

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**Estéfani Mailin de Mello do Nascimento**

**AS CAUSAS DA MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UMA  
VISÃO CONTEMPORÂNEA DOS CONTADORES**

Santa Maria, RS  
2018

**Estéfani Mailin de Mello do Nascimento**

**AS CAUSAS DA MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UMA  
VISÃO CONTEMPORÂNEA DOS CONTADORES**

Trabalho de Conclusão apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Contábeis**.

Orientador: Prof. Dr. Wanderlei José Ghilardi

Santa Maria, RS  
2018

**Estéfani Mailin de Mello do Nascimento**

**AS CAUSAS DA MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UMA  
VISÃO CONTEMPORÂNEA DOS CONTADORES**

Trabalho de Conclusão apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Contábeis**.

**Aprovado em 28 de junho de 2018:**

---

**Wanderlei José Ghilardi, Dr. (UFSM)**  
Presidente/Orientador

---

**Luiz Henrique Figueira Marquezan, Dr. (UFSM)**

---

**Otília Denise Jesus Ribeiro, Dra. (UFSM)**

Santa Maria, RS  
2018

## **AGRADECIMENTOS**

Ao concretizar mais uma etapa da minha vida, não poderia deixar de agradecer as pessoas, que de alguma forma contribuíram para essa realização.

A Deus, por proporcionar-me a vida, a saúde e fé de que daria tudo certo.

Aos meus pais, pelo amor, incentivo, apoio em todos momentos de minha vida e que não medem esforços para minha formação. Se eu tivesse que escolher, seria sempre vocês.

À minha irmã e minha sobrinha, pelo amor, apoio incondicional e por me transmitirem calma e paz nos momentos em que precisei.

Aos meus professores, Wanderlei e Luiz Marquezan, que não mediram esforços para a realização deste trabalho, pela dedicação, paciência e transmissão de conhecimento.

Aos meus amigos, pelo apoio, incentivo e compreensão.

Aos contadores, que me auxiliaram na realização deste trabalho.

A todos os professores e funcionários do curso, que contribuíram com minha formação acadêmica.

E, por fim, a todos que, direta ou indiretamente, participaram desta etapa importante.

*“Sabedoria é saber o que fazer,  
habilidade é saber como fazer,  
virtude é fazer.”*

(David Starr Jordan)

## RESUMO

### AS CAUSAS DA MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UMA VISÃO CONTEMPORÂNEA DOS CONTADORES

AUTOR: Estéfani Mailin de Mello do Nascimento  
ORIENTADOR: Wanderlei José Ghilardi

A maior complexidade do ambiente empresarial, dadas as características de um mercado globalizado, de elevada competitividade e concorrência acirrada, trouxe maiores necessidades e exigências quanto à gestão de empresas. Neste cenário, as Micro e Pequenas Empresas encontram dificuldades de se manterem no mercado, devido a vários fatores, principalmente associados à falta de um planejamento ou devido à impulsividade dos novos empreendedores. O objetivo da pesquisa foi de analisar como os contadores percebem o atual momento em relação aos motivos que determinam a mortalidade das MPEs. E, para a elaboração, tomou-se como base as pesquisas de Ghilardi em 2011 e do Sebrae de 2016, para o comparativo com o momento atual. Foi planejado um roteiro de entrevista, aplicado a cinco contadores na cidade de Santa Maria, RS, em maio de 2018. O resultado revelou pouca evolução. O profissional da contabilidade, para assegurar o cumprimento de sua missão de assessor, raramente é consultado e o que lhe é requerido é apenas que seja registrada a empresa. Nesse sentido, o que a contabilidade poderia contribuir para a tomada de decisão sobre as condições de abertura pelas quais a empresa teria sucesso em sua atividade, fica reprimido e talvez nunca venha a ser conhecido pelo novo empresário. E que as condições básicas para a manutenção em atividade de uma empresa com estas características, como: fazer uma pesquisa de mercado, conhecer e aperfeiçoar-se sobre como empreender sua empresa e, principalmente, manter a assessoria do profissional contábil, ainda não estão sendo levadas a efeito.

**Palavras-chave:** Micro e Pequena Empresa. Empreendedorismo. Mortalidade das MPEs.

## **ABSTRACT**

### **THE CAUSES OF MORTALITY OF MICRO AND SMALL BUSINESSES: A CONTEMPORARY VISION OF THE COUNTERS**

AUTHOR: Estéfani Mailin de Mello do Nascimento

ADVISOR: Wanderlei José Ghilardi

The greater complexity of the business environment, given the characteristics of a globalized market, high competitiveness and stiff competition, brought greater needs and requirements regarding the management of companies. In this scenario, the Micro and small companies face difficulties to remain on the market, due to several factors, mainly associated with the lack of a largest planning or because of the impulsiveness of entrepreneurs, which purport to still open companies by necessity and not by chance. The Accounting Professional, to ensure compliance with your mission of aide, is rarely consulted and what is required is only to be registered the company. Accordingly, the accounting that could contribute to decision-making on opening conditions by which the company would succeed in your activity is repressed and may never be known by the new Manager. For the preparation of the present research based on surveys of Ghilardi in 2011 and Sebrae in 2016, for the comparative with the current time. It was a planned interview with the counters to analyze how the counters realize the current moment in relation to the reasons that determine the mortality of MEPs. The result revealed little evolution. And that the basic conditions for maintenance in a company's activity with these characteristics, such as: do market research, meet and optimize how your company undertake and, above all, maintain the professional accounting advice, are not yet being carried out.

**Keywords:** Micro and small business. Entrepreneurship. Mortality of MEPs.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Comparação entre contabilidade financeira e gerencial.....	16
Figura 2 – Comparativo antes/depois MEI .....	19
Quadro 1 – Características dos empreendedores de sucesso.....	21
Quadro 2 – Comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores.....	23
Figura 3 – Fatores que influenciam no processo empreendedor .....	24
Figura 4 – Fatores contribuintes para a sobrevivência/mortalidade de empresas...26	
Quadro 3 – Principais motivos para o fechamento de MPEs na ótica dos contabilistas.....	31
Figura 5 – Identificação dos entrevistados .....	34
Quadro 4 – Relação das categorias/questões.....	35
Quadro 5 – Categorias para análise.....	36
Figura 6 – Resumo primeira categoria .....	36
Figura 7 – Resumo segunda categoria .....	37
Figura 8 – Resumo terceira categoria .....	39
Figura 9 – Resumo quarta categoria .....	40
Figura 10 – Resumo quinta categoria .....	42
Quadro 6 – Mapeamento das causas, reflexos e alternativa sobre o aumento das MPEs.....	45

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Resultados comparativos selecionados na pesquisa do Sebrae.....	27
Tabela 2 – Avaliação do crédito bancário especial para as MPEs, a juros totalmente subsidiados (ou muito baixos), se isso faria com que a maioria das novas MPEs prosperasse em seu negócio.....	29
Tabela 3 – Avaliação da possibilidade de o fechamento da maioria das MPEs ter sido por não ter tido acesso à fatia de mercado necessária à plena utilização de sua capacidade inicial, nem ter conseguido ampliar esta posição ao longo do tempo .....	30
Tabela 4 – Comparativo do grau de importância das habilidades profissionais na arte de empreender: 1ª) disposição de lançar-se no mercado e 2ª) habilidade de fazer prosperar uma empresa já existente.....	31

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
FMI	Fundo Monetário Internacional
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
ISS	Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
LC	Lei Complementar
MEI	Microempreendedor Individual
MPE	Micro e Pequena Empresa
PIB	Produto Interno Bruto
SEBRAE	Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas
SOFTEX	Sociedade Brasileira para Exportação de Software

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	11
1.1	DELIMITAÇÃO DO TEMA .....	13
1.2	PROBLEMÁTICA .....	13
1.3	OBJETIVOS .....	13
1.4	JUSTIFICATIVA .....	13
1.5	ESTRUTURA DO TRABALHO .....	14
<b>2</b>	<b>REVISÃO BIBLIOGRÁFICA</b> .....	15
2.1	CONTABILIDADE .....	15
<b>2.1.1</b>	<b>Tributação das Micro e Pequenas Empresas - MPE</b> .....	17
2.1.1.1	<i>MEI</i> .....	19
2.2	EMPREENDEDORISMO .....	20
2.3	RESULTADOS DE PESQUISAS .....	25
<b>2.3.1</b>	<b>Resultados da pesquisa do SEBRAE</b> .....	25
<b>2.3.2</b>	<b>Resultados da pesquisa de Ghilardi</b> .....	28
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA</b> .....	33
3.1	ENQUADRAMENTO CIENTIFICO .....	33
3.2	COLETA DE DADOS .....	34
3.3	TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS .....	35
<b>4</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÃO</b> .....	36
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO</b> .....	47
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	50
	<b>APÊNDICE A – QUESTÕES DA ENTREVISTA</b> .....	52

## 1 INTRODUÇÃO

Os pequenos negócios estão em constante crescimento, como declarado pelo Sebrae (2015), que mais de 99% dos negócios no Brasil e no Rio Grande do Sul envolvem micro e pequenas empresas (MPEs). O empreendedorismo vem crescendo muito no país e, além de aumentar as quantidades de empresas, é importante que tenha uma participação relevante na economia do Brasil (SEBRAE, 2014). É notório o relevante papel socioeconômico desempenhado por estas empresas, e isso é comprovado pelo PIB, onde os pequenos negócios responderam por mais de um quarto do produto interno bruto brasileiro.

Dados do Sebrae (2014) revelaram valores dessa pesquisa, em que a “produção gerada pelas micro e pequenas empresas quadruplicou em dez anos, saltando de R\$ 144 bilhões em 2001 para R\$ 599 bilhões em 2011, em valores da época”. Os dados demonstram o quanto é importante e necessário incentivar e qualificar os empreendimentos das MPEs, pois são decisivas para a economia do país.

No entanto, as empresas pequenas geralmente não dispõem de um gerenciamento especializado, o que as torna suscetíveis às fraquezas impostas pelo mercado (TAVARES, 1991), por vezes motivado pela falta de conhecimento e acesso do quanto é importante pensar em objetivos e estratégias para alcançá-los. Em 2012 foi feita uma pesquisa pelo Sebrae (2016) em que apontou que a taxa de mortalidade de empresas com até 2 anos, é de 25% para a região Sul, e 23% no Brasil. Nesse mesmo estudo, o Sebrae procurou as causas para isso, e foram encontrados os seguintes resultados: há uma proporção maior de empresários que estavam desempregados antes de abrir o negócio, que tinham pouca experiência no ramo, que abriram o negócio por necessidade e/ou exigência de cliente/fornecedor, que tiveram menos tempo para planejar o negócio, que não conseguiram negociar com fornecedores e nem empréstimos em bancos, que não aperfeiçoavam seus produtos/serviços, que não investiam na capacitação da mão-de-obra, que inovavam menos, que não faziam o acompanhamento rigoroso de receitas e despesas, que não diferenciavam seus produtos e que não investiam na sua própria capacitação em gestão empresarial.

Além do estudo do Sebrae (2016), buscou-se outras fontes a fim de identificar elementos relacionados às causas da mortalidade das MPEs. Segundo Ghilardi

(2011), em sua pesquisa com 61 escritórios de contabilidade na cidade de Santa Maria e Farroupilha, a qual buscou argumentos sólidos ao entendimento das dificuldades enfrentadas na época pelas MPEs para se manterem em atividade, foram encontradas os seguintes fatores determinantes: abertura sem conhecimento do negócio (preços, mercado, concorrência); abertura sem pesquisa de mercado para o ramo (planejamento prévio); início da atividade com limitação de recursos financeiros (capital insuficiente); falta de conhecimento de custo, formação de preço de venda e gerenciamento; falta de aptidão ou capacitação do empreendedor para a gestão empresarial; falta de consultoria e assessoria desde o estudo para abertura da empresa e, volume de vendas insuficiente e/ou número escasso de clientes.

Em 2015, o Brasil teve a pior desaceleração da economia em mais de duas décadas (FMI)<sup>1</sup> e isso pode ter desencadeado inúmeras consequências, uma delas o aumento da abertura de MPEs, mas com isso um aumento na mortalidade. Há indícios que isso tenha ocorrido, mas inexistem pesquisas confirmando tal evento.

Deduz-se que quem tem aptidão para o empreendedorismo e consegue ver oportunidades e estratégias nesses momentos de crise, tem muitas vantagens e aumentam as possibilidades de permanência no mercado. E para reverter situações de risco é necessário que o empresário perceba o que é bom para o seu negócio.

A contabilidade é uma fonte de informações valiosa, pois tudo que acontece dentro da empresa está nela, e esses dados são fundamentais para tomadas de decisões futuras. Trata-se de elementos gerenciais capazes de dar todo o suporte que o empreendedor precisa, principalmente na figura do contador.

Assim, o contador tem um papel muito significativo, que é o de auxiliar o empresário na compreensão dos fatos ocorridos, esclarecer dúvidas, ajudar em tomadas de decisões. Quem tem visão empreendedora sabe que isso é um fator importante, e que é preciso deixar a contabilidade em dia, dessa forma o risco de fechar sua empresa é potencialmente menor.

Diante desse cenário, procurou-se esclarecer nesta pesquisa, qual a evolução, na visão dos profissionais da contabilidade, desde as últimas pesquisas até o presente momento, em direção a uma maior consolidação das Micro e Pequenas Empresas no mercado.

---

<sup>1</sup> FMI apud Junior (2015), correspondente do jornal Folha de S. Paulo.

## 1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA

O presente estudo delimitou-se a investigar como os contadores percebem o atual momento em relação aos motivos que determinam a mortalidade das MPEs, através de entrevista com cinco contadores da cidade de Santa Maria, RS, realizado durante o primeiro semestre de 2018.

## 1.2 PROBLEMÁTICA

Considerando todo cenário exposto, a presente pesquisa se propôs a questionar sobre como os contadores percebem o atual momento em relação aos motivos que determinam a mortalidade das MPEs.

## 1.3 OBJETIVOS

Este estudo tem como objetivo geral analisar como os contadores percebem o atual momento em relação aos motivos que determinam a mortalidade das MPEs.

Para atingir o objetivo geral foram traçados os seguintes objetivos específicos: comparar os motivos atuais de mortalidade das MPEs com a pesquisa de Ghilardi (2011), formular roteiro para aplicar nas entrevistas com contadores, analisar os reflexos da abertura de MPEs para os escritórios contábeis e concluir qual a visão dos contadores em relação aos motivos que determinam a mortalidade das MPEs.

## 1.4 JUSTIFICATIVA

A realização deste estudo se dá pela importância que as MPEs têm na economia. “Apesar da relevância do tema, constatou-se que existem poucos estudos no Brasil que tratem especificamente da demografia de empresas e dos condicionantes para sua sobrevivência” (GHILARDI, 2011, p. 208). Optou-se pelo estudo de Ghilardi (2011) por considerá-lo relevante e com resultados ainda atuais, e os contadores, por serem peças importantes para o futuro das empresas.

## 1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho estrutura-se em cinco capítulos, dispostos, a fim de atingir os objetivos do estudo, da seguinte maneira: primeiramente tem-se a introdução, onde o problema é contextualizado, os objetivos traçados e a justificativa é exposta; logo após está o capítulo de revisão bibliográfica que apresenta o embasamento teórico a respeito do tema; em seguida, encontra-se a metodologia aplicada ao estudo; posteriormente, foi evidenciado os resultados e discussões; e, por fim, a conclusão alcançada por este estudo.

## 2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Este capítulo tem como objetivo fundamentar o presente estudo. Para tanto, foram pesquisados diversos autores e assuntos a fim de enriquecer os aspectos do tema proposto.

### 2.1 CONTABILIDADE

A contabilidade é rodeada por diversos conceitos, cada um depende do autor em questão. Quintana (2014, p. 2) após analisar várias definições chegou à seguinte conclusão:

Nesse sentido, a Contabilidade pode ser definida como a ciência que registra as transações ocorridas em uma entidade, com a finalidade de resumir esses fatos em demonstrativos, que possam expressar a situação patrimonial e de resultado da entidade, com o objetivo principal de gerar informações que contribuam para a tomada de decisões.

De acordo com Hasting (2011, p. 13), quando alguém pensa em abrir uma empresa, por algum motivo, é necessário planejar diversos fatores, como:

1. Definir claramente o que a organização fará – normalmente é a isso que se dá o nome de “missão”. É claro que a escolha da missão da organização deve levar em conta aquilo que a pessoa em questão sabe fazer melhor do que a média das outras pessoas porque, se não for assim, a organização pretendida dificilmente terá sucesso.
2. Prever os recursos humanos, materiais e tecnológicos que serão necessários para que a organização possa dedicar-se adequadamente a iniciar a perseguição a sua missão.
3. Estimar o tempo que será necessário para adquirir, instalar e preparar tais recursos humanos, materiais e tecnológicos, dando forma operacional à organização.
4. Avaliar os recursos financeiros necessários para viabilizar a aquisição (compra, contratação, arrendamento, aluguel etc.) desses recursos humanos, materiais, tecnológicos etc. e, além disso, o que será preciso gastar para registrar e programar a organização e para sua manutenção até que se torne autossustentável.
5. Verificar a disponibilidade dos recursos financeiros necessários. Se a pessoa em questão não tiver o total necessário, terá que verificar a viabilidade de obter o que falta de outra fonte (bancos, investidores etc.).

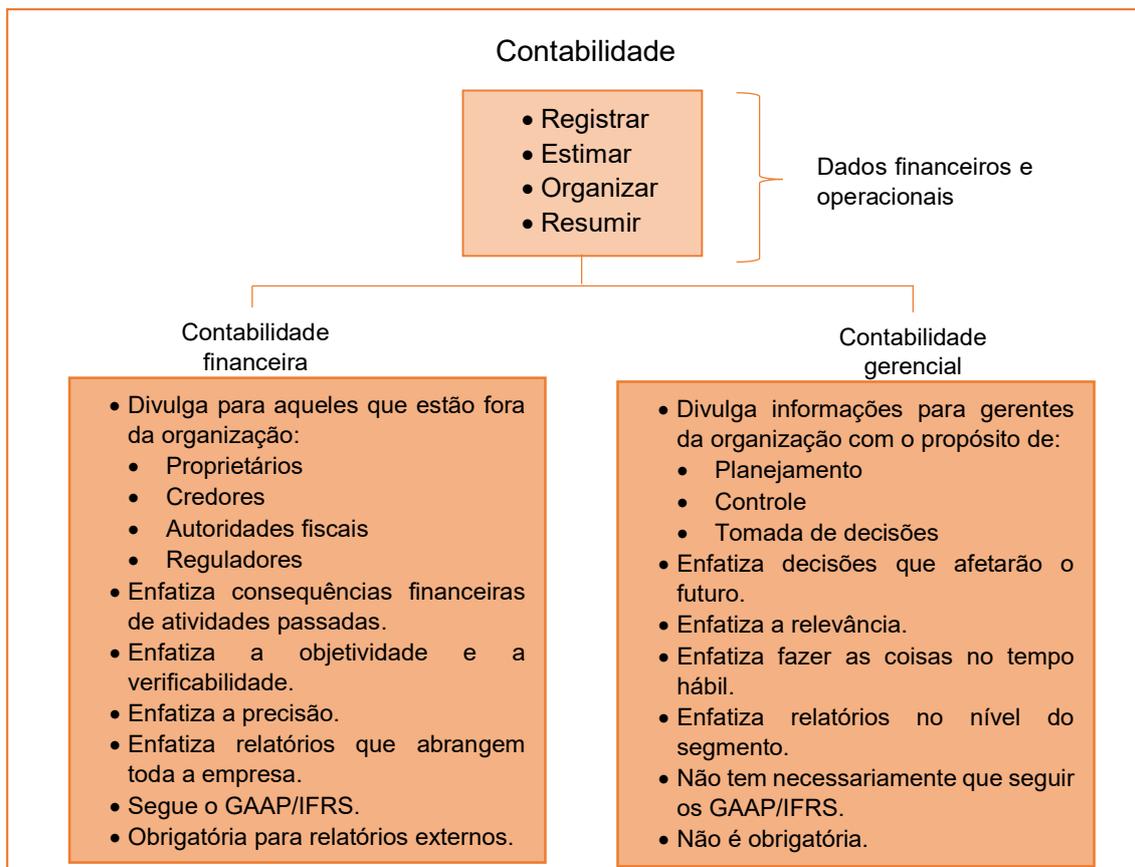
Introduz-se, então, a contabilidade, cujo objetivo é fornecer informações para tomada de decisões (SANTOS, 2006). “E que decisões são tomadas? Referem-se ao objeto da contabilidade que é o patrimônio das empresas e das pessoas físicas.” (SANTOS, 2006, p. 8).

Segundo Santos (2006), os principais usuários da informação contábil são os proprietários das empresas (acionistas, cotistas, sócios), que busca saber se o capital está bem investido, a sobrevivência da empresa, os executivos e gestores, o governo (principalmente pela arrecadação de impostos), os bancos e outros fornecedores de capital a juros, e até mesmo a família.

Já o objeto da contabilidade segundo Quintana (2014, p. 10) “é o patrimônio, que corresponde a um conjunto de bens, direitos e obrigações vinculados à entidade econômico-administrativa”.

A contabilidade tem diversos setores, Garrison, Noreen e Brewer (2013) construíram um quadro (Figura 1) a fim de diferenciar a contabilidade gerencial da financeira, eles afirmam que uma atende às necessidades internas e a outra às externas.

Figura 1 – Comparação entre contabilidade financeira e gerencial



Fonte: Adaptado de Garrison, Noreen e Brewer (2013, p. 2).

Todos as diversas divisões dentro da contabilidade são e sempre serão de grande importância, dependendo do verdadeiro objetivo algumas serão mais trabalhadas que outras, mas sempre estarão juntas.

### **2.1.1 Tributação das Micro e Pequenas Empresas - MPE**

A Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006, conhecida como o “Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte”, alterou os dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 01 de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999.

Com algumas alterações no decorrer dos anos na Lei Complementar 123/06 como a LC 127, de 14 de dezembro de 2017, a LC 128, de 19 de dezembro de 2008, a LC 133, de 28 de dezembro de 2009, a LC 139, de 10 de novembro de 2011, a Lei 12.792, de 28 de março de 2013, a LC 147, de 07 de agosto de 2014, a LC 154, de 18 de abril de 2016, e finalmente a LC 155, de 27 de outubro de 2016, que começou a entrar em vigor dia 01 de janeiro de 2018.

Ela estabelece normas relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às MPEs.

Consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços (exceto quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas. Uma das mudanças mais recentes é quanto a classificação, presente no artigo 3, atualmente respeitam os seguintes valores:

- I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e
- II - no caso de empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais).

O Sebrae (2007 apud GHILARDI, 2011, p. 126) por sua vez, define que:

Para efeito de estudos e pesquisas, utiliza o critério de classificação de porte segundo o número de empregados da empresa, sendo: 1) microempresa: no comércio e serviços, até 9 empregados e na indústria e na construção civil, até 19 empregados; 2) pequena empresa: no comércio e serviços, de 10 a 49 empregados e na indústria e na construção civil, de 20 a 99 empregados; 3) média empresa: no comércio e serviços, de 50 a 99 empregados e na indústria e na construção civil, de 100 a 499 empregados; 4) grande empresa: no comércio e serviços, 100 empregados ou mais e na indústria e na construção civil, 500 empregados ou mais.

Fica instituído o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Simples Nacional, conforme artigo 12, que é um documento único de recolhimento mensal, dos seguintes impostos e contribuições:

- I - Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica - IRPJ;
- II - Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI;
- III - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido- CSLL;
- IV - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social-COFINS;
- V - Contribuição para o PIS/Pasep;
- VI - Contribuição Patronal Previdenciária - CPP para a Seguridade Social;
- VII - Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação- ICMS;
- VIII - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza-ISS.

A lei está composta de cinco anexos, cada um com uma particularidade, variando de acordo com o faturamento, visando uma justiça tributária com relação às atividades. No artigo 18, nos seus incisos e parágrafos, estão definidos quem pertence a qual anexo. O anexo I refere-se ao comércio (lojas em geral), já o anexo II, a indústria (fabricação em geral), no anexo III, são as empresas que oferecem serviços de instalação, de reparos e de manutenção, entram neste grupo também agências de viagens, escritórios de contabilidade, academias, laboratórios, serviços advocatícios, empresas de medicina e odontologia (a lista do Anexo III estará no § 5º-B, § 5º-D e § 5º-F do artigo 18 da Lei Complementar 123). No anexo IV estão as empresas que fornecem serviço de vigilância, limpeza, obras, construção de imóveis (a lista do Anexo IV estará no § 5º-C do artigo 18 da Lei Complementar 123). E, por fim, no anexo V, são as empresas que fornecem serviço de jornalismo, auditoria, publicidade, tecnologia, engenharia, entre outros (a lista do Anexo V vai estar no § 5º-I do artigo 18 da Lei Complementar 123).

Outra mudança recente é o valor devido, presente no artigo 18, mensalmente pela microempresa ou empresa de pequeno porte optante pelo Simples Nacional que será determinado mediante aplicação da alíquota efetiva que é o resultado da receita bruta acumulada nos doze meses anteriores ao período de apuração multiplicado pela diferença da alíquota nominal e da parcela a deduzir (ambos presentes nos anexos I a V da LC) e dividido pela receita bruta acumulada nos doze meses anteriores ao período de apuração. Cabe ressaltar que a empresa de pequeno porte que tiver sua receita bruta anual superior a R\$ 3,6 milhões, deverá recolher o ICMS e o ISS de maneira separada do Simples.

Como aponta algumas pesquisas as tributações não são as causas principais para o fechamento das MPEs, portanto, as leis que a regem são positivas.

#### 2.1.1.1 MEI

O Microempreendedor individual não é considerado MPE, ele apenas enquadra-se na mesma lei. É uma espécie de empresário individual e pode ter até um funcionário.

Houve um aumento no limite da categoria do MEI, regulamentada no artigo 18-A parágrafo 1, como mostra a diferença na Figura 2.

Figura 2 – Comparativo antes/depois MEI

MEI	COMO ERA	A PARTIR DE 2018
<u>Aumento do limite</u>	O limite do MEI era de R\$ 60 mil anuais, desde 2012.	Ampliação do limite para R\$ 81 mil, incentivando a formalização.

Fonte: Adaptado de Sebrae (2018).

O MEI, ainda tem critérios, procedimentos, prazos e efeitos diferenciados para desenquadramento da sistemática, como fala o § 16-A “a baixa do MEI via portal eletrônico dispensa a comunicação aos órgãos da administração pública”, que foi incluído pela Lei Complementar 155, de 2016.

## 2.2 EMPREENDEDORISMO

“A palavra empreendedor (entrepreneur) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo.” (DORNELAS, 2016, p. 20).

As transformações ocorridas nos últimos anos trouxeram junto outras características, é necessário que alguém olhe diferente para alguma coisa e perceber coisas que ninguém conseguiu para que seja inovador, cada vez mais temos pessoas visionárias, aquelas que enxergam a oportunidade. Dornelas (2016, p. 8) denomina como “a era do empreendedorismo”,

Pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade.

É fundamental iniciar o estudo sobre empreendedorismo, entendendo que existem dois tipos de definições para esse, que Dornelas (2016, p. 18) menciona em seu livro,

A primeira seria o empreendedorismo de oportunidade, em que o empreendedor visionário sabe onde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio tem em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e visa à geração de lucros, empregos e riqueza. Está totalmente ligado ao desenvolvimento econômico, com forte correlação entre os dois fatores. A segunda definição seria o empreendedorismo de necessidade, em que o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativas de trabalho. Nesse caso, esses negócios costumam ser criados informalmente, não são planejados de forma adequada e muitos fracassam bastante rápido, não gerando desenvolvimento econômico e avançado as estatísticas de criação e mortalidade dos negócios.

Há uma necessidade de investir nas empresas cujo empreendedor abre o negócio por oportunidade, afinal, pesquisas apontam que esse tipo tem menos risco de fechar a empresa em seguida, mas ainda faltam políticas para que o índice de empresas abertas por oportunidade, suba (DORNELAS, 2016).

“De uma ideia, surge uma inovação, e desta, uma empresa.” (DORNELAS, 2016, p. 23). Isso é demonstrado no Quadro 1.

Quadro 1 – Características dos empreendedores de sucesso

(continua)

<b>São visionários</b>	Eles têm a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida, e o mais importante: têm a habilidade de implementar seus sonhos.
<b>Sabem tomar decisões</b>	Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, fator-chave para seu sucesso. E mais: além de tomar decisões, implementam suas ações rapidamente.
<b>São indivíduos que fazem a diferença</b>	Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o possível em realidade (Kao, 1989; Kets de Vries, 1997). Sabem agregar valor aos serviços e produtos que colocam no mercado.
<b>Sabem explorar ao máximo as oportunidades</b>	Para a maioria das pessoas, as boas ideias são daqueles que as veem primeiro, por sorte ou acaso. Para os visionários (os empreendedores), as boas ideias são geradas daquilo que todos conseguem ver, mas não identificaram algo prático para transformá-las em oportunidade, por meio de dados e informação. Para Schumpeter (1949), o empreendedor é aquele que quebra a ordem corrente e inova, criando mercado com uma oportunidade identificada. Para Kirzner (1973), o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Porém, ambos são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.
<b>São determinados e dinâmicos</b>	Implementam suas ações com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassando os obstáculos, com uma vontade ímpar de “fazer acontecer”. Mantêm-se sempre dinâmicos e cultivam certo inconformismo diante da rotina.
<b>São dedicados</b>	Eles se dedicam 24 horas por dia, sete dias por semana, ao negócio. Comprometem o relacionamento com amigos, com a família e até mesmo com a própria saúde. São trabalhadores exemplares e encontram energia para continuar, mesmo em situações adversas. São incansáveis e loucos pelo trabalho.
<b>São otimistas e apaixonados pelo que fazem</b>	Adoram o trabalho que realizam. O amor pelo trabalho é o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e autodeterminados, tornando-os os melhores vendedores de seus produtos e serviços, pois sabem, como ninguém, como fazê-lo. O otimismo faz com que sempre enxerguem o sucesso, em vez de imaginar o fracasso.
<b>São independentes e constroem o próprio destino</b>	Querem estar à frente das mudanças e ser donos do próprio destino. Querem ser independentes, em vez de empregados; querem criar algo novo e determinar os próprios passos, abrir os próprios caminhos, ser o próprio patrão e gerar empregos.

## Quadro 1 – Características dos empreendedores de sucesso

(conclusão)

<b>Ficam ricos</b>	Ficar rico não é o principal objetivo dos empreendedores. Eles acreditam que o dinheiro é consequência do sucesso dos negócios.
<b>São líderes e formadores de equipes</b>	Os empreendedores têm um senso de liderança incomum e são respeitados e adorados por seus funcionários, pois sabem valorizá-los, estimulá-los e recompensá-los, formando um time em torno de si. Sabem que, para obter êxito e sucesso, dependem de uma equipe de profissionais competentes. Sabem ainda recrutar as melhores cabeças para assessorá-los nos campos nos quais não detêm o melhor conhecimento.
<b>São bem relacionados (networking)</b>	Os empreendedores sabem construir uma rede de contatos que os auxilia no ambiente externo da empresa, junto a clientes, fornecedores e entidades de classe.
<b>São organizados</b>	Os empreendedores sabem obter e alocar os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros, de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio.
<b>Planejam, Planejam, Planejam</b>	Os empreendedores de sucesso planejam cada passo de seu negócio, desde o primeiro rascunho do plano de negócios até a apresentação do plano a investidores, definição das estratégias de marketing do negócio etc., sempre tendo como base a forte visão de negócio que possuem.
<b>Possuem conhecimento</b>	São sedentos pelo saber e aprendem continuamente, pois entendem que, quanto maior o domínio sobre um ramo de negócio, maior será a chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, em cursos ou mesmo de conselhos de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.
<b>Assumem riscos calculados</b>	Talvez essa seja a característica mais conhecida dos empreendedores. Mas o verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados e sabe gerenciar o risco, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem relação com desafios. Para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora.
<b>Criam valor para a sociedade</b>	Os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para a sociedade, com a geração de empregos, dinamização da economia e inovação, sempre usando sua criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas.

Fonte: Adaptado de Dornelas (2016, p. 23-24).

Mas, afinal, qual é a melhor definição para empreendedorismo? Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso. Para o termo “empreendedor” existem muitas definições, mas uma das mais antigas e que talvez melhor reflita o espírito empreendedor seja a de Joseph Schumpeter (1949): “O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.” (DORNELAS, 2016, p. 29).

É importante ressaltar a diferença entre o empreendedor e o gerente tradicional, Fillion (1997, apud DORNELAS, 2016, p. 25) observa ainda que “o gerente é voltado para a organização de recursos, enquanto o empreendedor é voltado para a definição de contextos”. Dornelas (2016, p. 25) salienta essa distinção (Quadro 2),

É interessante observar que o empreendedor de sucesso leva consigo ainda uma característica singular, o fato de conhecer como poucos o negócio em que atua, o que leva tempo e requer experiência. Talvez esse seja um dos motivos que levam à falência empresas criadas por jovens entusiasmados, mas sem o devido preparo.

Quadro 2 – Comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores

<b>Temas</b>	<b>Gerentes Tradicionais</b>	<b>Empreendedores</b>
<b>Motivação principal</b>	Promoção e outras recompensas tradicionais da corporação, como secretária, status, poder etc.	Independência, oportunidade para criar algo novo, ganhar dinheiro
<b>Referência de tempo</b>	Curto prazo, gerenciando orçamentos semanais, mensais etc. e com horizonte de planejamento anual	Sobreviver e atingir cinco a dez anos de crescimento do negócio
<b>Atividade</b>	Delega e supervisiona	Envolve-se diretamente
<b>Status</b>	Preocupa-se com o status e como é visto na empresa	Não se preocupa com o status
<b>Como vê o risco</b>	Com cautela	Assume riscos calculados
<b>Falhas e erros</b>	Tenta evitar erros e surpresas	Aprende com erros e falhas
<b>Decisões</b>	Geralmente concorda com seus superiores	Segue seus sonhos para tomar decisões
<b>A quem serve</b>	Aos outros (superiores)	A si próprio e a seus clientes
<b>Histórico familiar</b>	Membros da família trabalharam em grandes empresas	Membros da família possuem pequenas empresas ou já criaram algum negócio
<b>Relacionamento com outras pessoas</b>	A hierarquia é a base do relacionamento	As transações e acordos são a base do relacionamento

Fonte: Adaptado de Hisrich (1998, apud DORNELAS, 2016, p. 27).

Entre diversas definições e conceitos de empreendedorismo chega-se em alguns pontos em comum que Dornelas (2016, p. 29) cita,

Então, o empreendedor do próprio negócio é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Em qualquer definição de empreendedorismo, encontram-se, pelo menos, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor: 1.Tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; 2.Utiliza os

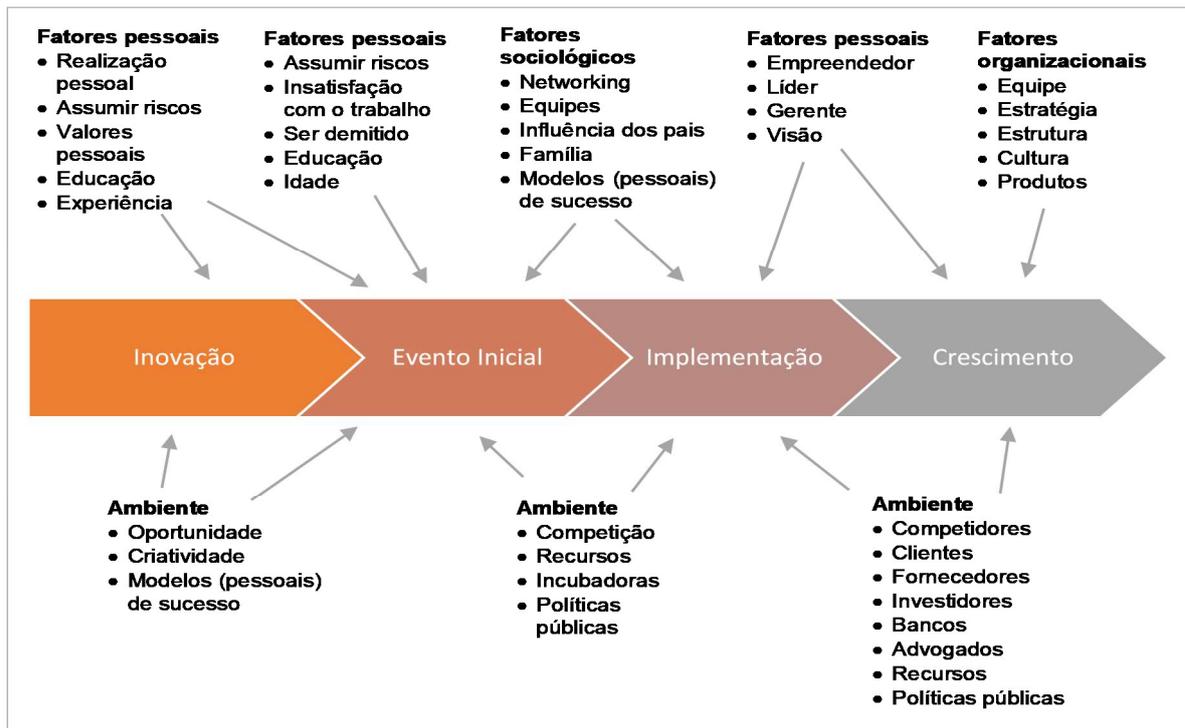
recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico no qual vive; 3. Aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

Biagio (2012, p. 4) procura deixar mais evidente a definição da palavra oportunidade,

Empreendedor é a pessoa que vê oportunidades onde outras pessoas veem somente ameaças. Jamais confunda essa definição com “oportunistas”. Pessoas que se comportam como oportunistas somente veem oportunidades de explorar os momentos de dificuldades de outrem.

A maioria dos empreendedores, mal sabe o porquê de ter escolhido tal rumo, mas isso, mesmo que eles não percebam no momento, se deve a diversos fatores (Figura 3).

Figura 3 – Fatores que influenciam no processo empreendedor



Fonte: Adaptado de Dornelas (2016, p. 31).

No Brasil, o empreendedorismo começou a ter mais atenção com a criação do SEBRAE e do SOFTEX, antes disso não se encontrava muitas informações a respeito dessa jornada empreendedora, Dornelas (2016, p. 15) explica,

O Sebrae é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto a essa entidade todo o suporte de que precisa para iniciar sua empresa. O histórico da entidade Softex pode ser confundido com o histórico do empreendedorismo no Brasil na década de 1990. A entidade foi criada com o intuito de levar as empresas de software do país ao mercado externo, por meio de várias ações que proporcionavam ao empresário de informática a capacitação em gestão e tecnologia.

Para qualquer tipo de atividade é necessário desenvolver certas habilidades, e para ser empreendedor não é diferente, Biagio (2012) cita alguns tipos de aptidões fundamentais como pró-atividade diante de uma oportunidade (capacidade do empreendedor de fazer as coisas antes de ser forçado pelas circunstâncias), substituição da sorte por estimativa de riscos (avaliar e calcular os riscos a fim de amenizar possíveis falhas), eficácia nas atividades, persistência, comprometimento, pesquisas, desenvolvimentos e informações, foco nas metas e objetivos, planejamento e controle, capacidade de convencimento, inovador e autoconfiança.

## 2.3 RESULTADOS DE PESQUISAS

Os resultados das pesquisas a seguir servirão de embasamento científico para o presente estudo.

### 2.3.1 Resultados da pesquisa do SEBRAE

O Sebrae (2016) realizou uma pesquisa com 2.006 empresas criadas nos anos de 2011 e 2012, a fim de definir os fatores determinantes para a sobrevivência e mortalidade das empresas. Segundo o Sebrae (2016, p. 52) “como resultado, verificou-se que a sobrevivência (ou a mortalidade) do negócio resulta não apenas de um único fator tomado isoladamente, mas depende da combinação de um conjunto de fatores: os ‘fatores contribuintes’”, os quais podem ser vistos na Figura 4.

Figura 4 – Fatores contribuintes para a sobrevivência/mortalidade de empresas

- SITUAÇÃO ANTES DA ABERTURA:
  - TIPO DE OCUPAÇÃO DO EMPRESÁRIO
  - EXPERIÊNCIA NO RAMO
  - MOTIVAÇÃO PARA ABRIR O NEGÓCIO
- PLANEJAMENTO DO NEGÓCIO
- GESTÃO DO NEGÓCIO
- CAPACITAÇÃO DOS DONOS EM GESTÃO EMPRESARIAL

Fonte: (SEBRAE, 2016, p. 52).

A Tabela 1 apresenta com mais detalhes os principais fatores que contribuem para a sobrevivência/mortalidade das empresas, e o Sebrae (2016, p. 53) expõe algumas conclusões,

Por esta tabela, verifica-se que, entre as empresas que fecharam, há uma proporção maior de empresários que estavam desempregados antes de abrir o negócio, que tinham pouca experiência no ramo, que abriram o negócio por necessidade e/ou exigência de cliente/fornecedor, que tiveram menos tempo para planejar o negócio, que não conseguiram negociar com fornecedores nem conseguiram empréstimos em bancos, que não aperfeiçoavam seus produtos/serviços, que não investiam na capacitação da mão-de-obra, que inovavam menos, que não faziam o acompanhamento rigoroso de receitas e despesas, que não diferenciavam seus produtos e que não investiam na sua própria capacitação em gestão empresarial. Por outro lado, entre as empresas que continuavam em atividade, havia uma menor proporção de desempregados, e uma maior proporção de empresários com maior experiência no ramo, que abriram o negócio porque identificaram uma oportunidade e/ou que desejavam ter o próprio negócio, que tiveram mais tempo para planejar, que conseguiram negociar com fornecedores e obter empréstimos em bancos, que aperfeiçoavam seus produtos/serviços, que investiam na capacitação da mão-de-obra, que inovavam mais, que faziam o acompanhamento rigoroso de receitas e despesas, que diferenciavam seus produtos em relação ao mercado e que investiam na sua própria capacitação em gestão empresarial.

Tabela 1 – Resultados comparativos selecionados na pesquisa do Sebrae

Fatores contribuintes		Empresas Ativas	Empresas Inativas
SITUAÇÃO ANTES DA ABERTURA	CONDIÇÃO ANTERIOR DO EMPRESÁRIO *	MENOR proporção de desempregados (21%)	MAIOR proporção de desempregados (30%)
	EXPERIÊNCIA ANTERIOR DO EMPRESÁRIO *	MAIOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (71%)	MENOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (64%)
	MOTIVAÇÃO PARA ABRIR O NEGÓCIO *	MENOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (12%)	MAIOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (23%)
		MAIOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (59%)	MENOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (49%)
PLANEJAMENTO	TEMPO MÉDIO DE PLANEJAMENTO ANTES DE ABRIR A EMPRESA **	11 meses	8 meses
	RECURSOS *	MAIOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (39%)	MENOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (23%)
GESTÃO DO NEGÓCIO	A EMPRESA COSTUMAVA COM MUITA FREQUENCIA ... *	Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (95%)	Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (84%)
		Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (69%)	Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (52%)
		Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (89%)	Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (78%)
		Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e das despesas ao longo do tempo (74%)	Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e das despesas ao longo do tempo (65%)
		Diferenciar produtos e serviços (31%)	Diferenciar produtos e serviços (24%)
CAPACITAÇÃO EM GESTÃO EMPRESARIAL *		MAIOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa (51%)	MENOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa (34%)

Fonte: (SEBRAE, 2016, p. 54).

Observa-se que as porcentagens variam pouco entre as ativas e inativas, com isso a pesquisa não é tão relevante para verificar o que realmente são os fatores determinantes de sobrevivência/mortalidade das empresas.

### **2.3.2 Resultados da pesquisa de Ghilardi**

Ghilardi (2011) aplicou, em 61 escritórios de contabilidade, questionários, nas cidades de Santa Maria e Farroupilha, ambas no Rio Grande do Sul, a fim de evidenciar principalmente quais eram os fatores determinantes do sucesso ou fracasso das Micro e Pequenas Empresas brasileiras em 2011.

Segundo Ghilardi (2011, p. 156),

Ao se propor abrir uma nova empresa, o empreendedor, conscientemente ou não, se submete a uma série de fatores que podem estimular tal iniciativa. A localização da nova empresa, o ramo de atividade, o desempenho da economia e suas perspectivas em termos de evolução do produto e sua estabilidade, incentivos fiscais, facilidade de financiamento, o grau de concorrência, facilidades de acesso ao mercado, disponibilidade de recursos produtivos, ambientes de negócios, possibilidade de parcerias para incorporação do progresso técnico, por exemplo, podem ser listados como questões a serem avaliadas. Sendo assim, o entendimento da natalidade de empresas passa pelo entendimento de um grande conjunto de fatores, sejam eles micro ou macroeconômicos. Esses mesmos fatores podem se constituir, mais tarde, isoladamente ou em conjunto, um entrave à própria continuidade do negócio, pela sua não observância ou desconhecimento.

Foi necessário avaliar cada questão separadamente. Na questão 2 de seu questionário, Ghilardi (2011, p. 179) aponta, a partir do resultado, que a carga tributária “jamais deveria ser caracterizada como responsável pelas dificuldades em se manter no mercado e muito menos como motivo para o fechamento”, pois é a mesma das que sobrevivem e as que fecham.

Ghilardi (2011, p. 180-181) posiciona-se da seguinte maneira em relação a questão 05 que foi a seguinte: avaliação da possibilidade das MPEs conseguirem conquistar uma fatia de mercado através de preços baixos no início da atividade, enquanto empresa e produto ainda não possuem uma referência consolidada,

O surpreendente percentual de concordância (68,86%) da afirmativa à Questão 5 expressa um misto de conhecimento de causa, ciência oculta e irresponsabilidade sadia. Conhecimento de causa, pois uma das melhores fórmulas de atrair clientes é pelo bolso. É notório que, tendo preço acessível, não se vê sobrar estoque. Ciência oculta, pois não se pode exigir que todos conheçam as teorias de Marx, o qual já alertava que a

concorrência só é possível através do barateamento dos preços, mas que não se pode deixar de cobrir os custos. Logo, o problema é de mercado e de custos. E, irresponsabilidade sadia, por devolver a pergunta – respondida - ao pesquisador. A extensão do questionamento vai até aqui e nada além foi perguntado. Está respondida e é “sim”. Porém, ver-se-á adiante que não é possível praticar preços baixos nessa condição.

Ghilardi (2011) diante de uma das questões aponta que os empresários não devem adotar um capital de giro tão baixo na abertura de uma empresa.

Sobre a questão 8 (Tabela 2), Ghilardi (2011, p. 182) faz a seguinte conclusão:

A resposta à Questão 8 parece estar associada ao reconhecimento manifesto na anterior, de que o capital disponível é baixo. O fato de ficar em aberto os limites do subsídio (totalmente subsidiado) deve ter induzido ao elevado grau de concordância, ainda que a maior parte concorde apenas em parte. Vale notar ainda que 21,31% sentiram necessidade de justificar. Os pesquisados, ver-se-á adiante, tendo declarado que, normalmente, aquelas empresas que fecham, além de perder o capital investido restam com dívidas, possivelmente por algum empréstimo obtido, ao mesmo tempo entendem ser benéfico o ingresso de capital a juros baixos. Mas não é só isso. Os diversos ‘depende’, vinculam a resposta às condições sob as quais esse novo capital viria a agregar melhores resultados: 1) que exista mercado; 2) que haja um plano de aplicação e retorno; 3) que seja garantido o pagamento das parcelas; 4) que se justifique pela oportunidade de ampliação das vendas.

Tabela 2 – Avaliação do crédito bancário especial para as MPEs, a juros totalmente subsidiados (ou muito baixos), se isso faria com que a maioria das novas MPEs prosperasse em seu negócio

Concordo totalmente	concordo em parte	depende: justifique	discordo em parte	discordo totalmente
11,84%	55,74%	21,31%	9,84%	1,64%

Fonte: (GHILARDI, 2011, p. 182).

Na questão 9 (Tabela 3), que houve maior convicção dos respondentes, segundo Ghilardi (2011, p. 182) “o sucesso empresarial não está em se produzir, muito menos em comprar. Ele está intimamente vinculado às vendas. Sem elas, não há planos. As previsões de investimentos são necessárias, mas as de vendas são mais”.

Tabela 3 – Avaliação da possibilidade de o fechamento da maioria das MPEs ter sido por não ter tido acesso à fatia de mercado necessária à plena utilização de sua capacidade inicial, nem ter conseguido ampliar esta posição ao longo do tempo

concordam totalmente	concordam em parte	depende: justificaram	discordam em parte	discordam totalmente
59,02%	29,51%	3,28%	6,56%	1,64%

Fonte: (GHILARDI, 2011, p. 182).

Ghilardi (2011, p. 183) enfatiza que é importante fazer uma pesquisa de mercado antes da abertura de uma empresa “o mercado não se cria concomitantemente à abertura de uma empresa. Então, para uma nova empresa conseguir prosperar, sobra conquistar uma fatia do mercado já existente”.

Sabe-se que é necessário um tempo para que se fortaleça a empresa e consequentemente gere um retorno. Assim, Ghilardi (2011, p. 183) cita que “ao tempo de maturação normalmente não é dado o devido valor. Prova disso é a grande quantidade de empresas que ainda hoje são abertas por necessidade”.

Na questão 14 que avalia se: é verdade que as empresas que conseguem manter um volume de vendas cujo lucro permita um aumento gradativo do capital de giro geralmente não enfrentam dificuldades com o fisco, a maior parte colocou no quesito “concordam”, dessa forma Ghilardi (2011, p. 185) conclui que “[...] as dificuldades com o fisco só aparecem como consequência do baixo resultado das vendas. Então, tanto as dificuldades com o fisco quanto o peso da carga tributária, só se manifestam em empresas com dificuldades de mercado”.

Existe diferença entre a escolaridade e a formação específica em gestão empresarial, Ghilardi (2011, p. 186) ratifica isso “não é o nível de escolaridade que pode significar um diferencial de sucesso ao novo empreendedor, mas a formação (educação para aptidão) empresarial”.

Ghilardi (2011, p. 187) faz importantes conclusões a respeito da questão 18 (Tabela 4),

A pesquisa ratifica, na Questão 18, o que alguns estudiosos já haviam se proposto a esclarecer: que abrir uma empresa é estar disposto a correr riscos; que a atividade empreendedora não é para todos, é preciso ter perfil empreendedor; que o simples fato de abrir uma empresa não terá sido uma boa decisão se ela não prosperar; que muitas empresas são abertas de forma precipitada, sem um plano prévio; e, que muitos empresários se consideram autossuficientes para decidir abrir ou não. Possivelmente por

conta desses argumentos é que apenas 3,28% consideram a primeira habilidade mais importante que a segunda. Mas, 39,34% consideram ser importante – e talvez necessário – o ímpeto empresarial de constituir empresas, pois com elas surgem novas oportunidades, empregos, e a economia se movimenta. Porém, 54,10% preferem declarar que a segunda é mais importante. O esforço para compreender essa assertiva leva a crer em uma hipótese: sabe-se que muitas empresas são abertas por necessidade e não por oportunidade (GEM 2009) e que essas têm menores chances de progredir, por uma série de fatores. Logo, o que pode ser um diferencial entre prosperar ou fechar é o quilate da oportunidade que se apresenta e, nesse aspecto, as empresas já abertas e que ainda não decolaram, mesmo em dificuldade (e devem ser muitas), seriam uma oportunidade real para o exercício do empreendedorismo.

Tabela 4 – Comparativo do grau de importância das habilidades profissionais na arte de empreender: 1ª) disposição de lançar-se no mercado e 2ª) habilidade de fazer prosperar uma empresa já existente

A primeira é, sem dúvida, a mais importante	A primeira é um pouco mais importante que a segunda	as duas têm a mesma importância (se equivalem)	A segunda é um pouco mais importante que a primeira	A segunda é, sem dúvida, a mais importante
3,28%	3,28%	39,34%	24,59%	29,51%

Fonte: (GHILARDI, 2011, p. 186).

Notou-se também que a grande maioria além de não ter mais o capital investido, finda-se a empresa com dívidas a pagar. Ghilardi (2011, p. 187) acrescenta “a impressão que fica, além da informação, é de que as empresas demoram demais para entender que suas expectativas foram frustradas, que o plano falhou, que os rumos delineados não se confirmaram”.

No Quadro 3 estão os sete principais motivos para o fechamento de MPEs na visão dos profissionais de contabilidade, de treze alternativas. Estas foram as mais citadas no estudo de Ghilardi (2011).

Quadro 3 – Principais motivos para o fechamento de MPEs na ótica dos contabilistas

1	Abertura sem conhecimento do negócio (preços, mercado, concorrência)
2	Abertura da empresa sem pesquisa de mercado para o ramo (planejamento prévio)
3	Início da atividade com limitação de recursos financeiros (capital insuficiente)
4	Falta de conhecimento de custos, formação do preço de venda e gerenciamento
5	Falta de aptidão ou capacitação do empreendedor para a gestão empresarial
6	Falta de consultoria e assessoria desde o estudo para abertura da empresa
7	Volume de vendas insuficiente e/ou número escasso de clientes

Fonte: (GHILARDI, 2011, p. 188).

Após a aplicação dos questionários em todas empresas, Ghilardi (2011) pode elaborar suas conclusões, comparando os resultados de cada questão com seus estudos, e ainda coloca que “apesar da relevância do tema, constatou-se que existem poucos estudos no Brasil que tratem especificamente da demografia de empresas e dos condicionantes para sua sobrevivência” (GHILARDI, 2011, p. 208).

Além disso, Ghilardi (2011, p. 213), no final de seu estudo, procurou ratificar alguns passos importantes de serem seguidos antes da abertura de uma empresa, que são os mesmos encontrados como motivo para fechamento,

Propõe-se um roteiro sobre os principais motivos que contribuem para o fechamento de micro e pequenas empresas e que podem, eventualmente, servir de alerta sobre as precauções a serem tomadas antes de abrir uma empresa. Por outro lado, também podem ser interpretados como guias sobre o caminho que não deve ser percorrido pelo futuro empresário que pretende empreender e prosperar. 1º – Abertura sem conhecimento do negócio (preços, mercado, concorrência); 2º – Abertura sem pesquisa de mercado para o ramo (planejamento prévio); 3º – Início da atividade com limitação de recursos financeiros (capital insuficiente); 4º – Falta de conhecimento de custo, formação de preço de venda e gerenciamento; 5º – Falta de aptidão ou capacitação do empreendedor para a gestão empresarial; 6º – Falta de consultoria e assessoria desde o estudo para abertura da empresa; 7º – Volume de vendas insuficiente e/ou número escasso de clientes.

Por fim, pode-se perceber que o estudo de Ghilardi (2011) trouxe importantes conclusões, forneceu também o suporte necessário para pessoas que estavam procurando abrir um negócio e que gostariam de um planejamento a fim de não levar a empresa para estatísticas de mortalidade.

### 3 METODOLOGIA

São necessários alguns passos metodológicos para chegar ao objetivo do estudo. Para isso, o enquadramento metodológico será apresentado a seguir nesta pesquisa, seguido da coleta, tratamento e análise destes dados.

#### 3.1 ENQUADRAMENTO CIENTIFICO

O presente estudo se classifica quanto a natureza como aplicada, de acordo com Gil (2008, p. 27) “apresenta muitos pontos de contato com a pesquisa pura, pois depende de suas descobertas e se enriquece com o seu desenvolvimento”.

A abordagem é qualitativa, “depende de muitos fatores, tais como a natureza dos dados coletados, a extensão da amostra, os instrumentos de pesquisa e os pressupostos teóricos que nortearam a investigação” (GIL, 2002, p. 133).

É descritiva, quanto aos objetivos, segundo Andrade (2010, p. 112)

Nesse tipo de pesquisa, os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados, sem que o pesquisador interfira neles. Isto significa que os fenômenos do mundo físico e humano são estudados, mas não manipulados pelo pesquisador.

O procedimento a ser empregado foi o de estudo de campo, definido por Gil (2002, p. 53): “o pesquisador realiza a maior parte do trabalho pessoalmente, pois é enfatizada importância de o pesquisador ter tido ele mesmo uma experiência direta com a situação de estudo”.

Por fim, a técnica de coleta de evidências escolhida é a entrevista que, segundo Fonseca (2002, p. 67), “é utilizada para obter informações contidas nas falas dos objetos de pesquisa”. Ele ainda subdivide em diversos tipos de entrevista, e de acordo com autor, o do presente trabalho é a entrevista estruturada ou conversa dirigida, que,

Serve para recolher informações de uma forma standardizada. Todas as pessoas interrogadas respondem a perguntas idênticas, recebem as mesmas explicações, e as conversas desenrolam-se em condições tão idênticas quanto possível. Chega-se assim a uma espécie de questionário apresentado oralmente. (FONSECA, 2002, p. 68).

### 3.2 COLETA DE DADOS

A obtenção de dados foi feita através de entrevista, as questões elaboradas foram baseadas nas seguintes categorias: abertura sem conhecimento do negócio (preços, mercado, concorrência); abertura da empresa sem pesquisa de mercado para o ramo (planejamento prévio); início da atividade com limitação de recursos financeiros (capital insuficiente); falta de conhecimento de custos, formação do preço de venda e gerenciamento; falta de aptidão ou capacitação do empreendedor para a gestão empresarial; falta de consultoria e assessoria desde o estudo para abertura da empresa; volume de vendas insuficiente e/ou número escasso de clientes e abertura de MPEs e reflexo para escritório contábil. As questões, desenvolvidas e analisadas por três professores especialistas, são apresentadas no Apêndice A.

Foram selecionados cinco contadores de cinco escritórios de contabilidade, da cidade de Santa Maria – RS, para entrevista. Para identificação usou-se a letra E, referindo-se a entrevistado, e o respectivo número da ordem de entrevista (Figura 5).

Figura 5 – Identificação dos entrevistados

E1	E2	E3	E4	E5
Dia: 04/05/2018	Dia: 07/05/2018	Dia: 09/05/2018	Dia: 15/05/2018	Dia: 25/05/2018
Hora: 16:35	Hora: 16:14	Hora: 15:50	Hora: 16:08	Hora: 12:25
Duração: 32:43	Duração: 33:48	Duração: 22:26	Duração: 14:50	Duração: 15:51

Fonte: Autora.

As entrevistas foram gravadas e após transcritas manualmente, a duração de cada uma está detalhada na Figura 5.

### 3.3 TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS

As entrevistas, gravadas, foram transcritas para o programa Microsoft Word. Na sequência, foram tabulados trechos e observações em planilha no programa Microsoft Excel, separada pela relação das categorias, que serviram de base para as questões. Para a análise do conteúdo das questões foi definido quais questões pertenciam, prioritariamente, a cada categoria (Quadro 4).

Quadro 4 – Relação das categorias/questões

CATEGORIAS		QUESTÕES	E1	E2	E3	E4	E5
1	Abertura sem conhecimento do negócio (preços, mercado, concorrência)	1,2,3					
2	Abertura da empresa sem pesquisa de mercado para o ramo (planejamento prévio)	4,8					
3	Início da atividade com limitação de recursos financeiros (capital insuficiente)	6,7					
4	Falta de conhecimento de custos, formação do preço de venda e gerenciamento	9,10					
5	Falta de aptidão ou capacitação do empreendedor para a gestão empresarial	8,9,11					
6	Falta de consultoria e assessoria desde o estudo para abertura da empresa	12,13					
7	Volume de vendas insuficiente e/ou número escasso de clientes	5					
8	Abertura de MPEs e reflexo para escritório contábil	14					

Fonte: Autora.

O Quadro 4 é um modelo de como foi feito no Microsoft Excel, cada coluna, pertencente a um entrevistado, foi preenchida com os pontos considerados relevantes da entrevista. Na apresentação dos resultados, foram incluídas conclusões dos autores e trechos literais das entrevistas e feita uma análise horizontal (por categoria) dos pontos comuns entre um questionado e outro.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

O presente capítulo é composto pelos resultados e discussões das entrevistas feitas com os cinco contadores de escritórios de contabilidade visitados em Santa Maria. Para uma melhor análise dos diversos assuntos tratados nas questões, foram divididas em oito categorias (Quadro 5).

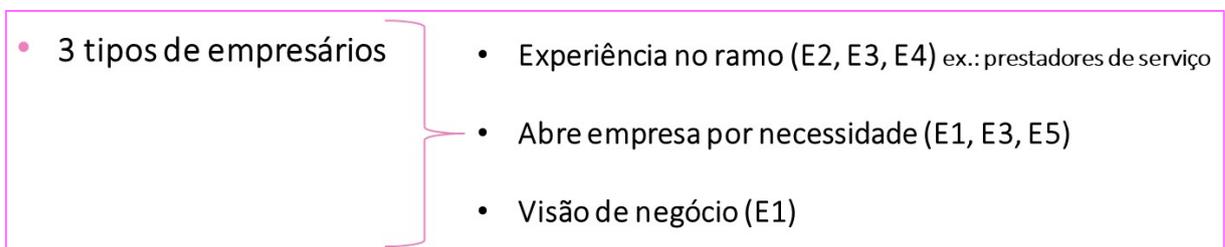
Quadro 5 – Categorias para análise

CATEGORIAS	
1	Abertura sem conhecimento do negócio (preços, mercado, concorrência)
2	Abertura da empresa sem pesquisa de mercado para o ramo (planejamento prévio)
3	Início da atividade com limitação de recursos financeiros (capital insuficiente)
4	Falta de conhecimento de custos, formação do preço de venda e gerenciamento
5	Falta de aptidão ou capacitação do empreendedor para a gestão empresarial
6	Falta de consultoria e assessoria desde o estudo para abertura da empresa
7	Volume de vendas insuficiente e/ou número escasso de clientes
8	Abertura de MPEs e reflexo para escritório contábil

Fonte: Autora.

Na primeira categoria - abertura sem conhecimento do negócio (preços, mercado, concorrência) - os contadores enfatizaram a existência de três tipos diferentes de empresário (Figura 6).

Figura 6 – Resumo primeira categoria



Fonte: Autora.

O primeiro, segundo os entrevistados E2, E3 e E4, é aquele que tem experiência no ramo, como aquele empregado que foi demitido, e opta por criar uma empresa no mesmo ramo, por exemplo, uma pessoa que trabalhava em um

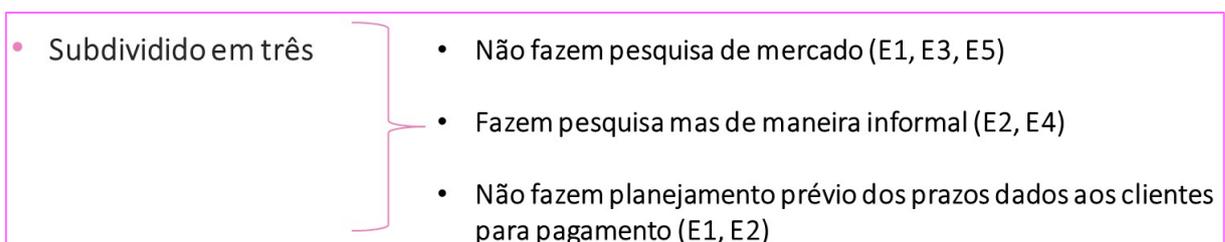
supermercado, e após ser demitido abre um minimercado, pois já tem um conhecimento mínimo. “Quando se abre um negócio que é vinculado a alguma atividade técnica, eles têm conhecimento do objeto da empresa, por exemplo, prestação de serviços contábeis”, é um exemplo, mencionado por E2, de quando a empresa é de prestação de serviço, o empresário tem conhecimento específico do ramo.

Outro tipo de empresário, citado por E1, E3, e E5, é aquele que abre a empresa por necessidade, precisam de algum ganho, então eles arriscam, não fazem um estudo aprofundado, e é nesse perfil que encontram-se os maiores problemas, “ele não tem capital de giro, ele não faz uma pesquisa de mercado, se estabelece em qualquer lugar, tudo leva ao insucesso”, diz E5. Quando a empresa abre na dificuldade, é difícil ela manter-se. O último perfil de empresário, é o que tem visão de negócio, citado apenas por E1. Apesar de ser mais difícil de ser encontrada, ainda tem aqueles que visam uma oportunidade e tem uma visão empresarial.

É evidente que o segundo perfil citado acima é o que mais contribui para a mortalidade das MPEs, pois não tem conhecimento do negócio, nem do ramo. Porém, mesmo que se tenha conhecimento do ramo é importante fazer um estudo aprofundado para evitar que em pouco tempo a empresa feche as portas.

A segunda categoria - abertura da empresa sem pesquisa de mercado para o ramo (planejamento prévio) - foi subdividida em três: aqueles que não fazem pesquisa de mercado, os que fazem mas de maneira informal e os que não fazem planejamento prévio dos prazos dados aos clientes para pagamento (Figura 7).

Figura 7 – Resumo segunda categoria



Fonte: Autora.

Segundo E1, E3 e E5, os empresários não fazem pesquisa de mercado, não se planejam, e isso acarreta em outras coisas, pois quando não se faz uma pesquisa de mercado, a empresa não sabe o seu público-alvo, não conhece o perfil do seu cliente, ou seja, não sabe se o que está ofertando realmente chamará atenção. Além disso, tem a concorrência, sem o estudo prévio não tem como saber se o seu produto vai conseguir concorrer através do preço ou outras estratégias. “Normalmente os empresários estão preocupados em abrir um negócio e sair vendendo no outro dia, o que eles querem é faturar”, menciona E3, percebendo uma falta de planejamento e foco em ingresso de recursos, talvez motivada pelo reduzido capital próprio com que cada empresa inicia.

Aqueles que fazem pesquisa de mercado, fazem de maneira informal, são poucos que investem num estudo prévio formalizado e completo, é o que E2 e E4 relatam, “difícilmente eles contratam alguém pra isso, até porque isso requer um investimento e às vezes o micro empresário não tem esse valor para investir em uma pesquisa de mercado”, citado por E4.

E1 e E2 demonstraram uma preocupação em comum, que é quando os empresários compram suas mercadorias à prazo, ou até mesmo à vista quando o fornecedor exige, e revendem as mercadorias em mais parcelas que comprou, E1 relata, “tem que ter dinheiro para financiar esse prazo maior, tem que ter capital de giro para suportar esse prazo a mais, ou quando aumenta o estoque e ele acaba ficando ali, ou seja, teu lucro está dentro do estoque e da venda à prazo”.

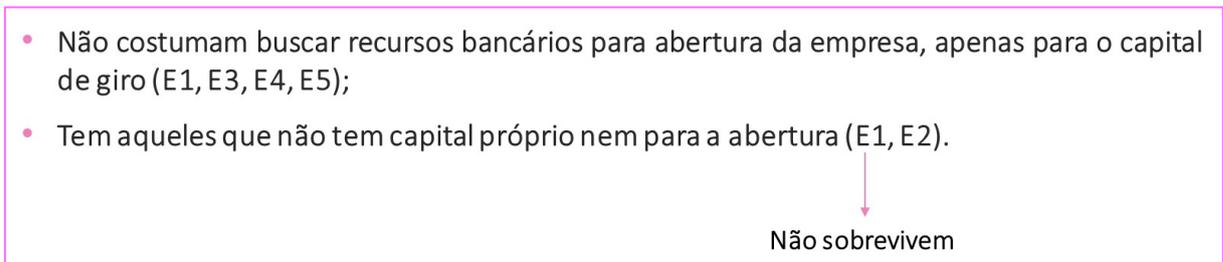
E2 também faz uma observação sobre esse assunto,

Tu abre uma empresa que não tem o histórico de CNPJ, ou seja, não tem um histórico de crédito normalmente, então essa pessoa jurídica vai receber pouco crédito, pouco prazo para pagamento das suas obrigações, mas ela normalmente tem que conceder um prazo maior para o cliente para ser atrativo para venda.

Percebe-se nesta categoria que apesar de alguns fazerem o planejamento informal ainda assim não é o recomendado, não atende a todas as necessidades, os que não fazem nenhum tipo de mapeamento acabam sofrendo mais ainda e o risco de mortalidade é muito maior. Seja a falta de um estudo prévio ou o planejamento sobre as parcelas de compra e revenda, tudo influencia para o fracasso da empresa. É indispensável para tomada de decisões um controle do que ocorre na empresa,

para melhorar, saber onde está dando menos lucro para ser corrigido, ou até mesmo, mais lucro para continuar investindo.

Figura 8 – Resumo terceira categoria



Fonte: Autora.

Na terceira categoria (Figura 8) - início da atividade com limitação de recursos financeiros (capital insuficiente) - segundo E1, E3, E4 e E5, as empresas não costumam buscar recursos bancários para a abertura da empresa, como capital inicial, porém quando dão continuidade, na hora de obter capital de giro, sim. “Ninguém começa sem ter dinheiro, tem que ter um capital inicial para suportar os primeiros momentos da empresa”, cita E1. E4 menciona que o maior problema é que eles não discutem com o contador sobre a busca pelo recurso bancário. Ainda, E5 relata sobre essa situação relacionada a mortalidade,

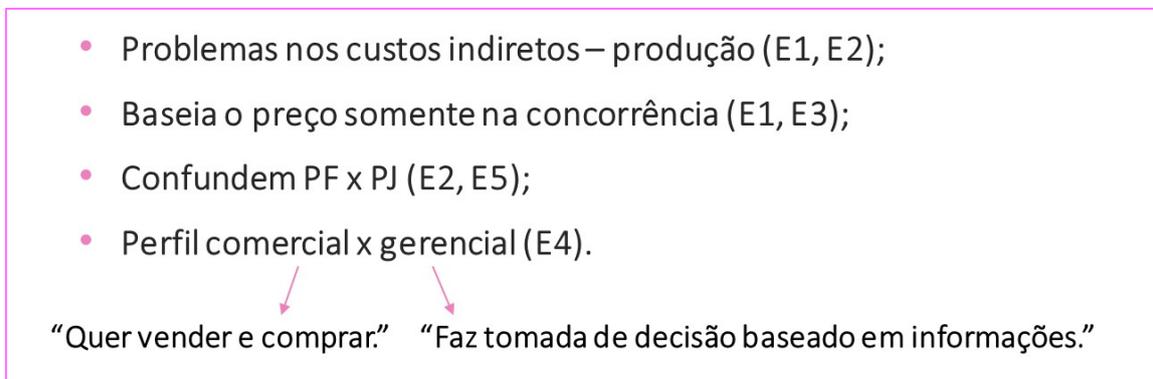
Mas no momento que ele se estabelece, abre uma conta, sente necessidade de capital de giro, ele busca, e com o custo desse dinheiro, ele acaba ficando menos tempo ainda no mercado, saindo com uma pior situação que entrou, porque ele perdeu toda economia que ele tinha, e fica devendo no banco, e se queixam depois que já fizeram, não vem conversar previamente, fazem por conta e só depois que eles não tem mais o que fazer, não tem outra solução, aí eles vem tentar se aconselhar.

E2 expõe uma outra realidade, na qual as pessoas que tem o “dom”, expressão usada por ele, empreendedor não costumam guardar dinheiro, portanto, desbravam novos negócios, investem na abertura de empresas. Esse mesmo perfil são daqueles que, assim que conseguem reaver o dinheiro investido, abrem filiais, e estão sempre em busca de um novo negócio. E1 revelou também um perfil de um empresário que não tem o capital inicial, mas fez uma constatação, que esse tipo de pessoa jurídica acaba não suportando os juros altos e a maioria vai à falência.

O próprio E1, no seu depoimento, apresentou uma solução para o controle desses recursos, fazer um levantamento dos custos que tem e aqueles que vão ter após ajuda de terceiros, é fundamental que o empresário ache o ponto de equilíbrio. A fim do empresário saber qual o faturamento mensal, ou anual, mínimo para cobrir as suas despesas fixas e variáveis. Esse cálculo é importante pois, além de evitar o prejuízo, a empresa pode investir o dinheiro que sobra no final.

A quarta categoria trata da falta de conhecimento de custo, formação de preço de venda e gerenciamento (Figura 9).

Figura 9 – Resumo quarta categoria



Fonte: Autora.

E1 e E2 percebem que, para os empresários chegarem no preço de venda quando trata-se de produção é um processo muito complexo e, na maioria, não conseguem determinar o valor correto. De acordo com E2,

O empresário, ele não tem ciência, não percebe, ou, às vezes ele não sabe o que utilizar como base de rateio para poder dividir esse custo e poder embutir no produto, os indiretos então são os mais problemáticos, a mão de obra um dos piores, como quantificar o quanto um funcionário produz desse item ou se um produz com uma perfeição técnica diferente do outro, essa questão dificulta ainda mais esse nivelamento.

Existem aqueles empresários que só pensam na concorrência, é importante estudar e saber o que eles oferecem, porém, esquecer dos seus custos e basear-se só nos concorrentes, é uma falha grave. E1 e E3 notam isso nos seus clientes, a grande maioria pensa apenas em competir com o preço do outro, sem estudar os custos da sua própria empresa. E3 cita o caso de um cliente, dono de uma loja de

calçado, que procura saber sobre o preço ou as promoções que os estabelecimentos ao redor fazem, só que a empresa que ele se baseia é de grande porte, então E3 sempre alerta sobre o risco dessa comparação. É fundamental, para vender mais que a concorrência, que o produto seja melhor ou o preço menor, mas sem esquecer de seus custos e despesas, para não acabar vendendo no prejuízo.

E2 e E5 falam sobre o princípio da entidade, onde o patrimônio dos sócios não pode ser confundido com o da empresa. Porém na prática isso é esquecido, não é feito esse gerenciamento das contas e essa separação, tornando-se um grave problema, se a contabilidade da empresa não fecha como realmente ocorre, fica inviável ser analisada para tomada de decisões, pois ela não estará relatando o que de fato ocorreu na empresa.

Outra análise importante feita por E4, apesar de só ele ter relatado, foi que na quarta categoria também é possível encontrar dois tipos de empresário, o comercial e o gerencial, podendo ser encontrados os dois na mesma pessoa, o que ela diz ser o mais apropriado, mas quando o empresário possui só um desses tipos é preciso ter cuidado,

Tem pessoas que abrem o negócio que tem o perfil completamente comercial, e não é tão bom na parte gerencial, porque é o perfil dele, e vice-versa, mas o risco é quando uma não se conversa com a outra, aí compra coisa que não deveria, vende a preço que não deveria, porque o comercial ele quer vender, quer comprar, independente do fluxo de caixa, independente se tem recurso, e o gerencial ele já tem mais o 'pé no chão', já faz uma tomada de decisão em cima de informações, eu vejo que a pessoa que tem a parte comercial mais saliente, ela não é muito 'pé no chão', então às vezes faz algumas negociações que comprometem o negócio.

Tudo é baseado no planejamento, se não tiver um gerenciamento adequado não terá estudo do quanto será o custo e então não tenho como fazer o preço de venda corretamente, uma coisa depende da outra.

Na quinta categoria (falta de aptidão ou capacitação do empreendedor para a gestão empresarial) todos os respondentes mencionaram o mesmo fato: a falta de aptidão ou capacidade empreendedora para a gestão empresarial. Cada um tratou e deu exemplos de formas distintas, mas foi um consenso essa dificuldade (Figura 10).

Figura 10 – Resumo quinta categoria

- Todos concordaram com essa falha.
- Exemplos
  - Falha na sucessão (E1)
  - Sem conhecimento ou experiência (E2)
  - Excesso de confiança (E3)
- Exceção (E4)
- Alternativa
  - Cadeira de empreendedorismo em todos os cursos de graduação (E2)
  - Curso básico (E3)

Fonte: Autora.

O primeiro exemplo dessa falta de aptidão ou capacitação empreendedora foi de E1 que salientou isso, principalmente em empresas familiares, sobre as falhas na sucessão dos negócios. Quando o dono da empresa falece ou não consegue mais, por alguma razão, continuar o negócio, acaba passando para o filho tal cargo. Acontece que, muitas vezes, eles não acompanham os processos que ocorrem e não estando preparados, podem vir a prejudicar a empresa.

Outro exemplo dessa dificuldade foi citado por E2 que vê deficiência no conhecimento técnico, “eu sinto carência no conhecimento técnico vinculado administração de um negócio, princípios básicos de administração, princípios básicos financeiros, esses são conhecimentos técnicos que poucos empresários tem, existe uma inexperiência muito grande nisso”.

O excesso de confiança pode resultar muitos resultados negativos. E3 menciona quando o empresário não procura ajuda e, principalmente, quando não está disposto a receber esse auxílio, então, o que ele faz é o bastante. É mais um exemplo da falta de aptidão e capacitação empreendedora, pois esse excesso de confiança pode estar prejudicando seu raciocínio e assim, impossibilitando-o de receber auxílios para agregar no seu negócio.

E4 relata uma exceção em seu escritório,

Nós temos uma empresa que começou em uma garagem e hoje tem um patrimônio com um faturamento de mais de 2 milhões por mês, mas são

coisas que acontecem raramente, vai muito da experiência do empresário, se tu vem de uma atividade que tu conhece, procura se informar, a possibilidade de crescer existe.

Em meio a essa deficiência é importante que tenha uma alternativa, E2 e E3 mencionaram isso. E3 acha necessário que, para “ser empresário, deveria ter um curso básico, todos que quisessem assumir uma posição assim, antes, deveria fazer, obrigatoriamente, um curso preparatório, eu sei que o SEBRAE faz alguns trabalhos assim”. E2 trata de uma alternativa relevante:

Na minha leitura isso é uma falha até do sistema educacional como um todo, uma coisa que não é simplesmente a falha do empresário que não buscou, se for se pautar por outros países são mais desenvolvidos, existe uma inserção de uma cadeira de empreendedorismo em todos os semestres das graduações ministradas na faculdade, independente do curso, se o curso é fisioterapia, por exemplo, ele vai ter desde o primeiro semestre uma noção de empreendedorismo dentro da faculdade, isso é uma coisa que falta desde a rede básica de ensino, é uma coisa que poderia ser vinculada à matriz curricular do ensino fundamental, do ensino médio, para promover de fato uma massificação dessa cultura.

É notória a falta de capacitação, aptidão e até mesmo de interesse do empreendedor com a gestão, e isso resulta na mortalidade das MPEs. É preciso ter uma visão a longo prazo, tomar as decisões corretas, é assim que a empresa cresce, e isso só é viável se o empresário estiver preparado.

Ter uma assessoria ou fazer uma consultoria desde o estudo para a abertura de empresa é muito importante, é disso que trata a sexta categoria, e isso evita uma série de problemas futuros, já que pode ter um acompanhamento desde o início da vida da empresa.

Todos entrevistados afirmaram que não são procurados para assessorar desde o estudo. A maioria, procura só depois que já está tudo encaminhado e decidido. E2 e E5 citam que os empresários vão apenas no momento de fazer o contrato e encaminhar as documentações na prefeitura.

Nessa linha, E4 relata que tem ambos perfis de empresário, assim como tem os que não procuram, tem aqueles que não decidem nada sem perguntar ao contador. Apesar dos empreendedores terem opções para consultar, como o SEBRAE, de acordo com E3, eles não buscam ajuda. Os primeiros momentos da empresa são os mais importantes e decisivos para sua sobrevivência ou mortalidade.

Foi identificado que é importante que o empresário se interesse pelo assunto, e isso depende muito do empreendedor querer seguir as orientações que lhe são dadas, alguns não são persistentes nesse sentido, é fundamental dar atenção para o gerenciamento.

A sétima categoria trata do volume de vendas insuficiente e/ou número escasso de clientes. E1 conta como lidou com essa situação, em que o seu cliente recebeu uma indenização e quis investir numa franquia de uma empresa grande, mas ele morava numa cidade pequena, não teria uma demanda local boa, apenas nos primeiros meses enquanto fosse novidade na cidade, então optaram por não abrir.

E2 defende a ideia de que essa questão se adquire com o tempo,

Inicialmente você tem mais custo de estruturação, o custo de estocagem que é um custo que não está otimizado ainda, porque você não sabe bem certo como gerar e como tratar os bens, isso são coisas que tendencialmente tu vai aprimorando na medida que tu vai praticando o mercado e aí vai determinar, eu consigo utilizar isso, não preciso trocar tanto esse produto pois ele não tem o giro tão grande, então, até tu conhecer tanto o giro financeiro como o giro operacional dos produtos, é uma coisa que denota tempo, eu acho difícil que alguém entre no mercado já sabendo de tudo isso.

E3, E4 e E5 compartilham do mesmo pensamento, em que é necessário fazer o estudo da demanda local, seja para saber se a região suporta mais empresas naquele ramo (quando já tem algum existente), ou se tem clientes suficientes interessados, alinhado aos resultados da primeira categoria.

Caso não tenha um estudo, as chances de querer concorrer com o preço a fim de conquistar os clientes necessários, são grandes, mas aí é necessário um cuidado muito maior, para não baixar muito o preço de venda e ficar no prejuízo, como já havia sido tratado na quarta categoria.

A oitava e última categoria discutiu sobre o aumento das MPEs e como refletiu isso para os escritórios contábeis (Quadro 6). E4 não falou a respeito.

Quadro 6 – Mapeamento das causas, reflexos e alternativa sobre o aumento das MPEs

Abertura de MPEs e reflexo para escritório contábil	E1	E2	E3	E5
<b>Causas</b>	Com a crise na medida que as pessoas perderam o emprego, passaram a procurar outro meio para manter-se.	A medida que as pessoas foram demitidas como reflexo da crise, tiveram a necessidade de abrir um novo negócio.	Muitas pessoas que perderam o emprego, procurando alternativas de trabalho, abriram empresa.	A MPE em época de crise abre muito mais.
<b>Reflexo</b>	_____	Aumentou o número de mortalidade também, pelas deficiências tratadas ao longo da entrevista.	Aumentou muito mais o MEI, o que não é tão vantajoso.	Duram cada vez menos.
<b>Alternativa</b>	"Aquele cliente que veio e não tinha fundamento, aconselhamos que buscasse outro contador."	_____	_____	_____

Fonte: Autora.

Como mostra o Quadro 6, os quatro entrevistados que manifestaram-se sobre o assunto, indicaram que a causa do aumento de abertura das MPEs foi a crise. E2 e E5 mencionaram como reflexo o aumento proporcional da mortalidade.

E2 aponta como dificuldade para reerguer empresas que estão indo para o fim, a questão do investimento em um profissional que auxilie, se o empresário está vendo dificuldades no processo de gerenciamento ele vai precisar de alguma assessoria, só que muitas vezes ele não quer pagar por isso. Nesse sentido, E2 detalha o custo dos empregados, da estrutura e até mesmo do tempo que leva para todo esse processo, é necessário cobrar por isso, mas como eles não querem pagar acabam por fechar a empresa.

“Quando a empresa cresce, crescemos juntos”, é o que relata E3, porém ele percebe um problema na maioria de quem é MEI,

Temos muita procura de MEI, e muita gente usa para um fim que não é o qual foi criado mesmo, usa MEI só para ter uma renda, que eu acho injusto isso com quem de fato precisa, e a gente sabe que tem muita gente que usa

indevidamente o MEI, para nós é vantajoso só se a empresa for maior, porque MEI temos que fazer de graça, temos trabalho, tem responsabilidade para fazer, para abrir e não podemos cobrar, por que os escritórios que são optantes pelo simples nacional, o governo determinou que não podemos cobrar para fazer o MEI, ao contrário pode perder o simples nacional, então MEI para nós não é vantagem.

Outra adversidade, dessa vez apontada por E5, é quando a empresa desaparece do escritório, o contador e seus empregados continuam a fazer todo procedimento mensal, e eles não fecham, não extinguem, não avisam nada, e simplesmente não pagam mais os honorários, nem impostos. A dívida passa a ficar inviável pois vai acumulando até fechar oficialmente.

Por fim, a alternativa que E1 encontrou para as empresas que não tinham viabilidade de ter um negócio, não tinham um bom gerenciamento, não buscam ajuda e não querem ser ajudadas, foi a de não auxiliá-las contabilmente, pelo menos no seu escritório, que se elas realmente quisessem seguir daquela maneira que procurassem outro profissional.

Diante disso, percebe-se que é importante, tanto da parte da empresa como do contador, que estejam alinhadas, uma completa a outra, se uma das pontas não estiver cumprindo com suas obrigações, nenhuma cresce.

## 5 CONCLUSÃO

Considerando a relevância que as MPEs têm e a importância que têm na economia do Brasil, é primordial estudos que possam priorizá-las cada vez mais, principalmente por que, na maioria, elas não têm um gerenciamento especializado, o que as torna vulneráveis no mercado, podendo vir a fechar em menos de 2 anos, como é evidenciado em várias pesquisas.

É necessário que as empresas adotem estratégias para seu negócio, pois ser empreendedor não é simplesmente abrir uma empresa. Com uma desaceleração na economia é essencial ter uma capacitação empreendedora para buscar oportunidades em meio à crise. A figura do contador serve de apoio para o empresário, já que ele tem acesso a toda movimentação da empresa.

Tomar decisões é a parte mais importante, saber onde está produzindo mais, para poder valorizar, e onde produz menos, para corrigir, é de grande valia. O profissional da contabilidade consegue perceber isso de forma mais clara, já que tem mais conhecimento e todas informações necessárias para passar ao cliente. Por isso, a ligação de empresário e contador deve ser prezada.

Diante disso, a realização deste estudo teve como objetivo analisar como os contadores percebem o atual momento em relação aos motivos que determinam a mortalidade das MPEs.

Optou-se pelo estudo de campo, feito pessoalmente, onde foi necessário o contato com o entrevistado. A entrevista foi estruturada por um questionário, no qual todos responderam as mesmas perguntas, para que as conversas fossem parecidas a fim de facilitar a comparação entre elas. Para isso escolheu-se cinco contadores da cidade de Santa Maria, RS, executadas em maio de 2018.

Através disso, foi possível o alcance do objetivo geral que foi o de analisar como os contadores percebem o atual momento em relação aos motivos que determinam a mortalidade das MPEs. Usou-se a pesquisa do Sebrae (2016) como comparativo com a de Ghilardi (2011), com a finalidade de comparar se os resultados encontrados anteriormente ainda poderiam ser usados como base deste estudo.

Logo após, selecionou-se oito categorias para formular o roteiro das entrevistas, que foram: abertura sem conhecimento do negócio (preços, mercado, concorrência), abertura da empresa sem pesquisa de mercado para o ramo

(planejamento prévio), início da atividade com limitação de recursos financeiros (capital insuficiente), falta de conhecimento de custos, formação do preço de venda e gerenciamento, falta de aptidão ou capacitação do empreendedor para a gestão empresarial, falta de consultoria e assessoria desde o estudo para abertura da empresa, volume de vendas insuficiente e/ou número escasso de clientes e abertura de MPEs e reflexo para escritório contábil.

Cada categoria tinha uma ou mais questões que se referiam a ela. As entrevistas foram gravadas e transcritas para o Microsoft Word. Para a análise dos reflexos das aberturas de MPEs nos escritórios contábeis foi feita uma tabela no Microsoft Excel para destacar as similaridades e particularidades de cada respondente. Dessa forma, permitiu que fosse feita a conclusão dos objetivos.

Feitas todas as análises, foi possível notar que na visão dos contadores, de maneira geral, os empresários não fazem estudo, nem um planejamento antes da abertura da empresa, concorrem através do preço mesmo sem fazer um levantamento dos custos, para que não venda no prejuízo. Eles têm dificuldade em saber em qual momento inicia a personalidade jurídica, e, muitas vezes, confundem ela com a pessoa física, conseqüentemente alterando até mesmo o capital da empresa.

É uma série de problemas que no decorrer dos meses vão se acumulando e, à medida que o empresário não dá a devida importância para essas dificuldades, a empresa vai diminuindo seu tempo de vida no mundo dos negócios. Nesse sentido, o que o profissional da contabilidade poderia contribuir para a tomada de decisão sobre as condições de abertura pelas quais a empresa teria sucesso em sua atividade, fica reprimido e talvez nunca venha a ser conhecido pelo novo empresário. Dessa forma, é necessário que o empreendedor busque essa assessoria, antecipadamente, do contador, e que ele – contador - analise, estude o caso da empresa, para que possa auxiliá-lo da melhor maneira possível.

Diante dos resultados, a pesquisa contribui para professores, acadêmicos e pesquisadores revelando a falta de aptidão que o empresário tem em gestão empresarial, e que não buscam esse aperfeiçoamento no quesito empreendedorismo. Ainda, contribui para gestores de pequenas empresas e contadores expondo quais são os pontos fracos a serem melhorados.

A mortalidade de MPEs é um assunto que precisa de atenção. Recomenda-se, para trabalhos futuros, um estudo sobre como implantar matérias de

empreendedorismo em todos os cursos de universidades/faculdades, a fim de que todas as pessoas físicas, que se proponham a empreender, tenham capacidade de tornar-se jurídicas sólidas.

## REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico**: elaboração de trabalhos na graduação. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BIAGIO, L. A. **Empreendedorismo**: construindo seu projeto de vida. São Paulo: Manole, 2012.

BRASIL. **Lei Complementar n. 123**, de 14 de dezembro de 2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm)>. Acesso em: 16 abr. 2018.

\_\_\_\_\_. **Lei Complementar n. 155**, de 27 de outubro de 2016, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp155.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm)>. Acesso em: 16 abr. 2018.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 6. ed. São Paulo: Empreende/Atlas, 2016.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Apostila. Fortaleza: UECE, 2002.

GARRISON, R. H.; NOREEN, E. W.; BREWER, P.C. **Contabilidade gerencial**. 14. ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.

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

\_\_\_\_\_. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GHILARDI, W. J. **Micro ou pequena empresa**: na dúvida, não abra! 2011. 234 p. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional) - Universidade de Santa Cruz do Sul. Santa Cruz do Sul, RS, 2011.

HASTING, D. F. **Contabilidade em contexto**: uma novela contábil. São Paulo: Saraiva, 2011.

JUNIOR, A. S. Desaceleração da economia no Brasil. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 29 abr. 2015. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,brasil-deve-ter-pior-desaceleracao-da-economia-em-mais-de-duas-decadas-diz-fmi,1678364>>. Acesso em: 12 jun. 2018.

NETO, A. A.; SILVA, C. A. T. **Administração do capital de giro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

QUINTANA, A. C. **Contabilidade básica**: com exercícios práticos de acordo com a norma brasileira de contabilidade do CFC. São Paulo: Atlas, 2014.

SANTOS, R. F. (Org.). **Introdução à contabilidade**: noções fundamentais. São Paulo: Saraiva, 2006.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

**Simples 2018**. Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-voce-precisa-saber-sobre-as-mudancas-na-lei-geral,bf3f040a2c620610VgnVCM1000004c00210aRCRD?origem=tema&codTema=5>>. Acesso em: 5 abr. 2018.

\_\_\_\_\_. **Sobrevivência das empresas no Brasil (2016)**. Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf>>. Acesso em: 15 mar. 2018.

\_\_\_\_\_. **Pequenas empresas tem um papel social muito importante (2015)**.

Disponível em: <<https://sebrae-rs.com.br/as-pequenas-empresas-tem-um-papel-social-muito-importante-afirma-diretor-superintendente-do-sebrae-rs-no-congresso-do-pgqp/>>. Acesso em: 07 nov. 2017.

\_\_\_\_\_. **MPE no PIB brasileiro (2014)**. Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>>. Acesso em: 12 jun. 2018.

TAVARES, M. C. **Planejamento estratégico**: a diferença entre o sucesso e fracasso empresarial. São Paulo: Harbra, 1991.

## APÊNDICE A – QUESTÕES DA ENTREVISTA

1. Por sua experiência, as empresas, em geral, abrem por oportunidade ou necessidade? Poderia exemplificar alguns casos que chamaram sua atenção?
2. Eles têm conhecimento específico do ramo escolhido? Que tipos de conhecimentos? Quais as principais falhas nesse sentido?
3. Levam em conta a concorrência? Quais aspectos?
4. Fazem pesquisa de mercado, sobre o fluxo de pessoas, a demanda local (qual o volume dos produtos)? Com que frequência percebe isso ocorrendo?
5. Ocorrem casos em que o empresário tem conhecimento de que não irá conseguir concorrer imediatamente através do preço com a concorrência, por ainda não ter condições para isso, devido a margem de lucro (já que está iniciando)? Como ele reage diante disso? Planeja formas de atuação no mercado? Poderia exemplificar?
6. As empresas continuam obtendo recursos bancários para a formação de capital? Os níveis são críticos em relação ao montante que eles próprios investem? Eles discutem ou comentam sobre a consciência dos riscos? Poderia exemplificar?
7. Para que tipo de investimento é direcionado esse capital? Para o de giro ou o fixo? O empresário planeja isso? De que forma? Se não planeja, percebe quando essa necessidade? Ele discute isso com vocês?
8. O empresário ao abrir a empresa ele coloca em prática o que foi planejado ou envolve-se com as questões burocráticas? No segundo caso deixa em segundo plano o gerenciamento das demais atividades? Que riscos vocês percebe em relação a isso?

9. É o lucro bruto que sustenta a empresa e paga as contas, e não as vendas, pois dentro disso ainda é preciso retirar o custo, o empresário tem esse conhecimento?
10. De que maneira chegam no mix de produtos? E nos preços dos produtos?
11. A falta de aptidão e capacidade empreendedora é muito evidente ainda nas empresas? Poderia exemplificar?
12. Você acha que caberia, junto aos órgãos públicos, uma parceria para assessorar os empresários antes de abrir a empresa? Uma consultoria se é válido abrir realmente ou não. Quem seriam os envolvidos? Como os contadores poderiam atuar?
13. Você é procurado para fazer uma consultoria antes da abertura da empresa, ou apenas quando já está em andamento?
14. Nos últimos anos, tem diminuído ou aumentado a abertura de MPEs? Isso foi melhor ou pior para o seu negócio?