, além desta seção inicial, o segundo capítulo trata do referencial teórico com suas subseções, adiante discriminadas:

- Empreendedorismo - trazendo obras de autores renomados sobre o tema, por ser importante para qualquer organização, uma vez que os negócios passam por contínuas transformações, e para encarar tais transformações, as organizações têm feito uso do empreendedorismo, este como estratégia de negócios para obter oportunidades e agregar os clientes nas mais diversas necessidades;

- Micro e Pequenas Empresas – Conceito e legislação - tratando da Lei Geral das Micro e Pequenas empresas – Lei 123/2006;

- Gestão Contábil como Auxílio aos empresários de Micro e Pequenas Empresas - traz informações de importância ímpar para assessorar o empresário na tomada de decisão, pois a falta de gestão contábil é uma das causas da mortalidade das micro e pequenas

empresas, o que a torna indispensável por mostrar como o pequeno empreendedor pode administrar seus recursos financeiros, observar com mais atenção as datas e prazos das obrigações fiscais, objetivando os procedimentos necessários para o crescimento da empresa.

- A Mortalidade Precoce das Micro e Pequenas empresas – Causas e soluções - trata da importância de se levar em consideração a oportunidade, concorrência, missão, visão valores, objetivos e metas, riscos e custos, mercado e recursos, antes de abrir um negócio.

O terceiro capítulo apresenta a metodologia utilizada no trabalho, descrevendo o método, tipologia de abordagem quanto aos objetivos da investigação, natureza da abordagem, natureza da exposição do objeto investigativo, fontes teóricas de investigação e a operacionalização concernente à parte empírica, ou pesquisa de campo; no quarto capítulo são descritos a apresentação, análise e interpretação dos resultados e, finalmente, o quinto capítulo traz a conclusão, na qual são retomados os núcleos de cada capítulo, os pontos-chaves da pesquisa de campo, de modo a explicitar a elucidação da problemática, o alcance dos objetivos do estudo e o posicionamento do autor, no seu sentido macro, acerca da temática aqui desvendada.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

A palavra “empreendedor” origina-se da palavra *entrepreneurship*, usada em 1725 pelo economista irlandês Richard Chantillon para denominar o indivíduo que assumia riscos, como podemos notar na citação de Dolabela (1999, p. 68):

Empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução de *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividade, seu universo de atuação e é antes de tudo, aquele que se dedica à geração de riquezas em diferentes níveis de conhecimento, inovando e transformando conhecimento em produtos ou serviços em diferentes áreas.

O termo “empreendedorismo” não é novo, conforme assinala Neto e Sales (2004), o empreendedorismo começa a mostrar seus primeiros focos de existência ainda no século XVII.

No século XVIII surge a diferenciação entre investidor de capital e empreendedor, e entre os séculos XIX e XX a definição de empreendedor passa a ser considerada pelo ponto de vista econômico, já no século XX o empreendedor é visto como inovador, e no século XXI a palavra empreendedor está associada a iniciativa, risco, fracasso, mecanismos sociais e econômicos, o que em todo caso, demonstra porque os países emergentes têm investido em programas que objetiva o desenvolvimento do empreendedorismo.

No Brasil, o empreendedorismo passou a ter maior destaque entre as décadas de 1980 e 1990, a partir da fundação do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), órgão que ajuda os novos empresários a criar seus negócios, dando assistência para legalização, oferecendo consultoria para empresas em desenvolvimento.

Várias obras tratam do tema empreendedorismo, todavia, a grande maioria conclui que empreendedorismo está relacionado à inovação, força de vontade, busca de resultados, como assinala Ângelo (2003), empreendedorismo é a criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para tornar uma ideia real, a partir da utilização da criatividade, capacidade de transformar e o desejo de tomar aquilo que comumente se chamaria de risco.

Na visão de Dorneles (2008) empreendedorismo é o envolvimento em conjunto, de pessoas e processos que transformam ideias em oportunidades. Corroborando com Dornelas (2008), Ângelo (2003) e Leite (2000) trazem sua contribuição e definem empreendedorismo como uma criação de valor por pessoas e organização trabalhando juntas para tornar real uma ideia por meio da aplicação da criatividade e da capacidade de transformar.

De acordo com o SEBRAE (2007) empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal. Complementa trazendo algumas características que são específicas para o empreendedor: espírito crítico e pesquisador, busca constante de novos caminhos e novas soluções, tendo em vista as necessidades do cliente.

Diante das definições citadas acima, nota-se que o empreendedorismo é fundamental dentro de uma organização por possibilitar que a mesma permaneça no mercado, de forma competitiva, com atitudes criativas, inovadoras, tornando possível a realização pessoal, usufruindo das oportunidades, planejando, arriscando, acreditando na ideia e transformando-a em realidade.

Cada vez mais competitivo, o mercado busca por empreendedores que apresenta perfil mais específico, que traga mudança e desenvolvimento, ideias novas. Essa pessoa certamente irá se sobressair no mercado, trazendo bons resultados para a organização. Visto como um acontecimento global, o empreendedorismo vem crescendo dia após dia nas relações internacionais, e que segundo Dolabela (1999) é uma resposta para o grande crescimento de uma sociedade que busca o “auto emprego” e a autonomia profissional, uma vez que nos dias atuais há uma grande urgência de difusão do conhecimento dentro da organização, o que há algum tempo atrás isso não era necessário, visto que a experiência prática já era suficiente. Experiência esta que não era transmitida pela escola.

Nota-se que o empreendedorismo é fundamental dentro de uma organização, uma vez que os negócios passam por contínuas transformações, e para encarar tais transformações, as organizações têm feito uso do empreendedorismo, este como estratégia de negócios, para obter oportunidades e agradar os clientes nas mais diversas necessidades. O empreendedorismo é importante por possibilitar que aconteçam mudanças no mercado de trabalho, por pôr em prática uma gestão estratégica eficaz, por desenvolver visão transformadora de empregabilidade, motivando mudanças drásticas nas organizações.

2.2 Micro e Pequenas Empresas: conceito e legislação

Em 2006 foi instituída a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas – Lei complementar 123/2006, lei esta que prevê procedimento específico para as Microempresas e as empresas de pequeno porte, como regulamenta o disposto na Constituição Brasileira. A lei citada tem o objetivo de auxiliar no desenvolvimento e competitividade das microempresas e empresas brasileiras, como estratégia de geração de emprego e renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia.

Com a promulgação da Lei Geral das Micro e Pequenas empresas se inicia o regime tributário inerente aos pequenos empresários, com redução da carga de impostos e simplificação dos processos de cálculo e recolhimento (Simples Nacional). A lei trouxe muitos privilégios às pequenas empresas, a exemplo de: desburocratização, facilidades de acesso ao crédito, estímulo à inovação e à exportação.

De acordo com o SEBRAE a microempresa é a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrado nos órgãos competentes, com renda anual bruta igual ou superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais). Caso a receita bruta anual seja superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais), a sociedade será enquadrada como empresa de pequeno porte.

Os tipos de categorização das Micro e Pequenas Empresas podem particularizar quanto ao número de empregados (Sebrae), o tipo jurídico e faturamento anual (Simples Nacional e Lei Geral) e receita operacional anual (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Segundo Lacerda (2005) há diferentes especificações que podem ser utilizadas para que uma empresa possa ser classificada como micro ou pequena, a exemplo de: receita operacional líquida, receita bruta, número de empregados, nível de satisfação tecnológica, capital social, dentre outros. Critérios estes que podem ser considerados simultaneamente ou separadamente.

A Lei Complementar 123/2006 também criou o microempreendedor individual – (MEI), que é a pessoa que trabalha por conta própria, sendo reconhecido como pequeno empresário optante pelo simples nacional, com receita bruta anual de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) ou R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) mensal, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter no máximo um empregado contratado que receba salário mínimo ou o piso da categoria. Fenacon (2009) conceitua MEI como todo empreendedor individual que desempenhe atividades previstas nos simples Nacional, nos anexos I, II e III.

O artigo 18-A da Lei Complementar 128/2008 em seu artigo 3, inciso VI traz que o empreendedor Individual optante pelo MEI fica isentado do recolhimento de alguns impostos que incorrem sobre as pessoas jurídicas de direito privado, a exemplo de: Imposto de Renda Pessoal Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição Social para Financiamento de Seguridade Social (COFINS) e Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI).

2.3 Gestão Contábil como Auxílio aos Empresários de Micro e Pequenas

Empresas

Na contemporaneidade, o governo tem oportunizado maior abertura para quem quer abrir uma empresa, incentivando e disponibilizando benefícios, o que torna as micro e pequenas empresas de grande importância para a geração de emprego e renda, além de equilíbrio socioeconômico. Segundo dados do SEBRAE (2011), a cada ano, cada vez mais são criadas novas micro e pequenas empresas, chegando anualmente a 1,2 milhões de novos empreendimentos e destes, 99% são Micro e Pequenas Empresas. Esses empreendimentos além de gerar emprego e renda, são criados por pessoas que desejam abrir seu próprio negócio, na busca de êxito profissional.

Entretanto, grande parte desses empreendedores faz o investimento sem realizar um planejamento econômico e financeiro, muito menos realiza uma análise de mercado. Nesse contexto, as Micro e Pequenas Empresas vêm a cada dia aumentando o índice de mortalidade antes de completar cinco anos de vida. A questão circunda em torno de que a grande maioria dos empresários abre um negócio sem ter conhecimento, passando a gerenciar com informações ínfimas a respeito do funcionamento da empresa. Nesse cenário, o contador tem atribuições importantes na administração da empresa, por conhecer as ferramentas vitais, ajudando na tomada de decisão a partir de análise de mercado e demonstrações contábeis. São informações de importância ímpar para assessorar o empresário na tomada de decisão, por fornecer informações precisas, ajudando de antemão para o planejamento contábil. Para

Marion (2012) a contabilidade é como um sistema de informação indicada para organizar usuários de dados para ajudá-los a tomar decisão.

A gestão contábil auxilia a administração a tomar decisões, e a falta de uma gestão contábil mais efetiva é uma das causas da mortalidade das micro e pequenas empresas, seguido da falta de planejamento e a forma como os recursos são aplicados. Segundo Marion (2009), a gestão contábil reúne dados econômicos, mediando-os monetariamente, registrando-os, sumarizando-os em forma de informações que auxiliam bastante na tomada de decisões.

É por meio da gestão contábil que o empreendedor pode tomar decisões administrativas, nesse caso, a gestão contábil é indispensável para as micro e pequenas empresas, por mostrar como o pequeno empreendedor pode administrar seus recursos financeiros, observar com mais atenção as datas e prazos das obrigações fiscais, objetivando os procedimentos necessários para o crescimento da empresa. Como assinala Marion (2012), a contabilidade é uma importante ferramenta que auxilia a administração a tomar decisões. Na verdade, ela coleta todos os dados econômicos, calculando-os monetariamente, registrando-os e resumindo-os em forma de relatórios ou de comunicados, que contribuem bastante para a tomada de decisão.

Assim sendo, é função da contabilidade viabilizar informações, assessorar na tomada de decisão, contribuindo preliminarmente para uma melhor gestão contábil, como assinala Marion (2012, p. 147):

A contabilidade pode ser considerada como um sistema de informação destinado a prover usuários de dados para ajudá-lo a tomar decisão”. Assim, as demonstrações financeiras das MPE têm como objetivo fornecer a posição financeira e patrimonial da entidade.

Diante do exposto, para que o empresário tenha informações concludentes, significativas e propícias para a tomada de decisão, a contabilidade é fundamental para o fornecimento de tais informações. E, levando em consideração as micro e pequenas empresas, essas informações são ainda mais expressivas por conta da realidade das mesmas, uma vez que, em sua maioria, não se mantém por mais de cinco anos no mercado.

O contador é um profissional que exerce cargo importante dentro da organização, como gestor contábil, por ajudar no planejamento e realização de controles financeiros e operacionais, e a partir de posição estratégica de incentivo ao crescimento e potencialização do desempenho da organização (ATHAYDE e MARTINS, 2010).

2.4 Possíveis Soluções para Minimizar as Causas da Mortalidade Precoce das Micro e Pequenas Empresas

Efetivamente não é uma tarefa fácil identificar quais as causas da mortalidade precoce das Micro e Pequenas Empresas, pois os aspectos podem ser tanto gerenciais, econômicos, conjunturais, de políticas públicas e/ou aspectos legais, quanto pode ser por causas internas ou externas à organização. Os fatores da mortalidade podem ser reduzidos conforme cada região, até porque, cada empresa tem natureza própria, o que faz com que o sistema praticado também seja diferente, a partir de suas necessidades.

Uma das maneiras de resolver o problema da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas pode ser a doção de políticas públicas no que tange o mercado consumidor, taxa de juros. Outro ponto a ser levado em consideração é concentrar no planejamento prévio, no sistema de gestão, marketing e aspecto financeiro. São vertentes importantes para serem revistas, já que, como citado anteriormente, cada empresa revela uma dificuldade, e por isso pode desenvolver mais um aspecto do que outro.

O Plano de Negócios é um dos aspectos de importância ímpar a ser levado em consideração, por ser um projeto da empresa, em outras palavras, é uma maneira de organizar e antever os desafios de uma sequência de fatos, intervindo de forma preventiva. De acordo com os SEBRAE (2009) um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas, permitindo identificar e restringir os erros ainda no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

Torna-se viável a elaboração de um bom plano de negócios, com informações sobre o ramo de negócio, capital inicial, a tributação, análise mercadológica, características do cliente, qualidade dos produtos, concorrência, fornecedores, custos.

O fluxo de caixa também é uma possível solução para minimizar as causas da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas, por este monitorar a entrada e saída dos recursos financeiros num determinado período. De acordo com o SEBRAE (2011), o fluxo de caixa é um instrumento gerencial que controla e informa todas as entradas e saídas de valores de um determinado período, a partir do controle das contas a pagar, a receber, de vendas, despesas, de saldos de aplicações, e de outras movimentações de recursos financeiros da empresa.

Fazer o controle do fluxo de caixa de maneira efetiva pode ser uma ferramenta importante para o gestor lidar com situações divergentes que circunda a organização,

tornando-se proveitosa por mostrar informações ao empreendedor no que tange as dívidas futuras, compras, promoção.

Diante do exposto, para que a organização tenha um bom funcionamento esta deve colocar em prática fatores de sucesso, ter um gestor bem preparado, que saiba lidar com as dificuldades, que tenha iniciativa e essência empreendedora para dificultar o fracasso da organização, e para isso o gestor deve desfrutar das oportunidades e ter visão de futuro para alcançar as metas predeterminadas.

3 METODOLOGIA

Quanto ao método, utilizou-se o dedutivo, que segundo Gil (2008, p. 9) “parte de princípios conhecidos como verdadeiros e indiscutíveis e possibilita chegar à conclusão de maneira puramente formal, isto é, em virtude unicamente de sua lógica”. Sendo assim, partiu dos conceitos trazidos pelos renomados autores para fundamentar a pesquisa e avaliar os principais fatores causadores da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas.

No que tange à tipologia quanto aos objetivos da investigação esta é uma pesquisa exploratória com contornos de descritiva. Na percepção de Gil (2008), uma das características mais significativas da pesquisa descritiva está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados. Pois, na medida em que se elucida e explica os fenômenos, se entende com mais clareza os fatores causadores da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas.

Optou-se pelas abordagens qualitativa e quantitativa, uma vez que, segundo Malhotra (2011) a pesquisa qualitativa permite visão mais global e compreensão do contexto do problema, ao passo que a pesquisa quantitativa procura quantificar os dados e aplicar alguma forma da análise estatística.

A escolha da abordagem qualitativa se deu pelo fato da mesma, segundo Gil (2008), propiciar o aprofundamento da investigação das questões relacionadas ao fenômeno em estudo e suas relações.

Complementando a fala de Gil (2008), Bogdan e Biklen (2003) acrescentam que a pesquisa qualitativa abrange a obtenção de dados descritivos, adquiridos no contato direto do pesquisador com o ambiente e o contexto que está sendo investigado, mediante trabalho intensivo de campo.

A pesquisa quantitativa é definida, segundo Richardson (1999), pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações quanto no tratamento delas, por técnicas estatísticas.

Quanto à natureza e exploração do objeto, o trabalho foi pautado a partir da dimensão teórico-empírica, que no dizer de Santos (2007) sempre apresenta uma situação prática, além propiciar discussão dialógica entre os expoentes da área e o autor da produção.

Desse modo, utilizou-se de fontes bibliográficas, a exemplo de livros, artigos de periódicos; documentais, bem como de materiais disponíveis na Internet, em *sites* como Google Acadêmico e Sciello, com o objetivo de analisar as contribuições científicas já existentes sobre o assunto. Segundo Lakatos e Marconi (2005, p. 185), “a pesquisa bibliográfica abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao estudo, com a finalidade de colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que já foi dito sobre determinado assunto”. Enquanto Gil (2008, p. 193), assevera que “existem documentos que somente estão disponíveis eletronicamente, não sendo encontrado em formato impresso”

Em relação à pesquisa de campo, de acordo com Fonseca (2002) caracteriza-se pelas investigações em que, além da pesquisa bibliográfica e/ou documental, se realiza coleta de dados junto a pessoas. Para tanto, se utilizou questionário com questões abertas e fechadas, direcionadas a seis gerentes de Micro e Pequenas Empresas da cidade de Itaberaba (BA), com o intuito de analisar as causas da precocidade da mortalidade das respectivas empresas.

Ressalta-se, também, que foi utilizada entrevista estruturada por meio de roteiro previamente elaborado, aplicado a dois contadores, representantes de escritórios contábeis, para avaliar a percepção dos respondentes sobre como o assessoramento contábil pode auxiliar a gestão, pelos micro e pequenos empresários da localidade, na tomada de decisão. E, também, por esta oportunizar um contato mais direto com o entrevistado. Segundo Rosa; Arnoldi (2006, p. 17):

A entrevista é uma das técnicas de coleta de dados, considerada como sendo uma forma racional de conduta do pesquisador, previamente estabelecida, para dirigir com eficácia um conteúdo sistemático de conhecimentos, de maneira mais completa possível, com o mínimo de esforço de tempo.

A pesquisa contou com uma amostra probabilística, e a partir dessa amostra foi definido os sujeitos no universo estudado a partir do seguinte critério: empresários que tiveram sua empresa fechada antes de cinco anos de sua abertura.

A amostragem probabilística é a aquela em que cada elemento da população tem uma chance conhecida e diferente de zero de ser selecionado para compor a amostra (MATTAR, 2001). Tem como principal característica ser subordinada a tratamento estatístico, possibilitando equilibrar erros amostrais e outros aspectos importantes para a relevância da amostra.

Vale ressaltar que os dados cadastrais das empresas foram adquiridos na Junta comercial do Estado da Bahia, Secretaria da Receita Federal e no SEBRAE. A classificação do porte da empresa teve como base, o faturamento, por meio do enquadramento realizado pela própria empresa ou por seu contador. Após o levantamento, os dados foram tabulados em quadros, seguido de sua avaliação, e sua síntese apresentada na análise dos dados.

4 APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

Para proceder a coleta e análise dos dados, utilizou-se questionário com questões abertas e fechadas, direcionadas a seis proprietários/gerentes de Micro e Pequenas Empresas da cidade de Itaberaba (BA) com o intuito de analisar as causas da precocidade da mortalidade das respectivas empresas. Ressalta-se, também, que se utilizou de entrevista estruturada com dois contadores, representantes de escritório contábil, tidos como de excelência, para avaliar a percepção dos respondentes de como o assessoramento contábil pode auxiliar a gestão, pelos micro e pequenos empresários na tomada de decisão.

O resultado da caracterização do público alvo, a partir do questionário, mostrou que os proprietários/gerentes das empresas, na sua maioria, são do sexo masculino (83,33%), com faixa etária entre 42 a 53 anos (50%), 30 a 41 anos (33,33%) e 18 a 29 anos (16,66%), com ensino superior incompleto (50%), (33,33%) possuem apenas o ensino médio e (16,66%) tem o ensino fundamental.

No geral, os proprietários/gestores precisam de conhecimentos para gerir seus negócios, pois o nível de escolaridade é uma condição significativa para determinar o perfil do gerente/proprietário, uma vez que conhecimento e experiência no mercado oferecem maior oportunidade de enfrentamento das dificuldades quanto aos aspectos gerenciais, econômicos e operacionais. Segundo Romeu Herbert Junior (2012), analista econômico do Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBPQ) “o nível de escolaridade revela a capacidade do empreendedor de absorver e interpretar melhor as informações de mercado e, assim, gerenciar com mais eficácia” e afirma que a escolaridade mais elevada aumenta a chance de sobrevivência das empresas por causa da melhora do perfil do gestor, que busca cursos de aperfeiçoamento e planeja antes de iniciar um negócio.

A maior parte dos respondentes resolveu abrir a empresa, em primeiro lugar por ter o sonho de abrir o próprio negócio, aliado a gerar emprego e aumentar a renda da família. De acordo com Santos (2007) a constituição de uma nova empresa é uma das causas da prosperidade social, econômica e financeira, na medida em que permite a geração de novos

empregos e de oportunidades para a sociedade, colaborando ainda para o aumento da competitividade e eficácia econômica.

83,33% dos respondentes disseram ter tido experiência anterior ou conhecimento no ramo de negócio, e que antes de abrir a empresa foi verificado alguns itens importantes, como nos mostra a tabela 1:

Tabela 1 – Itens verificados antes de abrir a empresa

	Sim%	Não%
a) Elaboração de um plano de negócio	16,66	83,33
b) Se houve plano de negócio, foi verificado investimento para os dois primeiros anos	33,33	66,67
c) Localização e instalação	66,67	33,33
d) Volume de capital de giro	33,33	66,67
e) Volume de vendas necessárias para obter lucro	16,66	83,33
f) Clientela	16,66	83,33
g) Mão de obra qualificada	33,33	66,67
h) Produtos/serviços oferecidos pela concorrência	33,33	66,67

Fonte: Santos, 2017

Como observado na tabela1, em sua grande maioria os proprietários/gerentes não se preocuparam em elaborar um plano de negócio (83,33%), nem houve planejamento para os dois primeiros anos (66,67). O que chama bastante a atenção, pois a elaboração de um plano de negócio é de importância ímpar para a constituição de uma nova empresa, por ser um meio de conhecer o negócio de maneira mais intensa, o que ajuda a reduzir a mortalidade precoce. Para Maximiano (2001) o plano de negócio é uma descrição detalhada da empresa, de seu funcionamento e de tudo que é necessário para sua instalação. De acordo com o autor, o plano de negócio é o que define a empresa antes mesmo dela existir.

Quanto à localização e instalação, a maioria (66,67%) disse ter verificado sua importância, no entanto, não levou em consideração a clientela, produtos/serviços oferecidos pela concorrência, mão de obra qualificada (quadro 1), que são fatores que de certa forma afeta as vendas.

Outro aspecto importante é o volume do capital de giro, onde (66,67%) dos respondentes disseram não ter contado com esse recurso financeiro. O capital de giro é essencial para sustentar as atividades diárias da empresa, já que inclui o dinheiro que está no caixa, na conta corrente, aplicações, estoque e contas a receber. Assim, ter capital de giro é essencial para a saúde financeira da empresa, e conseqüentemente para a empresa continuar na ativa. Para Assaf Neto (2010), a administração do capital de giro engloba decisões de compra e venda, e também as mais diversas atividades operacionais e financeiras de uma empresa. Observa-se que a administração do capital de giro deve garantir a uma empresa a

adequada consecução de sua política de estocagem, compra de materiais, produção, venda de produtos e mercadorias e prazo de recebimento.

Quanto ao recurso investido para abertura da empresa, variou entre R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) a R\$150.000,00 (cento e cinquenta mil reais). E com relação ao percentual de recuperação dos recursos aplicados, o respondente 1 (R1) disse ter recuperado de 20% até 30%, o respondente 2 (R2) de 40% a 50%, o respondente 3 (R3) de 10% a 20%, o respondente 4 (R4) e respondente 5 (R5) até 10% e o respondente 6 (R6) acima de 50%. É adversa a situação dos empresários que fecharam suas empresas, uma vez que 83,33% não conseguiram recuperar pelo menos (50%) do capital investido. É importante frisar que para dar baixa em uma empresa é essencial que haja planejamento e acompanhamento diário do caixa.

As principais dificuldades encontradas pelos proprietários/gerentes no período de funcionamento do negócio, quanto aos aspectos gerenciais, econômicos e operacionais, podem ser observados na tabela 2, abaixo:

Tabela 2 – Principais dificuldades encontradas no período de funcionamento do negócio

Categoria/aspectos	Descrição	% de pessoas que afirmaram
Gerenciais	Problemas financeiros	16,66%
	Ausência de conhecimentos gerenciais	--
	Ponto impróprio	50%
	Capital de giro insuficiente	33,33%
	Outros	--
Econômicos/conjunturais	Recesso econômico	16,66%
	Poucos clientes	16,66%
	Maus pagadores	66,66%
	Outros	--
Logística operacional	Mão de obra pouco qualificada	50%
	Instalações inadequadas	50%
	Outros	--
Políticas públicas e aspectos legais	Tributos elevados	90,00%
	Problemas com a fiscalização	--
	Falta de crédito junto aos bancos	10,00%
	Outros	--

Fonte: Santos, 2017

Abrir um novo negócio requer a análise de algumas variáveis que podem dificultar/impedir a continuidade em determinados ramos de atividade. Assim sendo, o conhecimento prévio e a experiência no ramo de atuação poderão proporcionar uma visão mais ampla para o proprietário/gerente.

Conforme exposto na tabela 2, a grande maioria dos respondentes disse que as principais dificuldades encontradas quanto aos aspectos gerenciais foram: ponto impróprio (50%), capital de giro insuficiente (33,00%) e problemas financeiros (16,66%); no tocante a dificuldades econômicas/conjunturais, (66,66%) dos respondentes disseram ter encontrado dificuldades com os maus pagadores, (16,66%) com o recesso econômico e poucos clientes; quanto as dificuldades encontradas com a logística operacional, (50%) citou as instalações inadequadas, (50%) mão de obra pouco qualificada; as principais dificuldades encontradas com as políticas públicas e aspectos legais, foram os tributos elevados (90%) e falta de crédito junto aos bancos (10%).

Os resultados mostram que as questões relacionadas às políticas públicas e aspectos legais, tributos elevados - (90%) são determinantes para o êxito ou fracasso do negócio, seguido dos aspectos econômicos/conjunturais – maus pagadores (66,66%), e logo atrás os aspectos gerenciais, sendo que as falhas gerenciais estão associadas à falta de planejamento na abertura do negócio, ou seja, a falta de um bom plano de negócios e de componentes importantes para o sucesso da empresa, a exemplo de: concorrentes, consumidores em potencial; por fim temos a logística operacional, com a mão de obra pouco qualificada e instalações inadequadas.

Na pesquisa também buscou-se verificar aspectos relacionados ao marketing para o crescimento da empresa, e os mais citados foram: propaganda em Internet, carro de som e rádio local, eventos, panfletagem, atendimento diferenciado. Merece destacar que tais estratégias de marketing adotadas são competentes e eficazes, no entanto, para uma boa estratégia de marketing é indispensável analisar e planejar constantemente as estratégias de crescimento da empresa. Ferrell e Hartline (2005) citam que a estratégia de marketing, essencialmente indica como a empresa irá satisfazer as necessidades e desejos de seus clientes. Apesar de haver muitos tipos de estratégias disponíveis.

Segundo os resultados da pesquisa, os principais motivos que levaram a empresa à extinção foram: aluguel, tributos elevados, maus pagadores, falta de planejamento, vendas no crediário próprio. Sabe-se que não há uma causa exclusiva para o fracasso de uma empresa, no entanto, é possível reduzir a chance de falência, com capacidade empreendedora, logística operacional e habilidades gerenciais. De acordo com Chiavenato (2008, p. 15), “nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam”. O mesmo autor cita como causas mais comum de falhas no negócio, a inexperiência, fatores econômicos, vendas insuficientes, despesas excessivas (CHIAVENATO, 2008).

Os respondentes passaram por muitos contratempos e tiveram de encerrar suas atividades e por tais razões houve a necessidade de averiguar quanto a regularização da situação da empresa na Junta comercial. A grande maioria (83,33%) não deu baixa, estando associada ao alto custo (33,33%), burocracia (50%) e a esperança de reabrir a empresa (16,66).

Ao final do questionário, os respondentes puderam deixar um conselho para os novos empresários como é possível notar no quadro 1 abaixo:

Quadro 1– Conselhos para os novos empresários

Respondentes	Conselhos
R1	Antes de qualquer ato constitutivo fazer uma ampla pesquisa de mercado, concorrência, facilidades de comunicação e manter uma fatia de capital de giro
R2	Procurar um ponto bem localizado, se possível evitar aluguel muito alto e evitar o máximo possível de fiado.
R3	1 Se qualificar no que vai ser feito; 2 manter uma boa equipe; 3 capital de giro.
R4	Planejamento, pesquisa de mercado, capital de giro, mão de obra qualificada.
R5	Que faça um bom planejamento antes de abrir uma empresa e vendas só no cartão ou à vista e evitar gastos antes de um bom tempo de funcionamento da empresa.
R6	Executar uma detalhada pesquisa de mercado, elaborar um bom plano de negócio e acompanhar o mercado econômico e financeiro com foco na área em que deseja atuar.

Fonte: Santos, 2017

Conforme o quadro 1, os empresários conhecem a importância da pesquisa de mercado antes de abrir um novo negócio, sabem da relevância da localização, da qualificação profissional, de ter um bom plano de negócio. No entanto, quando abriu seu próprio negócio esses fatores não foram levados em consideração como algo importante. Até porque, é sabido que nos primeiros anos de existência de uma Micro e Pequena Empresa, muitas são as dificuldades encontradas e, sendo assim, várias informações devem ser observadas quando for abrir um novo negócio, como cita Chiavenato (2005), identificar adequadamente seu tipo de negócio, saber administrar o andamento das operações, conhecer o mercado, dentre outras informações básicas.

Aplicou-se também entrevista com dois contadores, levantando informações e percebeu-se que a falta de um profissional qualificado para auxiliar na gestão dos negócios também é um fator que deve ser levado em consideração. Assim sendo, serão apresentadas as principais considerações relativas à visão dos contadores.

Ambos são do sexo masculino, com idade entre 42 a 53 anos, exercendo a profissão contábil entre 26 a 30 anos e presta serviço em média para 10 a 20 clientes.

Foi questionado aos contadores os meios utilizados para apresentar os resultados aos clientes, as respostas citadas foram: pessoalmente, e-mail e telefone. Uma relação de confiança é importante para ambas as partes, onde a constante comunicação é indispensável nessa relação, tornando os erros e riscos bem menores.

Quanto a situação em que o cliente busca orientação, os contadores afirmaram ser apenas quando há distorção nos valores que estavam sendo pagos, quando chega alguma notificação, quando a inscrição está inapta junto aos órgãos: Federal, Estadual ou Municipal.

Questionados se a falta de experiência/conhecimento e falta de planejamento são motivos que leva a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas, ambos concordaram, acreditando ser fator determinante, e acrescentando que não é cultural das empresas fazer planejamento, as decisões são tomadas por conveniência, aleatoriamente. Segundo Rodrigues (2001) o plano de negócios é um instrumento perfeito por permitir uma noção prévia do funcionamento do negócio do ponto de vista financeiro, dos clientes, fornecedores, concorrentes e da organização necessária ao bom funcionamento do empreendimento.

Os achados da pesquisa mostraram que os fatores financeiros mais influentes e determinantes para a descontinuidade de uma micro e pequena empresa é a mistura da vida financeira da empresa com a vida financeira do empresário. Para superar essa dificuldade seria imprescindível ter contas separadas; e citaram também a gama de impostos, que para sanar essa dificuldade seria relevante antes de abrir uma empresa, estudar sobre a tributação das MPes.

Os contadores consideram a administração estratégica um fator decisivo e determinante para qualquer organização, pois acreditam que planejar, diagnosticar e tomar decisões são tarefas difíceis, e para isso é fundamental que o empresário busque cursos de aperfeiçoamento, graduação na área, trazendo resultados satisfatórios para a empresa.

De acordo com os contadores é de importância ímpar que antes de abrir um novo negócio o futuro empreendedor conheça o mercado, fique atento aos negócios, principalmente junto a fornecedores e observe a oscilação e comportamento da empresa, além de levar em consideração os relatórios enviados pelo contador para saber o momento de comprar e/ou não comprar.

Enfim, as preocupações dos futuros empreendedores são muitas, e diversos são os fatores causadores da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas como a falta de planejamento, estratégia administrativa, característica empreendedora, a falta de conta específica para a empresa.

5 CONCLUSÃO

Neste artigo intitulado “Principais fatores causadores da mortalidade precoce das Micro e Pequenas Empresas na cidade de Itaberaba (BA)” observou-se que o tema empreendedorismo tem sido bastante estudado por este se associar a inovação, busca de resultados, ideias, transformação, criação de algo novo. E, sendo assim, o termo “empreendedorismo” está relacionado à abertura de novas empresas nesse mercado cada vez mais competitivo, tornando-se fundamental que o novo empresário conheça profundamente o negócio que deseja abrir.

O empreendedorismo é vital dentro de qualquer empresa, especialmente nas Micro e Pequenas Empresas, por possibilitar sua permanência no mercado. Cada vez mais o mercado precisa de empreendedores que traga ideias novas, uma vez que a cada dia cresce o número de abertura de Micro e Pequenas Empresas, e na mesma proporção cresce sua mortalidade precoce.

Verificou-se com o estudo que muitos são os fatores causadores da mortalidade precoce das Micro e Pequenas Empresas na cidade de Itaberaba (BA). Dentre os mais determinantes relacionados com as falhas gerenciais podemos citar: ponto impróprio, capital de giro insuficiente, problemas financeiros. Na sequência, no que tange as causas econômicas conjunturais: maus pagadores, recesso econômico e poucos clientes.

Além dos fatores apontados acima, existem mais dois que também são significativos que são as questões ligadas a logística operacional, sobretudo no que se refere às instalações inadequadas e mão de obra pouco qualificada; e nas questões referentes a políticas públicas e aspectos legais, que se revelou, principalmente através dos tributos elevados, falta de crédito junto aos bancos. Os dados apresentados podem ser verificados no quadro 2 - Principais dificuldades encontradas no período de funcionamento do negócio. Observou-se que tais fatores estabelecem condição para o encerramento das atividades de Micro e Pequenas empresas antes mesmo de cinco anos de funcionamento.

Está claro que as Micro e Pequenas Empresas são de fundamental importância para o crescimento da economia da cidade na qual está inserida, tanto por gerar emprego e renda, quanto pelos produtos diversificados e serviços que pode oferecer. Contudo, abrir um negócio em um mercado competitivo, requer levar em consideração: oportunidade, objetivos e metas, riscos e custos, mercado e recursos humanos, e não apenas obter lucro, mas preparar-se para iniciar e gerir um negócio com efetividade. Todavia, a experiência de uma significativa parcela de novos empreendedores tem sido bastante difícil, seja pela falta de conhecimento no

ramo de atividade, falta de planejamento financeiro, localização inadequada, tributos elevados, dentre outros.

Destarte, é preciso que os proprietários/gerentes destinem maior atenção a importância do assessoramento contábil, pois este pode auxiliar a gestão, na tomada de decisão, uma vez que o cenário econômico passa por transformações, tornando ainda maior os riscos e incertezas, e transformando em complexa e desafiadora a atividade de administrar uma empresa. Assim sendo, é importante para a sobrevivência das Micro e Pequenas Empresas que os gestores estejam assessorados, com informações proveitosas para tomada de decisão, e nesse seguimento o profissional de contabilidade é indispensável e desempenha papel relevante.

Como possíveis soluções para minimizar as causas da mortalidade precoce das Micro e Pequenas Empresas, verificou-se que há a necessidade de auxílio das entidades governamentais, seguido de um planejamento estratégico bem elaborado, comunicação interna entre os setores da empresa, uma boa gestão contábil, qualificação profissional, experiência no ramo. É importante mencionar que uma pessoa bem preparada para gerenciar o negócio tem maior capacidade de conduzir as coisas de maneira mais satisfatória.

O problema da pesquisa foi elucidado na medida em que os objetivos foram alcançados, por ter conseguido levantar o quantitativo das micro e pequenas empresas no município; verificar o quantitativo nos últimos 3 (três) anos, que encerram suas atividades; identificar as possíveis causas do fechamento; averiguar como o assessoramento contábil pode auxiliar a gestão, pelos micro e pequenos empresários, na tomada de decisão e propor soluções que possam minimizar as causas da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas.

Em função da quantidade de empresas analisadas e dos resultados obtidos, sugere-se que novas pesquisas sejam realizadas, a fim de ampliar o estudo, englobando um número maior de empresas analisadas, para que os resultados sejam mais generalizados.

Mesmo com uma quantidade relativamente pequena de empresas analisadas, os resultados obtidos certamente serão úteis para os novos empreendedores e para os que não tiveram êxito com seu empreendimento, para que não cometa o mesmo erro caso venha abrir um novo negócio, tendo a possibilidade de analisar as causas da mortalidade precoce.

Recomenda-se que os novos empreendedores busquem informações junto a profissionais qualificados; qualificação com cursos, palestras, estudos sobre a área que quer atuar; faça um bom plano de negócio, pois este é uma ferramenta muito importante por mostrar aonde, como, e o que fazer com o negócio, diminuindo a taxa de mortalidade de

novas empresas. Outra recomendação é ter clareza da importância do marketing para a gestão da empresa, pois com essa ferramenta será possível planejar com antecedência, aumentar a produtividade, o lucro, e consequentemente, levar a empresa ao sucesso.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 6027** – informação e documentação – sumário – apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2012.

_____. **NBR 6024** – informação e documentação – numeração progressiva das seções de um documento – apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2012.

_____. **NBR 14724** – informação e documentação – trabalhos acadêmicos – apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2011.

_____. **NBR 15287** – informação e documentação – projeto de pesquisa – apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2011.

_____. **NBR 6028** – informação e documentação – resumo – apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2003.

_____. **NBR 6022** – informação e documentação – artigo em publicação periódica científica impressa – apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2003.

_____. **NBR 6023** – informação e documentação – referências – apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2002.

_____. **NBR 10520** – informação e documentação – citação - apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2002.

ASSAF NETO, Alexandre. **Administração de Capital de Giro**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ATHAYDE, M.; MARTINS, G. de A. O legado de McCelland e a educação empreendedora em contabilidade. In: **IV Congresso Anpcont**. Natal: ANPCONT, 2010.

BOGDAN, R. S.; BIKEN, S. **Investigação qualitativa em educação**: uma introdução à teoria e aos métodos. 12.ed. Porto: Porto, 2003.

BRAGA, R. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1989.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gerenciamento com as pessoas**. São Paulo: Saraiva, 2005.

_____. **Empreendedorismo**: Dando asas ao espírito empreendedor. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. 14. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DOM ÂNGELO, Eduardo. **Empreendedor corporativo**: a nova postura de quem faz a diferença. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo corporativo**: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FENACON. **Microempreendedor individual – MEI**. Disponível em: <<http://www.fenacon.org.br/atuacao/microempreendedor-individual-mei-3/>>. Acesso em 16 de junho de 2017.

FERRELL, O. C.; HARTLINE Michel D. **Estratégia de marketing**. 3 ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

FONSECA, João José Saraiva da. **Metodologia da pesquisa científica**. Ceará: Universidade Estadual do Ceará, 2002.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

JUNIOR, Romeu Herbert. **Escolaridade dos empreendedores**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/educacao/2012/02/escolaridade-dos-empresarios>>. Acesso em: 30 nov.2017.

LACERDA, J. B. **A contabilidade como ferramenta gerencial na gestão financeira das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs)**: necessidade e aplicabilidade. Caratinga: FBC/DF, 2005.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Maria de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2005.

LEITE, E. **O fenômeno do empreendedorismo**. Recife, Bagaço, 2000.

MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing**: uma orientação aplicada. 6.ed. Porto Alegre. Bookman, 2011.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

_____. **Contabilidade empresarial**. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing**. São Paulo: Atlas, 2000.

MAXIMIANO, A. C. A. **Administração para empreendedores**: fundamentos da criação da gestão de novos negócios. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2001.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. São Paulo: Atlas, 1999.

RODRIGUES, S. L. **Depois da tempestade**. Pequenas empresas grandes negócios. São Paulo, n. 153, p. 60-61, out. 2001.

ROSA, Maria Virginia de Figueiredo Pereira de Couto; ARNOLDI, Marlene Aparecida Gonzalez Colombo. **A entrevista na pesquisa qualitativa**: mecanismos para a validação dos resultados. Belo Horizonte: Autêntica Editora, 2006.

SANTOS, Luiz Carlos dos. **Tópicos sobre metodologia científica**. Salvador: Quarteto, 2017.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Disciplina de empreendedorismo**. São Paulo: Manual do aluno, 2007, 67p.

_____. **Fatores condicionantes da mortalidade das Pequenas e Médias Empresas**. Brasília: Coletânea Estatística, 2011.

_____. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf>. Acesso em: 30out. 2017.

_____. **Entenda as diferenças entre microempresa, pequena empresa e MEI**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-ei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 16 jun.2017.

SILVA, A. A. da. **Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SOUZA NETO, S. P.; SALES, A. H. L. Empreendedorismo nas micro e pequenas empresas no Brasil. **Anais do ENANPAD** – XXVIII Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração. Curitiba: ANPAD, 2004.

APÊNDICE A – Questionário para o público: proprietários/gerentes de micro e pequenas empresas

Prezado (a)

As questões abaixo se referem a uma pesquisa de campo para a composição do trabalho de conclusão de curso (TCC), do curso de graduação em Bacharelado em Ciências Contábeis da Universidade do Estado da Bahia (UNEB), cujo objetivo é analisar as causas da precocidade da mortalidade da empresa. Sendo assim, sua participação é muito importante para que a fase exploratória desse estudo seja concluída. Desde já lhe agradeço pela participação.

Itaberaba (BA), 20 de outubro de 2017.

Everton Souza Santos

PERFIL DO RESPONDENTE	
Sexo:	() masculino () feminino
Faixa Etária(Idade):	18 a 29 () 30 a 41 () 42 a 53 () 54 a 65 () 66 ou mais ()
Faixa Salarial:	até 1 sal. Mínimo () de 2 a 5 salários () de 6 a 10 sal. () acima de 15.000
Nível de escolaridade:	
() Ensino fundamental completo	() Ensino fundamental incompleto
() Ensino médio completo	() Ensino médio incompleto
() Ensino superior completo	() Ensino superior incompleto
() Pós-graduação latu sensu	() Pós-graduação stricto sensu
Estado civil:	() solteiro (a) () casado (a) () outro Especifique: _____
Vínculo com a empresa:	
() proprietário () administrador () gerente	

1. Qual ou quais os reais motivos para abertura da empresa?
 2. Há quanto tempo à empresa foi oficialmente instalada? _____
 3. Teve experiência anterior ou conhecimento no ramo de negócios? _____
 4. Antes de abrir a empresa foi verificada a importância de:
 - a) Elaboração de um plano de negócios? () sim () não
 - b) Se houve plano de negócio, foi planejado investimento para os dois primeiros anos? () sim () não
 - c) Localização e instalação () sim () não
 - d) Volume de capital de giro () sim () não
 - e) Volume de vendas necessária para obter lucro () sim () não
 - f) Clientela () sim () não
 - g) Mão de obra qualificada () sim () não
 - h) Produtos/serviços oferecidos pela concorrência () sim () não
 5. De quanto foi o recurso investido para abertura da empresa? _____
 6. Contava com capital de giro para seu sucesso? () sim () não
- Se não, você acredita que esse fator tenha sido crucial para o fechamento da empresa? () sim () não Por quê?

Em média qual a faixa de faturamento anual da empresa? _____

7. Qual o percentual de recuperação dos recursos aplicados?
- a) () Até 10%
- b) () De 10% até 20%
- c) () De 20% até 30%
- d) () De 30% até 40%
- e) () De 40% até 50%
- f) () Acima de 50%

9. Quais as principais dificuldades encontradas no período de funcionamento do negócio, quanto aos aspectos gerenciais, econômicos e operacional:

ASPECTOS	PROBLEMAS
Gerenciais	☐ problemas financeiros ☐ ausência de conhecimentos gerenciais ☐ ponto impróprio ☐ capital de giro insuficiente ☐ outros _____
Econômicos/conjunturais	☐ recesso econômico ☐ poucos clientes ☐ maus pagadores ☐ outros _____
Logística operacional	☐ mão de obra pouco qualificada ☐ instalações inadequadas ☐ outros _____
Políticas públicas e aspectos legais	☐ tributos elevados ☐ problemas com a fiscalização ☐ falta de crédito junto aos bancos ☐ outros _____

10. Quais estratégias de marketing eram feitas para o crescimento da empresa?

11. A empresa possuía uma conta específica ou a movimentação era feita em sua conta pessoal? ☐ sim ☐ não
 Se era conjunta com a conta pessoal, você acredita que isso pode gerar dificuldade no controle financeiro da empresa?

12. Em sua opinião qual ou quais motivos levaram a empresa à extinção?

13. E quanto a situação da empresa extinta em relação à junta comercial?

☐ deu baixa ☐ não deu baixa

14. Se não deu baixa, qual o motivo?

☐ esperança de reatar a empresa

☐ burocracia

☐ falta de tempo

☐ custo elevado

☐ desconhecimento

☐ outros _____

15. Qual ou quais conselhos você daria para os novos empresários?

APÊNDICE B – Roteiro de entrevista voltada para o responsável contábil

Entrevista

PERFIL DO RESPONDENTE
Sexo: ☐ masculino ☐ feminino
Idade: 18 a 29 (☐) 30 a 41 (☐) 42 a 53 (☐) 54 a 65 (☐) 66 ou mais (☐)
Qualificação profissional: (☐) técnico contábil (☐) contador
Há quantos anos exerce a profissão contábil: (☐) 0 a 5 anos (☐) 11 a 15 anos (☐) 16 a 20 anos (☐) 21 a 25 anos (☐) 26 a 30 anos (☐) mais de 30 anos

1. Qual o número aproximado de clientes que a empresa presta serviço atualmente?
2. Qual a forma de comunicação mais utilizada com os clientes?
3. Qual o nível de participação dos empresários na tomada de decisão que envolve a empresa?
4. Na sua visão, a falta de experiência/conhecimento empresarial afeta a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas?
5. Em sua opinião, a falta de planejamento é um motivo que leva a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas?
6. Qual a periodicidade que o escritório informa o resultado ou situação patrimonial da empresa, ao cliente?
7. Qual a forma que o senhor utiliza para apresentar os resultados aos clientes?
8. Em que situação o cliente busca orientação com contador?
9. Qual ou quais fatores financeiros o senhor poderia mencionar como influentes e determinantes para a descontinuidade de uma micro e pequena empresa (MPE)? E como os empresários poderiam superar tais dificuldades?
10. E relacionado ao mercado, qual ou quais fatores seria possível citar como influentes e determinantes para a descontinuidade de uma MPE? E o que o senhor como contador sugere aos empresários? Por quê?
11. Com relação aos fatores macroeconômicos, como estes podem influenciar para a descontinuidade de uma MPE?
12. E relacionada à estrutura da empresa, quais as principais causas para a descontinuidade destas? Qual sugestão o senhor daria para que o empresário supere tais dificuldades?
13. O senhor considera que a administração estratégia é um fator decisivo e determinante para qualquer organização? Como esta pode influenciar na descontinuidade de uma MPE?
14. A falta de características empreendedoras pode ser considerada como causa do fechamento de uma MPE?
15. Quais outros fatores relacionados ao empreendedor o senhor pode citar como causa para a descontinuidade de uma MPE? E qual sugestão o senhor daria ao empresário para superar tais dificuldades?