
DURA LIÇÃO: APRENDENDO COM OS PEQUENOS EMPRESÁRIOS QUE FECHARAM SEUS NEGÓCIOS

Kaline Di Pace Nunes

Mestranda em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Pernambuco
Pesquisadora do Grupo de Educação e Pesquisa em Contabilidade – GEPEC/UFPE
E-mail: kalinedipace@hotmail.com

Luiz Carlos Miranda

Ph.D. em Agronegócios pela University of Illinois – Estados Unidos
Professor do Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis – UFPE
E-mail: lc-miranda@uol.com.br

Kátia Alessandra da Silva Ferreira

Graduanda em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Pernambuco
E-mail: katia.thomas@hotmail.com

RESUMO

Este trabalho teve por objetivo investigar como a gestão contábil esteve presente no processo de extinção das microempresas e empreendimentos de pequeno porte, tendo em vista a qualidade das informações geradas pelas ferramentas oriundas da contabilidade. O estudo também fez um apanhado sobre os ensinamentos advindos dos empreendedores que por motivos diversos fecharam seus negócios. A investigação aconteceu através de uma pesquisa descritiva com a utilização do método indutivo, com a finalidade de obter evidências empíricas sobre a relação da contabilidade com o encerramento das microempresas e empreendimentos de pequeno porte. A pesquisa concluiu que a contabilidade não tem contribuído diretamente para a mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte, mas a ausência da utilização das informações geradas pelos mecanismos contábeis pode ser um fator contribuinte para o insucesso das entidades, pela falta de apoio gerencial presente nos processos decisórios.

Palavras-chave: Gestão contábil. Microempresas e empresas de pequeno porte. Extinção de empresas.

ABSTRACT

This study aimed to investigate how the management accounting was present in the process of extinction of micro and small businesses, in view of the quality of information generated by the tools coming from the accounting. The study also made an overview of the lessons arising out of entrepreneurs who for various reasons closed their business. The research took place through a descriptive study using the inductive method, in order to obtain empirical evidence on the relationship of accounting with the closure of micro and small businesses. The research concluded that the accounting has not contributed directly to mortality of micro and small businesses, but the absence of the use of information generated by accounting mechanisms may be a contributing factor to the failure of businesses, due to lack of management support in decision making.

Key words: Management accounting. Micro and small businesses. Extinction of companies.

1. Introdução

O objeto de estudo dessa pesquisa é identificar os fatores relacionados à gestão contábil que contribuem para a extinção das microempresas e empresas de pequeno porte. O estudo replica, de forma adaptada, investigação realizada por Stokes e Blackburn (2002), que desenvolveram uma pesquisa com a finalidade de identificar o que os proprietários de empresas aprenderam através da experiência de terem seus negócios encerrados, concluindo, de forma geral, que o processo de fechamento do negócio pode representar uma experiência de aprendizagem positiva, tanto para os proprietários diretamente envolvidos, quanto para os potenciais empreendedores que buscam aprender a partir destes conhecimentos adquiridos.

A facilidade da abertura de um negócio e a quantidade de informações disponíveis em todos os meios de comunicações, como, por exemplo, a internet, permitem que inúmeras empresas sejam constituídas em um curto espaço de tempo, muitas vezes, sem um adequado amparo de gestão. Ocorrendo também, a realidade inversa dessa relação, que se traduz em um número elevado da mortalidade precoce desses empreendimentos.

Este estudo teve como foco as microempresas e empresas de pequeno porte – MPE, que representam “um dos principais pilares de sustentação da economia brasileira, quer pela sua enorme capacidade geradora de empregos, quer pelo infindável número de estabelecimentos desconcentrados geograficamente”. (KOTESKI, 2004, p.16)

Uma pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo - Sebrae-SP (2006) constatou que as microempresas e as empresas de pequeno porte possuem uma participação na economia brasileira com cerca de 98% dos estabelecimentos formais, sendo responsáveis por, aproximadamente, 67% da população economicamente ativa no setor privado. Crescimento este, fundamentado pela abertura nos movimentos da terceirização e do avanço do progresso técnico.

Mesmo com toda a capacidade de gerar recursos em todos os níveis da economia, como bem esclarece Ferreira (2006), existe um fator que compromete um maior crescimento do número de empresas, refletindo, também, no crescimento deficiente da economia, que são os altos índices de mortalidade precoce das microempresas e empreendimentos de pequeno porte, motivados por diferentes elementos e condições ligadas às unidades produtivas extintas.

Um estudo nesse formato torna-se relevante para a sociedade por resultar em investigações sobre os fatores que levaram empresas a fecharem seus negócios e dar a chance a empreendimentos atuais e potenciais de se tornarem atentos a determinadas variáveis na tentativa de diminuir o risco de insucesso.

As motivações que levam essas empresas a fecharem de forma tão precoce devem ser estudadas e analisadas com cuidado pelas características intrínsecas que as diferenciam de organizações com um porte maior, com o objetivo de oferecer um apoio de gestão mais adequado. (APEX, 2007)

Diante do exposto, buscou-se responder a seguinte questão: **De que maneira a gestão contábil está relacionada com a extinção das microempresas e empresas de pequeno porte?**

Assim, fez-se necessário analisar a relação existente entre a gestão contábil e o processo de extinção das microempresas e empresas de pequeno porte, utilizando-se como metas a identificação da forma de extinção das empresas, se foi de forma voluntária, por exemplo; evidenciação da presença de fatores que contribuíram, direta ou indiretamente, para o processo da mortalidade das MPE; investigação dos principais fatores relacionados à gestão contábil condicionantes ao processo de extinção das empresas em questão; e análise de como a contabilidade pode influenciar positivamente na redução da mortalidade das empresas que foram investigadas.

A pesquisa está estruturada em seis seções, incluindo esta introdução e as referências necessárias a proporcionar uma adequada fundamentação teórica e direcionamento à

realização do estudo. Na seção dois é apresentada uma revisão da literatura, contendo um breve resumo sobre as microempresas e empresas de pequeno porte, sobre as características de uma adequada gestão contábil, bem como sobre as conseqüências da extinção de uma empresa. A seção três descreve a metodologia utilizada na pesquisa. Na seção quatro são expostas as análises e resultados obtidos com o estudo e na seção cinco apresenta-se a conclusão.

2. Revisão da literatura

Stokes e Blackburn (2002) investigaram 387 proprietários de negócios no ano de 1999, no Reino Unido, representando 14% das respostas que foram devolvidas e passíveis de serem incluídas no banco de dados para o adequado tratamento estatístico necessário à obtenção dos objetivos estabelecidos. A principal finalidade do estudo se resumiu em contribuir, para uma compreensão geral, sobre os efeitos do fechamento de um negócio a partir da perspectiva do proprietário, em um cenário que pouco se sabia sobre as experiências e atitudes dos empresários participantes de um processo de encerramento de um empreendimento próprio. Diante dos obstáculos encontrados para a identificação de ex-proprietários e sócios de empresas que tenham sido encerradas, a pesquisa foi desenvolvida através da criação de um quadro de amostragem que procurou ser o mais representativo possível de toda a gama de encerramentos e dos tipos de saídas das empresas, ao invés, de confiar em uma fonte, como receptores de dados oficiais que refletem apenas um número limitado de tipos de encerramento.

Os dados quantitativos agrupados, resultantes dos questionários foram analisados através da utilização do *software Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS), e os dados resultantes foram analisados qualitativamente, pela utilização de procedimentos gerais de análises. (STOKES; BLACKBURN, 2002)

A conclusão obtida com a pesquisa é que, de forma geral, o processo de encerramento de um negócio pode resultar, devido à experiência, numa aprendizagem positiva, e até mesmo na eliminação do pressuposto de que os encerramentos acontecem por fracassos dos gestores em administrarem o empreendimento, pois como bem sugere Abdelsamad e Kindling (1978 *apud* EVERETT; WATSON, 1998), falhas não podem ser totalmente evitadas em um sistema empresarial, mas a taxa de falhas pode ser reduzida se algumas das suas causas forem reconhecidas e as ações preventivas adotadas.

A pesquisa de Stokes e Blackburn (2002) conseguiu apreender dados novos sobre o assunto, até então pouco explorado pela literatura, por concentrar-se nas experiências e atitudes dos proprietários durante o processo de encerramento do negócio. Como, por exemplo, a verificação de que quase 70% dos entrevistados continuam incentivados por suas experiências, a consolidar algum negócio próprio. Ou seja, os resultados indicam que a fase de encerramento do negócio pode proporcionar experiências valiosas para subsidiar o empreendedor na sua próxima aventura.

2.1. Microempresas e empreendimentos de pequeno porte

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2003) as microempresas e empresas de pequeno porte surgiram de forma mais efetiva no contexto brasileiro na década de 80, pela redução do ritmo da economia, que resultou em um aumento no nível de desemprego no país, e os micros e pequenos negócios passaram a ser considerados como alternativa para atenuar o excedente da mão de obra disponível. Com a evolução desse segmento surgiram mais iniciativas do setor público e privado com o propósito de estimular de forma mais concreta a abertura destas empresas, como leis, incentivos através de financiamentos, sindicatos e etc.

Uma das fontes utilizadas pelo Governo para incentivar a abertura das microempresas e empresas de pequeno porte foi o financiamento proporcionado pela criação de linhas especiais de crédito no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social - BNDES, incentivando àqueles que desejam, tanto abrir quanto ampliar seus negócios, tendo em vista que uma de suas prioridades é apoiar este segmento da economia, pelo importante papel que exercem na criação de empregos e geração de rendas.

De acordo com o BNDES uma microempresa se caracteriza por uma receita operacional bruta anual igual ou inferior a R\$ 1,2 milhões de reais e a pequena empresa maior que R\$ 1,2 milhões e, menor ou igual a R\$ 10, 5 milhões de reais. Enquanto que para a Lei Complementar nº 123/2006 que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, em seu art. 3º, incisos I e II, as microempresas são entendidas como, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, que aufera, em cada ano calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000 e no caso das empresas de pequeno porte, as que auferirem receita bruta superior a R\$ 240.000 e igual ou inferior a R\$ 2.400.000.

Essa diferença de enquadramento supracitada em que o BNDES se distingue da Lei Complementar nº 123/2006, ocorre pela destinação da informação gerada, pois para o banco a classificação do porte das empresas se dará para fins de financiamento, dessa forma, na tentativa de diminuir os riscos envolvidos nesse tipo de transação, a margem de inclusão para cada porte de empresa pode ser atribuída de forma discricionária, por se tratar de um enquadramento econômico, ao passo que, a legislação tem o foco fiscal, ou seja, classifica para fins de tributação.

Não há unanimidade sobre a delimitação do segmento das micro e pequenas empresas. Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para a sua definição tanto por parte da legislação específica, como por parte de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos. A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos (regulamentação, crédito, estudos, etc.). (IBGE, 2003, p.17)

As MPE contam com um auxílio relevante em relação à fonte de informações sobre seus negócios proporcionado pelo Sebrae, que se destaca pela promoção da competitividade e do desenvolvimento sustentável entre tais empreendimentos. E ainda atribui as microempresas e empresas de pequeno porte uma classificação além da estabelecida no Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que é o enquadramento pelo número de funcionários atuantes na empresa, em que classifica-as como microempresas àquelas que comportam na indústria e na construção até 19 funcionários e no comércio e serviços até 9 funcionários, e para as empresas de pequeno porte a classificação para o setor de indústria e construção é de 20 a 99 funcionários e para o comércio e serviços de 10 a 49 funcionários. Qualificação esta importante para as pesquisas, estudos e levantamentos sobre a presença dessas empresas na economia brasileira.

Através de uma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2009) observou-se de forma clara o efetivo e potencial aumento gradual da participação das MPE no setor da indústria, comércio e serviços, em que no ano de 2000 o Brasil contava com um total de 4,1 milhões de MPE, com estimativas de que em 2015 totalizem 8,8 milhões. Resumindo um crescimento positivo para a economia brasileira, seja na questão da elevação dos níveis de emprego, seja na promoção do poder aquisitivo da população.

A pesquisa do SEBRAE (2009) ainda revelou a relevância do conhecimento adquirido com as experiências dos empreendedores (72% das opiniões dos empresários), como fonte de informações para os donos de negócios agregarem valores a sua própria empresa. A busca apresentada em primeiro lugar pelo contador (87%) para a obtenção de informações sobre os

negócios permite uma maior amplitude da atuação deste profissional na tomada de decisão empresarial, fazendo com que o desempenho organizacional possa ser elevado para níveis de sucesso e com isso, não só os profissionais envolvidos diretamente ganham, mas toda a população que será atingida pelo crescimento econômico envolvido no processo.

2.2. Gestão contábil

A gestão contábil ou como, comumente chamada de contabilidade gerencial, está cada vez mais presente nas empresas de portes maiores pela melhor extensão de recursos disponíveis, enquanto que para as microempresas e empresas de pequeno porte, muitas vezes, essa realidade não se torna verdadeira por possuírem características de um “reduzido nível de organização contábil, gerencial, estrutural”, ocasionado pela “falta de estrutura na empresa, falta de visão e ausência de conhecimento técnico. Geralmente o empresário é responsável por todas as áreas da empresa”. (APEX, 2007, p.11)

Também se têm uma cultura vigente de que a contabilidade deve ser elaborada para atender a legislação fiscal e os usuários externos, quando for o caso, mas como esclarece Lopes e Martins (2007) quando se menciona a contabilidade gerencial não está mais se referindo à divulgação das informações contábeis para o público, mas esse processo gerencial faz alusão à comunicação dentro dos vários níveis hierárquicos da empresa. Warren, Reeve e Fess, (2008) se expressam sobre a contabilidade gerencial como as informações que incluem dados históricos e estimados, utilizados pela administração na condução das operações diárias, na elaboração do planejamento de operações futuras e no desenvolvimento de estratégias integradas de negócios. Ainda explanam que as características dessa contabilidade são influenciadas pelas variadas necessidades da administração.

Atualmente, muito se tem comentado sobre Sistemas de Informações Gerenciais, mostrando que a organização de uma empresa precisa ser baseada em pilares que sustentem toda a sua estrutura, e isso se torna possível com um adequado sistema integrado de informações que envolva todos os processos dentro da empresa, desde o planejamento até o controle das ações, envolvendo as pessoas, a empresa e a tecnologia.

Laudon e Laudon (2007, p. 9) definem sistema de informação como um:

conjunto de componentes inter-relacionados que coletam (ou recuperam), processam, armazenam e distribuem informações destinadas a apoiar a tomada de decisões, a coordenação e o controle de uma organização. Além de dar apoio à tomada de decisões, à coordenação e ao controle, esses sistemas também auxiliam os gerentes e trabalhadores a analisar problemas, visualizar assuntos complexos e criar novos produtos.

Inferindo-se que a função de um contador não deve se limitar a oferecer informações apenas no que diz respeito à apuração dos resultados mensais, mas deve englobar a análise de todas as ações envolvidas para encontrar a forma como esses resultados foram obtidos, identificando de forma mais clara o desempenho da empresa, e conseguindo, assim, uma efetiva preservação do patrimônio da entidade. Modificando um cenário em que as informações contábeis são direcionadas apenas para o Fisco e elaborando as demonstrações para atender as empresas de forma gerencial interna, auxiliando com maior efetividade o processo decisório e com isso, diminuindo a margem de risco e incerteza presente em todo ambiente de tomada de decisão.

Um sistema de informação abarca toda a estrutura presente em uma empresa, como a estrutura humana, física e tecnológica. E através do hábito da formulação de estratégias empresariais, com a ajuda do planejamento, execução das atividades, controle e verificação dessas ações os resultados podem ser uma excelência nas operações; um relacionamento mais próximo com os clientes e os fornecedores, podendo identificar a partir daí a verdadeira

necessidade e poder oferecer produtos ou serviços que não só atendam, mas superem as expectativas esperadas tanto pela empresa, como para os clientes e fornecedores; um auxílio substancial, também, na tomada de decisões; um fortalecimento na vantagem competitiva e uma garantia na sobrevivência da empresa. (LAUDON; LAUDON, 2007)

Desta forma, conclui-se que a sinergia obtida na junção da tecnologia, “contabilidade e finanças propiciam a um indivíduo contatos com todas as fases operacionais de uma empresa” (WARREN; REEVE; FESS, 2008, p.4), agregando cada vez mais valor e diferencial ao modo de condução do próprio negócio, fortalecendo os aspectos da competitividade e aumentando as chances de potenciais surpresas positivas nos resultados operacionais.

2.3. Extinção de empresas

A extinção de uma empresa acarreta não só prejuízos para os empresários e empregados envolvidos diretamente, mas para toda a sociedade que sofre, indiretamente, os efeitos desse fenômeno na economia.

O fechamento prematuro de empresas no País tem sido uma das preocupações da sociedade, particularmente para as entidades que desenvolvem programas de apoio ao segmento de pequeno porte, como é o caso do SEBRAE. Por isso, é de fundamental importância obter informações que propiciem identificar as causas das elevadas taxas de mortalidade das empresas, visando à atuação coordenada e efetiva dos órgãos públicos e privados em prol da permanência das micro e pequenas empresas em atividade, evitando o seu encerramento precoce. (SEBRAE, 2004, p.5)

A Global Entrepreneurship Monitor (2008) realizou uma pesquisa para avaliar as atitudes e percepções dos empreendedores e não empreendedores em 43 países agrupados por fase de desenvolvimento econômico e o Brasil foi classificado como uma economia movida com eficiência. E ficou constatado com 44% dos entrevistados no Brasil que o medo do fracasso impediria a criação de empresas, contra 13% no Japão. Mostrando que a grande capacidade empreendedora presente no brasileiro é afetada pelo grande índice presenciado com a extinção precoce dos negócios.

Há 25 anos a literatura já apontava alguns problemas relacionando os encerramentos das empresas com a experiência dos proprietários e sócios, identificando de forma negativa o evento, mas sem muitos esclarecimentos sobre as causas envolvidas. (SCOTT; RITCHIE, 1984 *apud* STOKES; BLACKBURN, 2002)

Scott e Ritchie (1984 *apud* STOKES; BLACKBURN, 2002) ainda apontam as três questões mais abordadas pela literatura no que diz respeito aos encerramentos, como as definições dos termos envolvidos; uma tendência de associar o fechamento a fracasso; e um maior foco no negócio, ao invés do proprietário, como unidade de análise.

Os termos envolvidos nas definições das formas de encerramentos das empresas não possuem unanimidade na doutrina, gerando certas confusões para o leitor, deste modo, tentaremos elucidar esses conceitos com mais detalhes abaixo:

Encerramento (*Closure*) → Classifica-se como a incapacidade da empresa em sobreviver, representando a interrupção do negócio. (KEASEY; WATSON, 1987; HALL, 1995 *apud* STOKES; BLACKBURN, 2002)

Fracasso (*Failure*) → Geralmente, é considerado como a desistência do negócio devido à falta de recursos financeiros adequados. (EVERETT; WATSON, 1998)

Saída (*Exit*) → Esse termo é utilizado em vários sentidos, podendo referir-se a mudança do mercado de negociação, saindo de um produto para outro com segmento de mercado distinto. Ou a saída voluntária do proprietário ou sócio da empresa, por insatisfação pessoal no tipo de trabalho realizado. (STOKES; BLACKBURN, 2002)

O fenômeno da falência se apresenta na literatura com os seguintes termos, *insolvency*, *failure* e *bankruptcy*, em que quase sempre são considerados, também, como sinônimos, mas Mário e Aquino (2004) esclarecem a importância de que tais expressões sejam corretamente usadas na tentativa de evitar falsas compreensões sobre os estágios de encerramento da empresa.

“*Insolvency* tem significado de estado, *failure* possui significado de ato e *bankruptcy*, significado legal, num sentido de um processo jurídico” (MÁRIO; AQUINO, 2004, p.187). O termo insolvência (*insolvency*) se assemelha ao sentido exposto acima para *closure*, representando o estado no qual a entidade se encontra impossibilitada de cumprir determinado compromisso, enquanto o ato do não pagamento, determinando a quebra contratual representa o estado de *failure* e a partir deste momento, quando o credor acionar seus direitos juridicamente para a decretação de um processo de falência ocorre o estado do *bankruptcy*. (MÁRIO; AQUINO, 2004)

Corroborando com o exposto acima, Sandroni (1999, p.233) define falência como a “situação em que, por força de decisão judicial, uma empresa é declarada insolvente, ou seja, incapaz de saldar seus débitos nos prazos contratuais estabelecidos”. Acrescenta, também, que existem duas condições básicas para a declaração de falência, que é o caráter comercial da empresa, de forma legal, e a situação real ou presumida de insolvência. (SANDRONI, 1999)

Quanto às razões de encerramentos, Berryman’s (1983 *apud* STOKES; BLACKBURN, 2002) concluiu, através de uma revisão da literatura, que o insucesso empresarial das pequenas empresas (entendendo as microempresas e as empresas de pequeno porte) estava associado a razões de fracassos nos seguintes campos: contabilidade; marketing; problemas financeiros; outros fatores endógenos; e o comportamento dos proprietários/sócios.

Já em estudos, anteriormente, realizados no Brasil, a carga tributária elevada é apontada como um dos principais fatores que impedem uma gestão adequada por partes dos empresários e a principal razão para o fechamento das MPE está centrada em falhas de gestão, que se destacam em pontos de instalações inadequados, falta de conhecimento dos aspectos gerenciais e do mercado de atuação do produto/serviço, e também, o impacto econômico. (SEBRAE, 2007)

Luca, Teixeira Filho e Corrêa (2007) apontam os elevados gastos com pessoal, sistemas e equipamentos, como fatores contribuintes para que os pequenos empreendedores não consigam manter seus negócios por muito tempo.

Infere-se com os fundamentos supracitados que falta por parte dos empreendedores a elaboração de um planejamento para identificar bem seu mercado através das utilizações do marketing, que vão desde o estudo para o conhecimento do mercado que se espera atuar até a apresentação e entrega do produto/serviço ao cliente, muitas vezes, simplificados no plano de negócios; faltando, também, a cobrança por parte desses empresários, da melhor utilização da informação contábil, como fator diferencial e agregador de valor ao empreendimento.

3. Metodologia

A investigação aconteceu através de uma pesquisa descritiva com a utilização do método indutivo, com a finalidade de obter evidências empíricas sobre a relação da contabilidade com o encerramento das microempresas e empresas de pequeno porte.

A pesquisa de campo foi realizada entre os meses de junho a agosto de 2009, com empresários residentes no Estado da Paraíba e Pernambuco, escolhidos por conveniência, para a avaliação do envolvimento da gestão contábil com o fechamento das microempresas e empresas de pequeno porte, dando ênfase aos aspectos quantitativos e qualitativos da investigação.

A coleta dos dados aconteceu pela aplicação de questionários as pessoas que fecharam seus negócios, e foram entregues, pessoalmente, ou, em alguns casos, por e-mail. Outro meio

de comunicação utilizado foi o telefone, em que um respondente, apenas, se disponibilizou a responder.

Dos 38 questionários entregues e enviados por e-mail, obteve-se um percentual de resposta de, aproximadamente, 84%, o restante não respondeu, e o contato inicialmente feito, não foi conseguido novamente. Todos os respondentes foram identificados, pelo nome, telefone para contato e nome da empresa extinta, bem como a cidade de localização aonde o empreendimento existiu.

A análise dos dados foi realizada com a utilização do *software* estatístico *Statistical Package for Social Science* (SPSS), promovendo maior confiabilidade dos dados e das informações obtidas.

4. Análise e resultados

A análise dos dados é apresentada em quatro etapas. A primeira caracteriza as empresas e os empreendedores pertencentes à amostra, a segunda etapa é composta pela análise do sistema de informação presente nas empresas extintas, a terceira caracteriza o ambiente interno e externo em relação às empresas analisadas e a quarta apresenta, de forma geral, os conselhos advindos da experiência dos empresários que tiveram seus negócios encerrados.

4.1. Caracterização das empresas e dos empreendedores pertencentes à amostra

A pesquisa teve como alvo de investigação os empresários que, por algum motivo, fecharam seus negócios e têm algo para contribuir através das suas experiências adquiridas nas empresas extintas.

A classificação do porte da empresa foi estabelecida através das informações proporcionadas pelos respondentes de forma direta nos questionários, em que continham as opções de microempresa e empresa de pequeno porte, e constata-se que 75% dessas empresas se enquadram como microempresas, mostrando uma maior fragilidade desses negócios em se manterem, pela escassez de recursos disponíveis e a potencial falta de gerência adequada.

Quanto ao setor de atuação das empresas estudadas, a maior frequência aconteceu no setor de comércio, representando 75% da amostra, o setor de serviços foi de 16,7% e o da indústria com 13,3%, verificando-se a força do setor comercial na economia brasileira e também sua maior dificuldade em enfrentar os obstáculos presentes nas constantes mudanças na economia, bem como nas necessidades dos usuários, que observam no comércio a sua atratividade no diferencial ofertado.

Com relação ao grau de envolvimento dos empreendedores com as empresas extintas, foram fornecidas como alternativas, proprietários ou sócios destes negócios, e da amostra realizada verificam-se a presença de 71,9% deles sendo os proprietários dos estabelecimentos, e desta forma, uma possível centralização nas tomadas de decisões, e uma potencial sobrecarga, aumentando, assim, as chances do insucesso empresarial, que muitas vezes necessita da descentralização do poder e da delegação das atividades para que a sinergia de um grupo transforme os esforços em resultados esperados e capazes de suprir as necessidades do mercado.

A pesquisa revela que dos empresários pesquisados, em 56,3% dos casos as pessoas estavam iniciando seu primeiro negócio, e do total da amostra 53,1% nunca havia trabalhado anteriormente em nível de gerência ou diretoria, por pelo menos 1 ano antes de abrir o novo empreendimento.

Através do cruzamento dos dados relacionados com a experiência na área empresarial, constata-se que dos 43,8% que já haviam tido um negócio próprio anterior, 8 empresários, representando 57,14%, já tinham trabalhado em nível de gerência ou diretoria por pelo menos 1 ano antes de abrir o negócio, e dos 56,3% que tinham aberto seu primeiro negócio, apenas

26,67% tinham a experiência gerencial, como pode ser observado na Tabela 1. Confirmando que a capacidade gerencial, adquirida através da experiência, pode ser um diferencial na gestão do negócio, pois as dificuldades enfrentadas diariamente pelo empreendedor podem ser amenizadas pela capacidade de tomar decisões mais tempestivas e condizentes com o cenário de mudanças constantes presentes em todos os segmentos de mercado.

Tabela 1: Experiência na área empresarial

Análise combinada		Trabalhou em nível de gerência ou diretoria por pelo menos um ano antes de abrir o negócio		Total
		Não	Sim	
Era o primeiro Negócio	Não	6	8	14
	Sim	11	4	15
Total		17	12	29

Quanto ao tempo de atuação na área empresarial a maior frequência aconteceu para as pessoas que tinham cerca de 5 anos e 10 anos de atuação, representando, cada um 12,5%, o maior tempo de atuação na área encontrado foi de 55 anos, com representatividade de 3,1% do total da amostra, e 12,5% não se manifestaram. Com relação à capacitação profissional, apenas 18,8% tinham feito algum curso de gestão empresarial, contra 75% que não acharam necessário tal capacitação.

Comparando os dados obtidos entre a experiência na área empresarial e a capacitação profissional, observa-se através da pesquisa que as pessoas com menos tempo de atuação na área empresarial, ou seja, antes de 20 anos, começaram a se preocupar mais com a questão da capacitação profissional, mesmo ainda tão pouco procurado, mas com uma comprovada mudança cultural em andamento.

Na Tabela 2, em termos gerais, verifica-se que 34,4% (11 respondentes) dos empresários com 10 anos ou mais de atuação na área profissional não possuem curso de gestão empresarial, contra 28,1% (9 respondentes) que afirmam possuir. Através dos dados agrupados em classes na Tabela 2, observa-se uma igualdade entre as classes até 9 anos e as de 10 anos ou mais em relação à procura de capacitação profissional, com 3 representantes somando as duas primeiras classes e 3 na última classe, significando, em termos percentuais, 9,4% de interesse nos cursos de gestão empresarial antes e após os 10 anos de experiência nos negócios.

Tabela 2: Comparação entre experiência na área empresarial e capacitação profissional

Análise combinada		Tem curso de gestão empresarial		Total
		Não	Sim	
Tempo de atuação na área profissional	Até 4 anos	5	2	7
	De 5 a 9 anos	4	1	5
	10 anos ou mais	11	3	14
Total		20	6	26

Quanto ao nível de escolaridade percebe-se que a maioria dos respondentes possui o superior incompleto, com representatividade de 31,2%, na amostra o fundamental incompleto representou apenas 9,4%. Desta forma, conclui-se que o nível de escolaridade não é fator contribuinte para o insucesso das microempresas e empresas de pequeno porte.

Inferese, através da pesquisa, que à medida que o nível de escolaridade vai aumentando, a procura por cursos profissionais também cresce, e as pessoas identificadas com pós-graduação completa, em sua totalidade, fizeram cursos de gestão empresarial. Com

exceção dos respondentes com o superior completo que não fizeram nenhum curso de gestão empresarial.

Com relação ao assessoramento contábil, observa-se um valor de 96,9% de casos afirmativos, contra 3,1% que não responderam. E quanto ao motivo dessas empresas terem contratado a assessoria contábil, em 62,5% dos casos foi com a finalidade de atender fins legais e em 9,4% por uma visão mais gerencial, de otimizar a administração da empresa, enquanto 28,1% não motivaram suas respostas (ver Tabela 3).

Tabela 3: Assessoramento contábil

Teve assessoramento contábil	Frequência	%
Sim	31	96,9
Não responderam	1	3,1
Total	32	100,0
Motivo para procurar o assessoramento contábil	Frequência	%
Otimizar a administração da empresa	3	9,4
Atender fins legais	20	62,5
Não responderam	9	28,1
Total	32	100,0

Quanto à elaboração de um plano de negócios antes da abertura do empreendimento, evidencia-se, que apenas 18,8% utilizaram-se desta ferramenta gerencial para planejar o início do empreendimento, enquanto 81,2% não elaboraram ou não conheciam tal mecanismo capaz de facilitar a execução das futuras atividades empresariais.

4.2. Caracterização do sistema de informação presente nas empresas extintas pertencentes à amostra

Nesta etapa os proprietários/sócios foram convidados a analisarem a forma de processamento das informações contábeis, durante as atividades do empreendimento extinto.

Mais da metade (53,1%) dos respondentes informaram que a informação financeira era processada por eles mesmos, com certa organização. Enquanto que, 25% confessaram que essas informações eram processadas por eles mesmos sem muita organização. E em apenas 3,1% dos casos eram processadas por um escritório de contabilidade (ver Tabela 4).

Evidenciou-se, ainda, como os empresários se utilizam de forma precária dos serviços contábeis capazes de auxiliarem de forma mais profissional o processamento das informações financeiras nos estabelecimentos empresariais.

Tabela 4: Processamento da informação financeira

Processamento da informação financeira	Frequência	%	% acumulado
Por mim mesmo, sem muita organização	8	25,0	25,0
Por mim mesmo, de forma mais organizada	17	53,1	78,1
Por mim mesmo, mas com a ajuda de um profissional externo	3	9,4	87,5
Pelo pessoal do escritório	1	3,1	90,6
Não responderam	3	9,4	100,0
Total	32	100,0	

Quase 66% das empresas extintas estudadas possuíam um controle dos custos, destas 68,8% afirmaram que esse controle era realizado de forma manual, 12,5% utilizavam-se de um programa de computador e 21,9% recorriam aos seus contadores. No entanto, 32,3% das empresas pesquisadas não tinham essa preocupação com o controle dos custos.

Quanto à formação do preço de venda 78,1% afirmaram calcular com base no custo, curiosamente, 12,5% relataram calcular o preço de venda com base na concorrência e apenas, 3,1% com a ajuda do contador. Comprovando, a falta de auxílio contábil procurada pelos micro e pequenos empresários para a execução das atividades operacionais da empresa.

Os proprietários/sócios alegaram (50%) que os controles financeiros tomavam muito tempo, caracterizando a falta de organização e planejamento para a execução das atividades. E 46,9% não consideram os controles financeiros como uma atividade que tome muito tempo. 3,1% não responderam à questão referente ao assunto.

Com a pesquisa observa-se que em 87,5% dos casos, quem prestou os serviços contábeis as empresas foram os contadores externos/escritórios de contabilidade, enquanto que em 12,5% das empresas, elas possuíam contadores trabalhando internamente, com vínculo empregatício.

Com relação ao suporte oferecido pelos contadores às empresas analisadas, a grande maioria (75%) relatou os serviços relacionados às obrigações fiscais, enquanto que as informações operacionais estiveram presentes em, somente, 28,1% das empresas respondentes, as informações trabalhistas, também, fizeram parte de mais da metade (65,6%) dos serviços oferecidos pelos contadores e nos aspectos gerenciais, apenas 9,4% dos contadores proporcionaram tais informações aos seus clientes.

Assim, pode-se inferir que a falta de interesse das informações gerenciais não está presente apenas nos micro e pequenos empresários, mas também, no próprio contador em oferecer tais serviços aos seus clientes, em que se pode considerar os 9,4% citados no parágrafo anterior, como profissionais que além de agregarem um diferencial à sua profissão, também, permitem que as empresas tenham a chance de ter um processo decisório mais fundamentado e sólido, pela qualidade das informações oferecidas, valorizando tanto a profissão do contador, como o fortalecimento das empresas e, conseqüentes reflexos positivos na economia.

4.3. Caracterização do ambiente interno e externo em relação às empresas analisadas

Os proprietários/sócios foram convidados a avaliar a situação financeira da empresa quando se encerrou, através de uma escala com cinco níveis de dificuldades, partindo do nível muito ruim até o muito bom.

Quase metade (40,5%) dos respondentes descreveu a sua atividade como em situação ruim, enquanto nenhum respondente a classificou como muito boa e 18,8% disseram que estava em desenvolvimento através de uma situação boa. 18,8% disseram que não era nem ruim nem prospera, observando-se uma relativa falta de crescimento, mas possuíam uma situação financeira relativamente estável. Deste modo, quase 40% dos inquiridos que fecharam seus negócios, o empreendimento não estava em declínio financeiro.

Constata-se que as empresas não fecharam apenas para reagir as dificuldades financeiras, comprovando a pesquisa realizada por Stokes e Blackburn (2002).

A principal observação obtida, sobre a atividade econômica dos proprietários, uma vez que tinham fechado seus negócios foi que, mais da metade (56,3%) continuou como proprietário de um negócio, destes 28,1% continuou a mesma empresa de uma forma diferente, e também, 28,1% tentou algo novo. Nenhum proprietário/sócio continuou a mesma empresa de uma forma semelhante e 46,9% não responderam à questão. Apenas 6,2% dos respondentes não procuraram emprego após fechar o negócio e 15,6% se aposentaram.

Confirmando os resultados obtidos por Stokes e Blackburn (2002) a experiência de gerir um negócio que acabou fechado, foi vista principalmente em uma luz positiva. Pois a maioria (65,6%) dos proprietários/sócios pertencentes à amostra afirmou que continuavam encorajados a abrirem outro negócio próprio, contra 34,4% que estavam desencorajados.

Infere-se que o encorajamento advém das experiências adquiridas pelos proprietários/sócios com o fechamento dos negócios, enquanto que o desencorajamento acontece, principalmente, por aquelas pessoas que tinham seus negócios como prósperos quando fechou.

Com relação à existência de dificuldades em pagar os impostos e cumprir as exigências fiscais, legais e tributárias necessárias para abrir e manter uma empresa de acordo com a legislação brasileira, a grande maioria (65,6%) respondeu que tinham esta dificuldade, motivados pela falta de fluxo financeiro gerando obstáculos para honrar todos os compromissos; problemas com a concorrência; pela elevada carga tributária que não gera o retorno adequado ou pela falta de incentivo governamental, e também consideram o percentual pago em tributos desproporcional em relação ao faturamento da empresa; pelo alto índice de inadimplência presente na empresa; pela existência de muita burocracia e fiscalização; pela falta de facilidade nos pagamentos dos tributos. Enquanto 31,3% não tiveram dificuldades para pagar os impostos ou honrar as obrigações fiscais, legais e tributárias. Apenas um proprietário/sócio não se manifestou sobre o assunto.

Verificando que, as exigências fiscais, legais e tributárias podem ser fatores condicionantes ao insucesso dos micro e pequenos negócios.

Dos respondentes, 53,1% afirmaram não terem tido dificuldades em conquistar e manter clientes. Já 46,9% descreveram a existência dessa dificuldade, motivada pela grande concorrência; pela desigualdade comercial; pela falta de funcionários comprometidos; pela presença de grandes redes do mesmo segmento com políticas de descontos agressivos; e pela inadimplência dos clientes.

A escolha de parceiros, fornecedores, distribuidores e representantes, em sua grande maioria (87,5%) eram feita com base na competência dos profissionais, no entanto, um número reduzido de proprietários/sócios confessou realizar essas escolhas com base na amizade.

Com relação ao destino e a utilização pelos empresários da informação contábil gerada, a pesquisa confirma que 87,5% dos usuários dessas informações as utilizam para atender a legislação fiscal, enquanto 28,1% já a utilizavam para auxiliar o processo decisório e em 18,8% dos casos com uma finalidade gerencial. Comprovando uma mudança de cultura positiva na utilização da informação contábil por poucas pessoas, mostrando que a falta de utilização adequada das ferramentas contábeis pode ser um fator contribuinte para o insucesso dos negócios. Ressaltando, que não é a contabilidade que contribui para a extinção das microempresas e empresas de pequeno porte, mas a sua utilização adequada pode evitar esse fim para o negócio.

Na opinião dos proprietários/sócios, a maioria (59,4%) afirmou que se o contador tivesse ajudado no controle da parte financeira, não teria impedido o fechamento da empresa, enquanto 34,4% acreditam que teriam sim influenciado positivamente para sobrevivência do negócio.

Em 53,1% dos casos foi constatado que os contadores não ajudaram em tempo hábil a identificar os problemas financeiros que levaram o negócio a ser fechado, mas 37,5% conseguiram identificar, tempestivamente, as causas dos problemas, apesar de não terem encontrado a solução, mas já se mostraram atentos ao desenvolvimento da empresa como um todo.

Quanto aos motivos que levaram as empresas pesquisadas a serem extintas, o que teve maior influência (50%) foram os problemas financeiros, apesar de a decisão voluntária representar 46,9%. A alta carga tributária figurou em terceiro lugar, com representatividade de 28,1% e a falta de gestão adequada, com 12,5%.

Demonstrando que nem sempre as empresas são fechadas por fracasso dos proprietários/sócios, mas um dos motivos pode ser também, por falta de motivação no tipo de

atividade exercida. A Tabela 5 demonstra a opinião dos respondentes em relação às alternativas apresentadas.

Tabela 5: Motivos para o encerramento da empresa

Motivos para o encerramento	%
Decisão voluntária	46,9
Dificuldades de controle	9,4
Problemas financeiros	50,0
Alta carga tributária	28,1
Falta de gestão adequada	12,5
Falta de clientes	6,3

Apenas 9,4% das empresas investigadas chegaram a sofrer, judicialmente, o processo de falência. Mostrando que o processo de extinção das empresas, não, necessariamente, passa pela etapa da falência, podendo ser, apenas uma decisão voluntária dos proprietários, ou sócios envolvidos nos negócios.

4.4 Aprendendo com os empresários que fecharam seus negócios

No estudo realizado com os empresários que fecharam seus negócios, foi perguntado, de forma subjetiva, que conselhos eles dariam para alguém que está abrindo uma empresa hoje, e dos 32 inquiridos, 28 deram suas contribuições, representando 87,5% da amostra.

Na Tabela 6 são apresentados, de forma sintética, os conselhos oferecidos pelos empresários, com o objetivo de facilitar a visualização das respostas colhidas.

Tabela 6: Conselhos dos empresários que fecharam seus negócios

Realizar um estudo prévio do mercado – local de instalação do negócio e as necessidades dos consumidores e clientes	39,29%
Procurar auxílio e controle no setor financeiro / possuir capital de giro	35,71%
Capacitação profissional	28,57%
Cercar-se de profissionais competentes / ajuda profissional	17,86%
Possuir determinação / dedicar-se ao negócio / competência	10,71%
Não deixar o negócio aos cuidados de outras pessoas, sem o adequado supervisionamento dos proprietários/sócios	10,71%
Trabalhar com base em planejamentos	10,71%
Atenção à carga tributária / procurar um ramo de atividade com uma carga tributária menor	7,14%
Contratar um bom contador	7,14%
Consultoria com o SEBRAE	7,14%
Informatização da empresa para a obtenção de organização e facilitação na solução de problemas	3,57%
Não ter o negócio como única fonte de renda	3,57%
Não gerenciar sozinho o empreendimento	3,57%
Fazer economia e não pensar que está enriquecendo	3,57%
Buscar uma área de comércio com pouca concorrência e rentabilidade relativamente rápida	3,57%
Possuir um sistema de propaganda (divulgação da marca)	3,57%
Não contratar empréstimos acima do que a empresa fature	3,57%
Não entrar em sociedade	3,57%
Elaborar um plano de negócios	3,57%
Rede de contatos	3,57%

Quase 40% dos entrevistados que responderam a questão subjetiva relataram a importância de se realizar uma pesquisa de mercado antes da abertura do negócio, na tentativa de escolher o melhor local de instalação do empreendimento, com a oportunidade de melhor conhecer seu público-alvo, identificando as suas necessidades, para que além de atendê-las, superar tais expectativas, se tornando, assim, fator de diferencial no meio de atuação.

Observa-se que ainda existe uma grande carência de envolvimento do profissional contábil com a gestão empresarial, pois apenas 7,14% lembraram de indicar a contratação de um bom contador para iniciar um novo empreendimento com menos riscos e maiores chances de sucesso.

Apesar da rede de contatos ter sido citado só por 3,57% ela propicia grande auxílio no desenvolvimento normal das atividades da empresa, seja como forma de adquirir novos clientes ou consumidores, ou pela adequada escolha de fornecedores que agregarão valores à empresa, que conseqüentemente atingirá os produtos/serviços ofertados.

CONCLUSÃO

Este estudo teve como principal objetivo analisar a relação da gestão contábil com a extinção das microempresas e empresas de pequeno porte, concluindo que a contabilidade esteve presente nas empresas extintas, em sua grande maioria, apenas para atender as obrigações fiscais, legais e tributárias, e em alguns, poucos casos, ela foi utilizada com fins gerenciais, denotando a falta de divulgação da importância gerencial da contabilidade por parte dos profissionais contábeis, bem como pouca procura dos empresários por esta ferramenta, por entender ser um custo a mais para a empresa, sem relacionar sua materialidade, ou seja, a relação dos custos e benefícios presentes e resultantes da informação contábil para tornar o processo decisório mais eficiente e eficaz.

Uma variável pouco percebida e entendida pelos empresários analisados é a questão do poder do processo decisório bem fundamentado, ou seja, quando os proprietários/sócios estão cercados de informações capazes de diminuir os riscos e incertezas presentes em todas as fases de decisões de uma empresa, e a contabilidade, através dos seus registros, relatórios e demonstrações evidenciam informações da empresa como um todo, facilitando a análise, elaboração de planos de ações e até mesmo a execução e controle das atividades operacionais.

Constatou-se, através da pesquisa de campo, uma deficiência por parte dos proprietários/sócios que fecharam seus negócios pela não observância de fatores essenciais antes da abertura do próprio negócio, como, realizar uma pesquisa de mercado para conhecer de forma consistente seu público alvo, os concorrentes e os fornecedores que serão um dos seus parceiros diretos nesta nova caminhada. Deve-se ficar atento também para a parte jurídica e operacional necessário a abertura do negócio.

Lembrando que, 35,71% dos empresários analisados aconselharam ter uma atenção especial a existência de um capital de giro, pois ao iniciar uma nova empresa, o empreendedor deve ter além do investimento necessário para a abertura do negócio, cerca de 25% desse investimento total para capital de giro, ou seja, para que a empresa possa começar a realizar suas transações comerciais com maior segurança.

Assim, uma característica, também pouco presente na pesquisa, foi a realização de planejamentos, projeções e simulações de cenários, tanto otimistas, como pessimistas, para que os proprietários/sócios tenham uma visão realista do contexto ao qual a empresa está inserida e possa projetar o retorno e o tempo necessário para obter a lucratividade. Características, estas, que podem ser alcançadas com a ajuda de um contador.

Conclui-se, então, com base nos resultados obtidos através desta investigação que a contabilidade não tem contribuído diretamente para a mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte, mas a ausência da utilização das informações geradas pelos mecanismos contábeis pode ser um fator contribuinte para o insucesso das entidades, pela falta de apoio gerencial presente nos processos decisórios.

A limitação da presente pesquisa versa na intencionalidade e no tamanho da amostra, que impedem, desta forma, generalizações sobre o tema investigado. Contudo, o cuidado na seleção da amostra e o tamanho ser superior a 30 empresários representam robustez suficiente para que os resultados sejam considerados válidos.

REFERÊNCIAS

ABDELSAMAD, M.H.; KINDLING, A. T. Why small businesses fail. **SAM Advanced Management Journal**. v.43, n.2, p.24-32. 1978.

APEX. Desenvolvimento tecnológico e inovação nas microempresas e empresas de pequeno porte: fatores de influência. **Fórum permanente das microempresas e empresas de pequeno porte**. Brasília, 2007. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/>>. Acesso em: 11 jun. 2009.

BERRYMAN, J. Small business failure and bankruptcy: a survey of the literature. **European Small Business Journal**. v.11, n.4, p.47-59. 1983.

BNDES. **Porte de empresa**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegação_Suplementar/Perfil/porte.html>. Acesso em: 06 jul. 2009.

BRASIL. Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis n. 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto-Lei n. 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei n. 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar n. 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis n. 9.317, de 5 de dezembro de 1996 e 9.841, de 5 de outubro de 1999. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*. Brasília, 14 dez. 2006.

EVERETT, Jim; WATSON, John. Small business failure and external risk factors. **Small Business Economics**. v.11, n.4, p.371-390. 1998.

FERREIRA, Luís Fernando Filardi. **Estudo dos fatores contribuintes para a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo**. 2006. 163f. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Executive Report**, Babson College Press, 2008.

HALL, Graham. **Surviving and prospering in the small firm sector**. London: Routledge, 1995.

IBGE. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001**. Coordenação de serviços e comércio. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

KEASEY, K; WATSON, R. Non-financial symptoms and the prediction of small company failure: a test of Argenti's hypothesis. **Journal of Business Finance and Accounting**. v. 14, p. 335-354. 1987.

KOTESKI, Marcos Antonio. As micro e pequenas empresas no contexto econômico brasileiro. **Revista FAE BUSINESS**. n.8. p 16-18. Maio de 2004.

LAUDON, Kenneth C.; LAUDON, Jane P. **Sistemas de informação gerenciais**. Tradução por Thelma Guimarães. 7ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

LOPES, Alexandro Broedel; MARTINS, Eliseu. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2007.

LUCA, Márcia de; TEIXEIRA FILHO, Marcelo Correia; CORRÊA, Denise Maria Moreira Chagas. **A elisão tributária aplicada às micro e pequenas empresas**. 7º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. São Paulo: 2007.

MÁRIO, Poueri do Carmo; AQUINO, André Carlos Busanelli de. Falências. In: _____. **Teoria avançada da contabilidade**. Sérgio de Iudícibus, Alexandro Broedel Lopes, (coordenadores). São Paulo: Atlas, 2004. Cap. 5, p. 186-232.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Editora Best Seller, 1999.

SCOTT, M.; RITCHIE, J. Re-thinking entrepreneurial failure. In: _____. **Success and Failure in Small Business**. Ed. John Lewis, John Stanworth e Allan Gibb. Inglaterra: Gower, p.29-56. 1984.

SEBRAE. **Cenários para as MPEs no Brasil 2009-2015**. Marco Aurélio Bedê, (coordenador). São Paulo: Sebrae, 2009.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. Sebrae Nacional. Brasília: Sebrae, 2004.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil: 2003-2005**. Sebrae Nacional. Brasília: Sebrae, 2007.

SEBRAE. **Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil**. Marco Aurélio Bedê, (coordenador). 1ª ed. São Paulo: Sebrae, 2006.

STOKES, David; BLACKBURN, Robert. Learning the hard way: the lessons of owner-managers who have closed their businesses. **Journal of Small Business and Enterprise Development**. v.9. n.1. p. 17-27. 2002.

WARREN, Carl S.; REEVE, James M.; FESS, Philip E. **Contabilidade gerencial**. Tradução por André Olímpio Mosselman Du Chenoy Castro. 2ª ed. São Paulo: Thomson Learning, 2008.