

<http://dx.doi.org/10.21714/19-82-25372017v11n3p3953>

Mortalidade Precoce das Micro e Pequenas Empresas: estudo das principais causas de falência empresarial em Bambuí/MG

Marcelo Henrique Gomes Couto

Universidade de São Paulo - FEAUSP

Marcelo.couto@gmail.com

Patrícia Carvalho Campos

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia

patricia.campos@ifmg.edu.br

Amanda Cristina de Castro

Universidade Federal do Paraná - UFPR

amandacdcastro@gmail.com

Fábio Lotti Oliva

Universidade de São Paulo - FEAUSP

fabiousp@usp.br

recebido em 13 de março de 2017

aprovado em 13 de julho de 2017

Resumo: O objetivo deste estudo foi identificar e analisar, por meio de aplicação de questionário a 28 empreendedores, as principais causas relacionadas à mortalidade das MPes do município de Bambuí/MG, entre os anos de 2012 e 2014. Para tanto foi utilizado o método qualitativo e descritivo, no qual os dados foram organizados, descritos e analisados por meio de tabelas de frequências. Os resultados sugerem que as causas que levaram ao encerramento das atividades das MPes estudadas estão associadas a um conjunto de fatores e não a um fator isolado ou específico, apesar de, sob a perspectiva da maior parte dos participantes, os fatores relacionados ao ambiente externo serem os principais causadores da falência de seus negócios, em especial a falta de clientes. Por fim, constatou-se que mesmo diante de um ambiente altamente dinâmico e incerto, a execução do planejamento prévio durante a abertura de uma MPE é ainda muito relevante para a sobrevivência do negócio, como forma de munir os micro e pequenos empreendedores com informações fundamentais à gestão, minimizando, assim, os riscos de falência precoce da MPE.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Mortalidade; MPes.

1 Introdução

O empreendedorismo está diretamente relacionado ao processo de desenvolvimento econômico, tecnológico e social de um país. No Brasil, a atividade empreendedora está em crescente desenvolvimento e é cada vez maior o número de brasileiros que empreendem. Segundo pesquisa publicada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2014), o país atingiu em 2014 o maior nível da Taxa Total de Empreendedores (TTE) de sua série histórica,



alcançando 34,5% da população adulta entre 18 e 64 anos, o que significa dizer que a cada 3 brasileiros adultos, 1 já possui ou está envolvido na criação de um negócio.

Nesse contexto, as micro e pequenas empresas (MPEs) apresentam importante contribuição para o desenvolvimento da prática empreendedora no país. Em 2012, por exemplo, o número de MPEs no Brasil representava aproximadamente 99% das empresas nacionais, responsáveis por 52% dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas e 40% da massa de proventos paga aos trabalhadores (SEBRAE, 2013a).

Contudo, apesar da crescente tendência na criação de novos negócios no país, ainda são altos índices de mortalidade precoce das MPEs no Brasil, comprometendo o maior sucesso das estatísticas. Conforme o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2013), a taxa de mortalidade das MPEs no ano de 2013 foi de 34,14% para empresas entre 2 e 3 anos, enquanto que para empresas entre 5 e 6 anos tal índice chegou a 49,95%. Em outras palavras, quase 50% das MPEs brasileiras não conseguem completar o 6º ano de vida.

Assim, diante do contexto apresentado e da ainda limitada literatura sobre as causas de mortalidade de MPEs no Brasil (ALBUQUERQUE; ESCRIVÃO FILHO, 2011; ALBUQUERQUE, 2013), esforços científicos que busquem compreender quais as causas de falência das MPEs a fim de prolongar a sustentabilidade dessas empresas tornam-se necessários (LEZANA; GRAPEGGIA, 2006).

Neste sentido, a realização de estudos empíricos que busquem compreender as causas mais comuns que levam à falência das MPEs nos municípios brasileiros justifica-se, visto que podem oferecer informações que contribuam para a elaboração de estratégias que auxiliem na diminuição do nível de mortalidade das MPEs, auxiliando na conservação das fontes de emprego e de renda advindas de suas atividades.

Deste modo, o objetivo do presente estudo de abordagem qualitativa e caráter descritivo foram identificar e analisar, por meio de questionário aplicado a empreendedores que encerraram as atividades de sua empresa entre os anos de 2012 e 2014, as principais causas relacionadas à mortalidade das MPEs, utilizando o município de Bambuí/MG como sujeito do estudo.

2 Fundamentação Teórica.

2.1 O Empreendedorismo e o empreendedor

Para Dolabela (1999), de maneira geral, o empreendedorismo é a palavra que designa os estudos relativos ao empreendedor e às suas características como perfil, origens, sistema de atividades e universo de atuação. Entretanto, a definição do termo ainda não é universal e são várias as encontradas na bibliografia, que variam conforme as premissas das áreas de conhecimento em que o mesmo é abordado (FISCHER; NODARI; FEGER, 2008).

Cunningham e Lischeron (1991), por exemplo, descrevem seis diferentes escolas na tentativa de elucidar e compreender o termo empreendedorismo, divididas conforme o foco de seus estudos. Já Morris, Lewis e Sexton (1994) apresentam sete perspectivas para a natureza do termo (criação de riqueza, de empresa, de inovação, de mudança, de emprego, de valor e de crescimento), evidenciando outras além da tendência predominante de associar o empreendedorismo apenas à abertura e a gestão de pequenos negócios. Sinteticamente, Shane e Venkataraman (2000) associam o termo ao estudo das fontes de oportunidades para criação de algo novo, bem como dos processos de descoberta, exploração e avaliação dessa “novidade”.

Assim, apesar da falta de consenso entre as definições do termo e a dificuldade na elaboração de um conceito único (FISCHER; NODARI; FEGER, 2008), observa-se que na sua essência o significado do termo resume-se em fazer algo novo e diferente, empregando recursos disponíveis de forma criativa, assumindo riscos calculados, buscando oportunidades e

inovando (DORNELAS, 2008), no qual aquele que exerce esses papéis na busca por alcançar os objetivos estabelecidos, participando ativamente dos processos de mudança na sociedade, denomina-se empreendedor (FILION, 1999; DOLABELA, 1999; DORNELAS, 2008).

2.2 O conceito de MPE

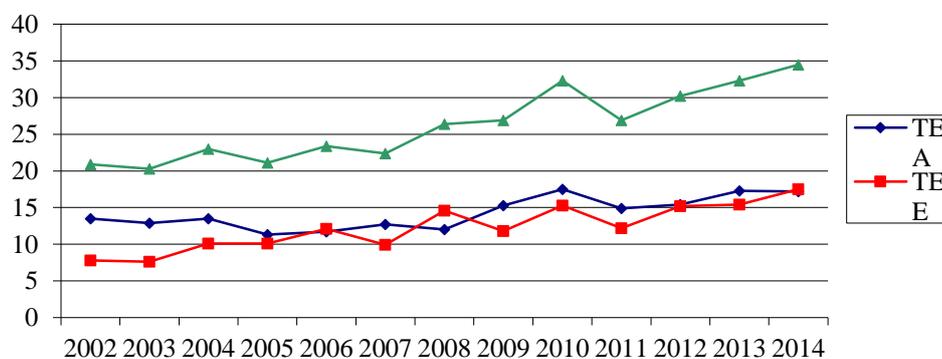
As definições de MPE não são universais e os parâmetros de classificação variam entre os países e os setores responsáveis pela regulamentação. No Brasil, a Lei Complementar (LC) nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, define em seu artigo 3º o tamanho das empresas de acordo com o seu faturamento anual. Em contrapartida, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), por exemplo, diferencia o porte das empresas conforme o número de empregados e o setor de atividade da mesma.

Entretanto, devido às estratégias utilizadas para coleta das informações necessárias para esta pesquisa, o conceito adotado limitou-se ao conceito utilizado pela Junta Comercial de Minas Gerais (JUCEMG) que, segundo informações da mesma, não possui um sistema de classificação arbitrário, adotando o enquadramento informado no processo de cadastro da empresa pelo próprio empreendedor ou contador.

2.3 O empreendedorismo no Brasil e as MPEs Brasileiras

Segundo Dornelas (2005), foi a partir da década de 1990 que o movimento empreendedor no Brasil começou a sobressair. Desde então, o empreendedorismo no país tem se destacado e adquirido *status* de ação propulsora da economia no país (FILARDI et al., 2012), o que pode ser observado em pesquisas do GEM, por exemplo, no qual numa série histórica de 12 anos de estudos realizados no Brasil observou-se que o país alcançou o seu maior índice histórico da Taxa de Empreendedores Totais (TTE) no ano de 2014 (FIGURA 1).

Figura 1 – Evolução da atividade empreendedora segundo o estágio do empreendimento TEA TEE e TTE – Brasil 2002:2014



Fonte: GEM (2014).

Nesse contexto, as atividades advindas de MPEs têm contribuindo significativamente para o crescimento da demografia das empresas brasileiras e dos benefícios sociais e econômicos advindos das mesmas. Até o ano de 2011 a participação dos pequenos negócios no PIB era de 27% (SEBRAE, 2014a) e até 2012 havia cerca de 6,3 milhões de MPEs no Brasil que empregavam aproximadamente 16,2 milhões de pessoas no país (SEBRAE, 2013a).

Todavia, apesar das animadas estatísticas apresentadas, ainda são altas as taxas de falência das MPEs no Brasil (IBPT, 2013). Entretanto, antes de apresentar as causas que contribuem para essas altas taxas, faz-se necessário abordar o significado do termo “falência”,



visto que este pode adquirir vários significados e contribuir para distorções nos resultados de pesquisas desta natureza (ALBUQUERQUE; ESCRIVÃO FILHO 2011).

2.4 O conceito de falência

Falência pode ser entendida como um tipo específico de descontinuidade que ocorre quando uma empresa falha na captura de valor suficiente para cobrir os custos de sua operação de negócios, gerando fluxos de caixa negativos que diminuem os estoques de recursos disponíveis ao ponto de não satisfazer aos seus credores e às suas obrigações financeiras (THORNHILL; AMIT, 2003).

Para Cochran (1981), no entanto, não existe uma universalidade na definição desse conceito, existindo pelo menos 5 definições distintas: (i) Falência Formal – empresas que deram baixa formal junto aos órgãos oficiais; (ii) Encerramento das atividades com dívidas a credores sem baixa formal; (iii) Encerramento das atividades para evitar perdas e dívidas sem baixa formal; (iv) Empresas vendidas ou transformadas em outras atividades; (v) Descontinuidade da empresa por qualquer razão.

Para efeito deste estudo o conceito adotado foi o de “falência formal” proposto por Cochran (1981), uma vez que essa adoção permitiu uma busca mais orientada, facilitada e de maior confiabilidade das informações disponível em órgãos oficiais, como a Junta Comercial do Estado de Minas Gerais (JUCEMG), por exemplo.

2.5 Mortalidade: estudo das causas de falência

Apesar da ainda limitada literatura sobre o tema (ALBUQUERQUE; ESCRIVÃO FILHO, 2011; ALBUQUERQUE, 2013), diferentes estudos sobre as causas que condicionam o sucesso ou a falência de um negócio, sustentados pelos altos índices de mortalidade empresarial, podem ser encontrados (GRAPEGGIA et al., 2011). De mesma forma, na tentativa de identificar essas causas, diferentes abordagens são utilizadas (LEZANA; TONELLI. 1998; FILARDI, 2006; ORTIGARA; 2006). Entretanto, de modo geral distribuídas em fatores internos e externos ou fatores relacionados ao proprietário-dirigente, à empresa e ao ambiente (ALBUQUERQUE; ESCRIVÃO FILHO, 2011).

Assim, diferentes causas para explicar a falência empresarial podem ser identificadas. Holmes e Haswell (1989) creditam à mortalidade precoce a falta de competência gerencial e de experiência no ramo, o que pode ser justificado a partir do modelo de Adizes (1990) pelos desajustes entre a oferta e as reais necessidades do cliente, uma vez que muitos negócios ainda são abertos sem identificar uma necessidade latente a ser satisfeita.

Ainda neste sentido, deficiências quanto ao conhecimento gerencial também são apresentadas por Thornhill e Amit (2003) como causas de falência de empresas nascentes, ao passo que para empresas mais consolidadas a incapacidade de se adaptar às mudanças ambientais é a mais comum.

Outras causas para a falência empresarial abordadas apontam ainda produtos ou serviços sem diferencial competitivo e pouco inovativos (RIQUELME; WATSON, 2002), capitalização inadequada, falta de capital de giro, gestão inadequada do fluxo de caixa, pagamento de altos juros advindos de empréstimos (ENSHASSI et al., 2006), grau de escolaridade do empreendedor e a sua preparação prévia antes de abrir o negócio, bem como a inexistência de pessoas na família com negócios similares (MIZUMOTO et al., 2010), além de causas relacionadas ao planejamento formal, às áreas funcionais, condições econômicas, concorrência e mercado consumidor (ALBUQUERQUE; ESCRIVÃO FILHO 2011) como causas de mortalidade precoce de MPes.

Deste modo, apesar das diversas causas que contribuem para a falência precoce de micro e pequenos negócios, observa-se que além de na grande parte das vezes se repetirem, elas se

complementam e podem atuar de maneira inter-relacionada no processo de encerramento das atividades de uma empresa.

2.6 Mortalidade: estudo das causas de falência no Brasil

Diferentemente de outros países, como nos Estados Unidos, por exemplo, ainda são poucos e não sistematizados os estudos empíricos e metodologicamente científicos sobre as causas de mortalidade de MPEs no Brasil (FILARDI, 2006; ALBUQUERQUE, 2013). Deste modo, este tópico se torna relevante na busca por investigar e organizar os principais estudos sobre as causas contribuintes para a mortalidade de MPEs no Brasil.

Para Pereira (1995), os motivos que efetivamente têm levado muitos empreendimentos novos ao fracasso no Brasil podem ser divididos em 5 diferentes grupos e aqueles relacionados aos aspectos técnicos são os que de fato explicam todo o fracasso empresarial, uma vez que os demais motivos detalham apenas em que área o empreendedor não conseguiu demonstrar sua capacidade gerencial (Quadro 1).

Quadro 1 – Motivos que levam ao fracasso de novos empreendimentos

GRUPO	MOTIVOS
Aspectos técnicos	Falta de experiência empresarial anterior. Falta de competência gerencial.
Área mercadológica	Desconhecimento do mercado. Desconhecimento do produto ou serviço.
Área técnico-operacional	Falta de qualidade nos produtos/serviços. Localização errada. Problemas na relação com fornecedores. Tecnologia de produção obsoleta.
Área financeira	Imobilização excessiva do capital em ativos fixos. Política equivocada de crédito aos clientes. Falta de controle de custos e de gestão financeira.
Área jurídica-organizacional	Estrutura organizacional concentrada. Falta de um sistema de planejamento e de informações gerenciais. Ausência de inovações gerenciais.

Fonte: Adaptado de Pereira (1995).

Em seus estudos sobre os fatores contribuintes para a mortalidade precoce de novas empresas, Filardi (2006) organizou-os em três grandes blocos de variáveis (Quadro 2). Nele, observa-se que o primeiro bloco é formado por fatores relacionados às competências básicas que um empreendedor deve possuir ou desenvolver para se tornar capaz de criar, desenvolver e manter uma nova empresa. O segundo, por variáveis relacionadas ao planejamento, operação e manutenção do negócio. E o último bloco, as variáveis que, apesar de não controladas pela organização, influenciam em suas atividades.

Quadro 2 – Classificação dos fatores contribuintes para a mortalidade

EMPREENDEDOR	NEGÓCIO	AMBIENTE EXTERNO
Competência na gestão empresarial; Experiência no ramo; Nível de Escolaridade; Profissionalização da relação com sócios.	Acesso ao crédito; Mão de obra qualificada; Planejamento estratégico; Suporte jurídico e contábil; Qualidade produtos/serviços; Inovação produtos/serviços.	Burocracia legal e fiscal; Competição dos concorrentes; Demanda dos clientes; Fornecedores, representantes, distribuidores e parceiros; Carga de impostos e tributos; Aspectos econômicos, políticos, tecnológicos, sociais e ambientais.

Fonte: Filardi (2006).

Posteriormente, outros estudos empíricos realizados por instituições brasileiras ligadas ao empreendedorismo também foram desenvolvidos visando identificar quais as principais causas de encerramento das MPEs no Brasil (Quadro 3).

Quadro 3 – As principais causas de desaparecimento das MPEs brasileiras

IBPT (2013)	SEBRAE (2014b)	
Falta de planejamento e informações de mercado.	Planejamento Prévio	Não levantamento de informações importantes sobre o mercado; Não realização do planejamento de itens básicos antes do início das atividades; Curto tempo de planejamento prévio.
Complexidade tributária e burocracias.		
Dificuldade de acesso ao crédito financeiro e investimentos.		
Tecnologias de gestão complexas e de alto custo.	Gestão Empresarial	Diminuta frequência de aperfeiçoamento de produtos e serviços, inovando em processos, procedimentos, tecnologias e capacitação; Experiência prévia ou conhecimento do ramo; Estratégias de diferenciação.
Brigas familiares ou de sócios.		
Falência.	Comportamento Empreendedor	Não se antecipar aos fatos, buscar informações e persistir nos objetivos; Plano de ações para atingir metas e objetivos; Contato com outras empresas, bancos, entidades e o governo.
Encerramento espontâneo de atividades (doença, morte, falta de estímulo á manutenção do negócio).		
Outras causas (desatualização tecnológica, política econômica, etc.).		

Fonte: Adaptado de IBPT (2013) e SEBRAE (2014b).

A partir do Quadro 3 é possível observar que segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2013), a falta de planejamento e informações do mercado é apontada como a principal causa de desaparecimento das MPEs, seguida de uma série de outras causas ora ligados ao negócio, ao ambiente externo e ora ao empreendedor. Diferentemente, observa-se que nos estudos do SEBRAE (2014b) as causas mais comuns de fechamento dos negócios dividem-se em 3 classes, nas quais aquelas que se relacionam mais diretamente às competências do empreendedor, responsabilizam-no de maneira mais explícita pelo encerramento dos micro e pequenos negócios no Brasil.

Logo, observa-se que as principais causas de mortalidade encontradas no Brasil são diversas e variam conforme o enfoque adotado pela pesquisa, apesar de grande parte das vezes se repetirem ou complementarem, como observado na literatura.

3 Método

Objetivando-se facilitar a organização e compreensão dos meios e métodos utilizados neste estudo, estruturou-se a apresentação deste tópico em 4 subitens.

3.1 Sujeito de pesquisa

Caracterizou-se como sujeito da pesquisa os micro e pequenos empreendedores do município de Bambuí/MG que encerraram formalmente as suas atividades na Junta Comercial do Estado de Minas Gerais (JUCEMG) entre os anos de 2012 e 2014. Para tanto, a identificação desses empreendedores deu-se através de requerimento *on-line* das informações sobre as MPEs do município cadastradas no referido órgão e que encerraram as suas atividades no período identificado. Assim, por meio das informações recebidas o número de empreendedores totais foram de 59.

3.2 Delineamentos de pesquisa

O presente estudo é de abordagem qualitativa (MARTINS; THEÓPILHO, 2009) e caráter descritivo (GIL, 2002), visto que buscou identificar e compreender o fenômeno acerca das causas de mortalidade das MPEs do município de Bambuí, descrevendo-o. Desta forma, caracteriza-se como um estudo de caso, pois, investiga o fenômeno a partir de um caso particular e o considera representativo num conjunto de casos semelhantes (SEVERINO, 2007).

Além disso, incorporações da pesquisa do tipo *ex-post facto* (GIL, 2002) também compõem o presente delineamento, uma vez que o objetivo apresentado refere-se à fenômenos ocorridos entre os anos de 2012 e 2014, eventos esses, passados.

3.3 Técnica de coleta

O questionário foi a técnica escolhida como estratégia de coleta de dados. As perguntas presentes no mesmo eram todas fechadas e foram elaboradas com base nos trabalhos desenvolvidos por SEBRAE (2007; 2008; 2013b; 2014b), Filardi (2006), GEM (2014), Batista et al. (2012), IBT (2013) e Guillebeau (2014).

3.4 Coleta, tratamento e análise dos dados

Os procedimentos utilizados para a coleta dos dados iniciaram-se com a identificação dos micro e pequenos empreendedores por meio do relatório de MPEs cadastradas na JUCEMG que encerraram as suas atividades, obtido através da solicitação online dos registros ao órgão. Posteriormente, o rastreamento dos micro e pequenos empreendedores deu-se a partir da organização dos endereços eletrônicos contidos em tal relatório e por meio de envio de e-mails para apresentação da proposta de pesquisa e convite para participação. Além disso, visto que muitos dos e-mails disponíveis no relatório pertenciam a contadores, visitas aos escritórios de contabilidade para coleta de contatos pessoais dos empreendedores também foram realizadas, para posterior rastreamento. Depois de finalizados, novos envios de e-mails e ligações telefônicas aos empreendedores foram realizados, objetivando agendar datas para entrega e coleta dos questionários.

Assim, dos 59 registros presentes no relatório, apenas 28 empreendedores compuseram o sujeito final desta pesquisa. Os outros 31 restantes ou não foram encontrados, ou solicitaram o encerramento apenas para venda da empresa ou não se dispuseram a participar do estudo.

Quanto ao tratamento e análise, os dados advindos do questionário foram organizados e distribuídos em planilhas do programa Microsoft Excel® de modo a possibilitar a análise das frequências e construção de gráficos e tabelas.

O período compreendido para coleta dos dados foi entre os meses de outubro e dezembro do ano de 2015 e as análises e tratamento dos mesmos aconteceram em janeiro do ano de 2016.

4 Análise dos Resultados

4.1 Caracterização dos negócios e tempo de atividade

Os resultados acerca das características relacionadas ao setor de atividade demonstraram que a maior parte das empresas relacionava-se às atividades comerciais (50%), seguida pelas empresas prestadoras de serviço (39,3%) e agropecuárias (10,7%).

Neste sentido, nota-se que a expressiva participação das empresas comerciais assemelha-se aos resultados encontrados por estudos realizados por SEBRAE (2008) e Sales, Barros e Pereira (2011), o que pode ser justificado devido principalmente à maior concorrência das MPEs neste setor (SEBRAE, 2008), uma vez que segundo as estatísticas das MPEs em Bambuí/MG, a predominância desta natureza de MPE também existe (EMPRESÔMETRO, 2016).

Logo, essas observações parecem ainda sugerir que mais empresas comerciais encerram as suas atividades devido a uma relação de causa e efeito: quanto maior o número absoluto de MPEs desse setor, maior a probabilidade de concorrentes diretos e indiretos num mesmo ambiente, o que rateia ainda mais a parcela de mercado dessas empresas, comprometendo, assim, o lucro e a sobrevivência das mesmas. Em pequenos municípios brasileiros, como Bambuí, essa relação pode ainda ser mais latente.

Sobre o tipo de ocupação, observou-se que dos 28 empreendedores, 64,3% afirmaram que eram empregadores. A partir desse resultado, constatou-se que das 18 empresas que compõem o grupo de empregadoras, 13 informaram que possuíam de 1 a 2 empregados e 5 de 3 a 5 funcionários. Essa constatação reafirma a importância das MPEs como fontes geradoras de emprego no município, representando, ainda, uma demissão de no mínimo 28 empregados, excluindo-se os próprios empreendedores empregadores e aqueles que trabalhavam por conta própria, com o encerramento dos negócios.

Por fim, quanto ao tempo de atividade, os resultados permitiram concluir que aproximadamente 80% das MPEs que encerraram as suas atividades em Bambuí não ultrapassaram os 2 anos de vida. Esse resultado foi semelhante aos achados de Sales, Barros e Pereira (2011), no qual 78% dos pequenos negócios do município de Leopoldina/MG também não sobreviveram mais de dois anos.

Assim, quando comparados aos resultados encontrados pelo IBPT (2013), por exemplo, nos quais apenas 26,16% das MPEs brasileiras entre 0 e 2 anos de vida encerram suas atividades, os números do presente estudo e de Sales, Barros e Pereira (2011) se mostram muito acima dos nacionais. Além de alertar, isso pode ainda sugerir que maiores esforços para monitoramentos sistêmicos da evolução dos índices de mortalidade de MPEs em municípios localizados no interior dos estados brasileiros são ainda necessários, visto que esses altos índices podem comprometer o sucesso da atividade empreendedora nos mesmos e, conseqüentemente, dos benefícios advindos dessa prática.

4.2 Os motivos para abertura do negócio

A forma e os motivos de criação de uma empresa também podem contribuir para o insucesso das MPEs (ORTIGARA, 2006; FILARDI, et al., 2012). Neste sentido, de modo a iniciar o processo de investigação das causas de mortalidade das MPEs do município, os resultados ora apresentados referem-se às motivações e ao processo de planejamento prévio desempenho pelos empreendedores.

Quanto ao principal motivo que levou os empreendedores a abrirem o negócio, observou-se que 57% dos participantes abriram sua MPE após identificar uma oportunidade de negócio e 43% por necessidade de gerar renda.

Deste modo, nota-se que o resultado encontrado acompanhou a tendência brasileira quanto ao aumento do número de empreendedores que abriram o seu negócio após identificarem uma oportunidade, conforme relatório publicado pelo GEM (2014). Contudo, assim como constatado por Ortigara (2006), observa-se que a presença de uma maior proporção de empreendedores por oportunidade não garante a uma empresa o destino ao sucesso.

Por isso, tão importante quanto entender a motivação principal de abertura do negócio, é identificar o porquê dessa decisão, bem como quais as atividades foram desempenhadas durante o processo de abertura da MPE. Assim, as questões aplicadas a posteriori objetivaram investigar quais os motivos específicos levaram os empreendedores a empreender ora por oportunidade ora por necessidade (Tabela 1).

Tabela 1 – Motivação específica para abertura do próprio negócio

MOTIVOS QUE LEVARAM OS EMPREENDEDORES	OS POR	%	MOTIVOS QUE LEVARAM OS EMPREENDEDORES POR	%
---------------------------------------	--------	---	---	---



OPORTUNIDADE A ABRIREM OS SEUS NEGÓCIOS		NECESSIDADE A ABRIREM OS SEUS NEGÓCIOS	
Identificou uma ineficiência do mercado.	44	Após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários você constatou uma “boa ideia” de negócio e decidiu investir nela.	29
Após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários você constatou uma “boa ideia” de negócio e decidiu investir nela.	37	Estava desempregado.	29
Após realizar uma pesquisa de mercado, percebeu que poderia ganhar dinheiro com um produto ou serviço que você adorava fazer e que era apenas um <i>hobbie</i> (diversão, prazer).	19	Desejo de ter o próprio negócio e não ser mais empregado.	18
Mudanças no ambiente (após a aprovação de uma nova lei, por exemplo, em que as pessoas necessitariam adquirir o seu produto ou serviço).	0	Decidiu investir um capital próprio que estava parado para gerar mais renda.	12
		Aumentar a sua renda mesmo empregado em outra empresa.	6
		Para ganhar dinheiro com um produto ou serviço que você adorava fazer e que era apenas um <i>hobbie</i> (diversão, prazer) e seus amigos e parentes incentivavam a ideia.	6
		Simplemente para suprir o seu tempo ocioso de maneira lucrativa.	0
		Acreditava possuir uma “boa ideia” de negócio e que poderia ganhar dinheiro com ela.	0

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Conforme observado na Tabela 1, quanto aos motivos que levaram os empreendedores a identificar uma oportunidade, os dois mais representativos foram: a identificação de uma ineficiência do mercado (44%) e a constatação de uma “boa ideia” de negócio após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários (37%). Já quanto aos motivos que levaram os empreendedores por necessidade a abrirem o próprio negócio, observou-se que 29% dos participantes alegaram ter tomado tal decisão após constatar uma “boa ideia”, através de conversas com alguns amigos, familiares e/ou empresários, ou ainda, estar desempregado (29%) ou necessidade de satisfazer o desejo de abrir o próprio negócio (18%). Isso possibilitou inferir que, de modo generalista e semelhante a outras pesquisas (FILARDI, 2006; SEBRAE, 2014b), a necessidade de gerar renda e a busca pela independência financeira, profissional ou pessoal pode ser, ainda, os principais motores de estímulo a empreendedores por necessidade.

Ainda sobre a identificação das motivações, foi possível observar também um relevante número de empreendedores, seja por oportunidade, seja por necessidade, que relataram ter decidido abrir o próprio negócio após conversar com alguns amigos, familiares e/ou empresários e terem após essa, constatado uma “boa ideia” de negócio para se investir. Tal constatação alerta para o que, segundo SEBRAESC (2016), refere-se a grande diferença entre o que seja uma ideia e uma oportunidade real de negócio, bem como para o perigo do desconhecimento desta diferença, como uma possível causa de insucesso.

Por isso, para identificar uma real oportunidade de negócio o empreendedor necessita desenvolver uma série de atividades relacionadas ao processo de planejamento prévio do negócio e, buscando compreender melhor esse processo, identificou-se quais as atividades

relacionadas ao planejamento prévio foram desenvolvidas pelos participantes estudados (Tabela 2).

Tabela 2 – Frequência de atividades desenvolvidas antes de abrir o negócio

ATIVIDADE	FREQUÊNCIA
Realizou pesquisa de mercado para verificar se existia a demanda do produto ou serviço a ser oferecido.	52%
Buscou informações sobre o mercado e os concorrentes (visitou empresas e empresários que trabalhavam no mesmo setor de mercado que você pretendia abrir o seu negócio).	35%
Fez o planejamento financeiro (identificou os gastos do negócio, a quantidade necessária vendida para obter o lucro, entre outros).	30%
Elaborou o seu preço com base em técnicas de precificação.	-
Avaliou variáveis como: o ponto comercial e os riscos do negócio.	43%
Consultou profissionais especializados ou instituições como o SEBRAE para conhecimento, prévio da carga tributária, ferramentas de gestão e boas práticas para condução do negócio.	7%
Realizou processos seletivos para contratação de funcionários.	-
Realizou treinamentos com os seus colaboradores.	6%
Elaborou o Plano de Negócios.	18%
Não realizei nenhuma das atividades descritas.	14%

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

A partir da Tabela 2 observou-se que dentre as principais atividades desempenhadas pelos participantes destacaram-se a pesquisa de mercado para verificar a demanda, a avaliação de variáveis como ponto comercial e riscos do negócio e a busca de informações sobre o mercado e os concorrentes. Além desses, outros resultados importantes referem-se ao fato de que apenas 18% indicaram ter elaborado o plano de negócios, o que demonstra que a maior parte dos participantes não dispôs dos benefícios advindos da sua elaboração para manutenção de suas empresas (PERRY, 2001; DELMAR; SHANE, 2003), além de 14% não terem realizado nenhuma atividade, 7% não realizar nenhuma consulta a profissionais especializados e, excluídos aqueles que elaboraram o plano de negócios, nenhum dos demais 23 participantes elaborou seus preços com bases técnicas para este fim.

Assim, comparando-se os resultados do presente estudo aos achados de SEBRAE (2014b), foi possível além de observar similaridades, inferir que, assim como grande parte dos empreendedores de São Paulo (SEBRAE, 2014b), os empreendedores de Bambuí provavelmente desconheciam algumas informações básicas necessárias ao início de um negócio, uma vez que essas informações abordadas no estudo do SEBRAE (2014b) são oriundas das atividades avaliadas pelo presente estudo (QUADRO 4).

Quadro 4 – Comparações ente o presente estudo e o estudo realizado por SEBRAE(2014b)

DADOS DO SEBRAE (2014b)	DADOS DA PESQUISA (2016)
46% não sabiam o número de clientes que teriam e os hábitos de consumo dos mesmos.	48% não realizaram pesquisa de mercado para verificar se existia a demanda do produto ou serviço a ser oferecido;
39% não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio; 31% não sabiam o investimento necessário para o negócio; 42% não calcularam o nível de vendas para cobrir custos e gerar o lucro pretendido;	70% não fizeram o planejamento financeiro (identificação os gastos do negócio, a quantidade necessária vendida para obter o lucro, entre outros).
38% não sabiam o número de concorrentes que teriam.	65% não buscaram informações sobre o mercado e os concorrentes (visitar empresas e empresários que trabalhavam no mesmo setor de mercado que você pretendia abrir o seu negócio).

37 % não sabiam a melhor localização.	57% não avaliaram variáveis como: o ponto comercial e os riscos do negócio.
32% não conheciam os aspectos legais do negócio; 61% não procuraram ajuda de pessoas ou instituições para a abertura do negócio.	93% não consultaram profissionais especializados ou instituições como o SEBRAE para conhecimento prévio da carga tributária, ferramentas de gestão e boas práticas para condução do negócio.
55% não elaboraram um plano de negócios.	82% não elaborou o plano de negócios.

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2016) e SEBRAE (2014b).

Por fim, com base nos resultados do presente estudo e nas observações de estudos similares, é possível constatar que apesar da existência de características particulares que diferenciam uma MPE de uma grande empresa, o que justifica a necessidade de estudos mais exaustivos acerca da amplitude, aplicabilidade e da eficácia do planejamento prévio formal na construção de uma MPE (STEWART, 2002), é gerencialmente relevante esforços que a literatura de desenvolvimento e implementação do planejamento formal estruturado de negócios desempenha no processo de sistematização das práticas de uma MPE, corroborando a ideia de que o planejamento prévio formal é ainda um importante elemento para o sucesso e sustentabilidade a longo prazo dos micro e pequenos negócios, conforme estudos empíricos desenvolvidos por Mizumoto et al. (2010), Batista et al. (2012), Ferreira et al. (2012), IBPT (2013), SEBRAE (2007, 2008, 2014b).

4.3 As Causas que levaram ao fechamento das MPEs de Bambuí

Inicialmente, para desenvolver a presente seção, com base nas propostas bibliográficas apresentadas, optou-se por organizar as causas de mortalidade em três blocos, divididos entre fatores relacionados ao ambiente externo, ao negócio e ao empreendedor, a fim de identificar o conjunto de causas mais comum que levaram as MPEs a encerrarem as suas atividades na percepção dos participantes e investigar qual o fator mais impactou nesse encerramento.

Assim, os resultados quanto ao conjunto de fatores que mais impactou no fechamento do negócio demonstraram que, na percepção dos participantes, os fatores relacionados ao ambiente externo (burocracia, tributos e impostos, competição, política, economia, fornecedores ou demanda dos clientes) são os principais causadores do encerramento precoce de suas MPEs (64%), seguidos pelos fatores relacionados ao negócio (dificuldade de acesso ao crédito, mão de obra qualificada, qualidade, inovação, planejamento estratégico) e ao empreendedor (falta de experiência no ramo, profissionalização, conflitos com os sócios, brigas com a família), ambos com 18%.

Os achados supracitados assemelham-se aos resultados nos estudos de Filardi (2006), Sales, Barros e Pereira (2011) e Batista et al. (2012) e reacendem as discussões sobre a real veracidade dessas percepções visto que, conforme Filardi (2006), é de costume por parte dos empreendedores externalizarem as causas de insucesso do negócio em detrimento à baixa qualidade de suas próprias competências enquanto empreendedor. Por isso, faz-se necessário neste momento investigar, de forma mais específica, quais as causas, na opinião dos empreendedores mais contribuíram para o encerramento do negócio, na tentativa de contribuir com tais discussões.

Com base nos resultados, observou-se que a falta de clientes foi a principal responsável pelo encerramento dos negócios, representando 29% das classificações como principal motivo investigado, seguida pela burocracia legal e fiscal, a falta de capital de giro e impostos e encargos elevados. Num contexto geral, esses resultados aproximam-se dos achados de Filardi (2006), Ortigara (2006), Sales, Barros e Pereira (2011), Batista et al. (2012) e IBPT (2013) e, apesar de não uníssonos no que diz respeito à ordem das causas, reafirmam que não é possível responsabilizar uma causa única pelo encerramento de uma MPE (FILARDI, 2006;



ALBUQUERQUE; ESCRIVÃO FILHO, 2011, SALES; BARROS; PEREIRA, 2011, BATISTA et al., 2012).

Assim, quanto aos resultados apresentados sobre as causas mais comuns, notou-se que dentre as principais, 3 relacionaram-se aos fatores externos, 2 ao negócio e apenas 1 ao perfil empreendedor, corroborando o achado inicial quanto ao grupo de fatores que mais impactou no encerramento. Logo, ainda que seja de costume dos empreendedores externalizarem a culpa de seus insucessos (FILARDI, 2006), diante das limitações encontradas no questionário não foi possível afirmar que a falta dos conhecimentos gerenciais foi, de fato, a responsável pelo encerramento das atividades das MPEs do município de Bambuí, mesmo que não explicitamente responsabilizada.

5 Considerações.

Para compreender o que de fato tem contribuído para a falência das MPEs, faz-se necessário além de apenas identificar as causas, analisar o processo empreendedor como um todo, observando o modo como o mesmo foi desenvolvido pelo empreendedor e abordando questões que investiguem desde a motivação para abertura até as atividades necessariamente desenvolvidas na criação e operação do negócio.

Neste sentido, sobre os motivos de abertura dos negócios observou-se que a maior parte dos micro e pequenos empreendedores estudados abriu a sua MPE após identificar uma oportunidade de negócio, mediante a constatação de uma ineficiência do mercado local, o que, entretanto, não garantiu o sucesso das mesmas.

Deste modo, apesar de inicialmente entendida como uma “oportunidade”, o insucesso dos negócios estudados pareceu estar mais relacionado a um provável desconhecimento da diferença real do que seja uma ideia e uma oportunidade de negócio, assim como da utilização de maneira isolada das atividades que pertencem ao planejamento prévio para a abertura de um negócio, o que pode não ter munido o empreendedor de todas as informações necessárias a uma avaliação eficiente da viabilidade real do negócio e, conseqüentemente, induzido o mesmo a apostar em um negócio mais suscetível ao fracasso.

Em relação às causas mais comuns que levaram ao encerramento das atividades nas MPEs, observou-se que, no contexto geral, elas estão associadas a um conjunto de fatores e não a um fator isolado ou específico que possa ser responsabilizado pela mortalidade dos negócios estudados, assim como observado em estudos similares de mesma temática.

Logo, ainda que sob a perspectiva da maior parte dos participantes analisados as causas relacionadas ao ambiente externo, na qual a falta de clientes foi apontada como a principal motivadora do fracasso, sejam as principais responsabilizadas pela falência, concluiu-se que fatores relacionados ao próprio empreendedor e ao negócio também contribuíram para esse fracasso.

Neste sentido, os achados reforçam mais uma vez a importância gerencial da elaboração do planejamento prévio ou do plano de negócios, mesmo para MPEs em municípios interioranos, na sustentabilidade de um negócio a longo prazo, como ferramenta para preparação do empreendedor e fornecimento de informações gerenciais que tornem o participante menos suscetível a adversidades e desafios impostos pelos fatores externos à organização, capazes de comprometer o desempenho de uma MPEs e “selecionar” aquelas estratégica e tecnicamente mais preparadas para sobreviver a esses fatores ou a apostas em negócios inviáveis.

Por fim, diante do exposto e como proposta para estudos futuros, emerge-se uma questão não passível de análise neste estudo devido à suas restrições: os altos índices de mortalidade de MPEs em municípios brasileiros seriam resultado de um equívoco no entendimento da expressão “oportunidade de negócio” ou ainda falta de capacitação gerencial para identificar uma real oportunidade? Para isso, sugere-se aos estudos futuros que busquem investigar de

maneira mais exaustiva a relação ideia vs oportunidade, bem como a maneira (processos, estratégias e ferramentas) como os empreendedores validam essas ideias, o que pode ser desenvolvido por estudos empíricos longitudinais.

Referências

ADIZES, I. **Os ciclos de vida das organizações: como e por que as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito**. 4.ed. São Paulo: Thomson Pioneira, 1990.

ALBUQUERQUE, A. F.; ESCRIVÃO FILHO, E. Fatores de Mortalidade de Pequenas Empresas: uma Análise da Produção Acadêmica no Período 2000-2010. In: V Encontro de Estudos em Estratégia. 2011. Porto Alegre, RS, **Anais**. 2011.

ALBUQUERQUE, A. F. **Fatores de mortalidade de pequenas empresas: análise de empresas do setor varejista a partir do ciclo de vida organizacional**. 2013. 339 p. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Escola de Engenharia de São Carlos. Universidade de São Paulo, São Carlos, 2013.

BATISTA, Fabiano F. et al. Uma Investigação acerca da mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte da cidade de Sousa, PB. **Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade**, Souza, PB, vol.2, nº 2, p.56-71, jan./abr. 2012.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **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>. Acesso em: 27 de mar. 2015.

COCHRAN, A.B. Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature. **Journal of Small Business Management**, vol. 19, p.50 (10), oct., 1981.

CUNNINGHAM, J. B; LISCHERON, J. Defining entrepreneurship. **Journal of Small Business Management**, vol. 29, issue 1, p. 45-62, 1991.

DELMAR, Frédéric; SHANE, Scott. Does business planning facilitate the development of new ventures? **Strategic Management Journal**, 24., p.1165-1185, 2003.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura editores associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

_____. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

ENSHASSI, A. et al. Causes of contractor's business failure in developing countries: the case of Palestine. **Journal of Construction in Developing Countries**, vol. 11, n.2, p.1-14, 2006.

FILARDI, Luís Fernando. **Estudo dos fatores contribuintes para a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo**. 2006. 163 p. Tese (Doutorado em Administração) – Programa de Pós-Graduação. Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.11, n.3 p. 39-53, 2017
ISSN 1982-2537

FILARDI, Luís Fernando et al. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Revista Gest. Prod.**, v. 19, n.4, p.811-823, 2012.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, SP, vol. 34, nº2, p. 05-28, abril/junho, 1999.

FISCHER, Augusto; NODARI, Tânia Maria dos Santos e; FEGER, José Elmar. Empreendedorismo: algumas reflexões quanto às características. **Race**. v. 7, n. 1, p.39-52, jan./jun. 2008.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª Ed. São Paulo: Editora Altas S.A., 2002.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. Relatório Global. 2014.

GUILLEBEAU, Chris. **A startup de \$100: Abra o negócio dos seus sonhos e reinvente sua forma de ganhar a vida**. São Paulo: Saraiva, 2013.

GRAPEGGIA, Mariana. et al. Fatores condicionantes de sucesso e/ou mortalidade de micro e pequenas empresas em Santa Catarina. **Produção**, v. 21, n.3, p. 444-445, jul./set. 2011.

HOLMES, S; HASWELL, S. Estimating the business failure rate: a reappraisal. **Journal of Small Business Management**, v.27, n.3, p.68(7), july, 1989.

IBPT. Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação. **Causas de desaparecimento das micro e pequenas empresas**. 2013.

_____. **Empresômetro**. Disponível em:<<http://empresometro.cnc.org.br/Estatisticas>>. Acesso em: 13 de jan. 2016.

LEZANA, A.G.R.; TONELLI, A. O comportamento do empreendedor. In: DE MORI, F. (Org.). **Empreender: identificando, avaliando e planejando um novo negócio**. Florianópolis: Escola de Novos Empreendedores, UFSC, 1998.

LEZANA, A. G. R; GRAPEGGIA, M. Diagnóstico da fase do ciclo de vida organizacional. **Revista Produção Online**, Florianópolis, SC, v. 6, n. 3, 2006.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MIZUMOTO, Fábio Matuoka et al. A sobrevivência de empresas nascentes no estado de São Paulo: um estudo sobre capital humano, capital social e práticas gerenciais. **R. Adm.** São Paulo, v.45, n.4, p.343-355, out./nov./dez., 2010.

MORRIS, Michael H; LEWIS, Pamela S e; SEXTON, Donald L. Reconceptualizing entrepreneurship: an input-output perspective. **Sam Advanced Management Journal**, v. 59, n. 1, p. 21-31, 1994.

Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.11, n.3 p. 39-53, 2017
ISSN 1982-2537

ORTIGARA, Ângelo Anacleto. **Causas que condicionam a mortalidade e/ou sucesso das micro e pequenas empresas no estado de Santa Catarina**. 2006. 173 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

PEREIRA, Heitor José. Motivos de sucesso e de fracasso empresarial. In: PEREIRA, Heitor José e SANTOS, Silvio Aparecido dos. (Org.). **Criando seu próprio negócio**. Brasília: SEBRAE, 1995.

PERRY, Stephen. The relationship between written business plans and the failure of small business in the U.S. **Journal of Small Business Management**, 39(3), p.201-208, 2001.

RIQUELME, H.; WATSON, J. Do venture capitalists' implicit theories on new business success/failure have empirical validity? **International Small Business Journal**, vol.20(4), p.395-420, 2002.

SALES, R. L; BARROS A. A; PEREIRA, C. M. M. de A. Fatores condicionantes da mortalidade dos pequenos negócios em um típico município interiorano brasileiro. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v.5, n.1, p.68-84, jan./abr., 2011.

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003-2005**. 2007

_____. **10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas**. 2008.

_____. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa**. 2013a. 6ª ed.

_____. **Os donos de negócio no Brasil, por regiões e por unidades da federação: série de estudos e pesquisas**. 2013b.

_____. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. 2014a.

_____. **Causas Mortis: O Sucesso e o Fracasso das empresas nos primeiros 5 anos**. 2014b.

SEBRAESC. **Qual a diferença entre ideia e oportunidade?** Disponível em:< <http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=5352&%5E%5E>>. Acesso: 14 de jan. 2016.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do Trabalho Científico**. 23ª Ed. São Paulo: Cortez, 2007.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 25. n. 1. p. 217-226, jan. 2000.

STEWART, K. S. Formal business planning and small business success: a survey of small business with an international focus. **Journal of American Academy of Business**, v.2, n.1, p.42-45, 2002.

THORNHILL, Stewart; AMIT, Raphael. Learning about failure: bankruptcy, firme age, and the resource-based view. **Organization Science**, v. 14, n. 5, p. 497-509, 2003.

Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.11, n.3 p. 39-53, 2017
ISSN 1982-2537