

**FATORES CONDICIONANTES DA MORTALIDADE DAS PEQUENAS E MÉDIAS
EMPRESAS NA CIDADE DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS****Mário Celso de Felipe**

Mestre em Administração de Empresas – Universidade de Taubaté - UNITAU. Coordenador do curso de Ciências Contábeis e Professor nos cursos de Administração da Universidade Paulista – UNIP São José dos Campos e dos cursos de MBA da Universidade de Taubaté.
Rua Helvino de Moraes, 370 Apto 806 – 8º andar CEP 12030-450 – Taubaté – SP telefones (12) 3631 4046 – (12) 9717-9060.

Norio Ishisaki

Mestre em Administração de Empresas – Universidade de Taubaté - UNITAU. Professor nos cursos de Administração da Universidade Paulista – UNIP São José dos Campos e dos cursos de MBA da Universidade de Taubaté.
Rua Araçuaí, nº366 – Bosque dos Eucaliptos CEP 12233-380 – Taubaté – SP telefones (12) 3916 6278 – (12) 9719-5012.

Valdevino Krom

Doutor em Economia Universidade Estadual Paulista - UNESP - Professor Pesquisador IP&D - Universidade do Vale do Paraíba - UNIVAP - São José dos Campos - SP.

RESUMO

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

Palavras-chave: Pequenas e médias empresas, Fatores condicionantes da mortalidade, Fracasso.

FATORES CONDICIONANTES DA MORTALIDADE DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA CIDADE DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

1 - INTRODUÇÃO

Várias transformações que afetaram a economia brasileira e mundial e, de uma forma ou de outra, produziram efeitos diretos em nossa vida. São elas: a estabilização da moeda Brasileira, a criação da zona de comércio da América do Sul (MERCOSUL), os efeitos da globalização na força de trabalho, a grande facilidade de acesso à rede mundial de computadores (Internet), as privatizações das empresas estatais. Essas mudanças aceleraram cada vez mais as transformações nas economias e dentro das organizações.

As competições entre as grandes empresas principalmente as multinacionais sempre em busca de maior produtividade e alta qualidade provocou uma dispensa de trabalhadores ao redor do mundo. Essas conseqüências, que afetaram o mundo do trabalho, também trouxeram a criação de inúmeras pequenas e médias empresas, sejam por força do desemprego, ou por outros motivos.

As pequenas e médias empresas têm uma grande importância no cenário mundial, pois essas empresas emergem nas economias industrializadas e nos países em desenvolvimento como motores do crescimento de emprego devido às maiores flexibilidades e às menores necessidades de capital, gerando novos postos de trabalho. (KASSAI, apud MOTTA, 2000).

No Brasil o número de pequenos empreendimentos aumentou significativamente, sendo que de 1995 para 2000 o número de estabelecimentos passou de 1,73 milhão para 2,16 milhões - cerca de 98,7% do total de empresas existentes no país. Hoje elas representam um universo de 4,5 milhões de estabelecimentos industriais, comerciais e de serviços, são responsáveis por 48% da produção nacional, 42% do pessoal ocupado na indústria; 80,2% dos empregos no comércio, 63,5% da mão-de-obra do setor de serviços e cerca de 21% do Produto Interno Bruto é gerado por essas empresas (SEBRAE apud TACHIZAWA 2002).

Apesar de toda representação econômica exercida por estes empreendimentos eles encontram significativas dificuldades para sobreviverem no mercado. Isto pode ser evidenciado pelo tempo de vida útil destas empresas, que é de cinco anos para 92% das organizações de pequeno e médio porte (CHÉR, 1990). Assim é incontestável a necessidade de criação de instrumentos capazes de diminuir os índices de mortalidade empresarial e programas de promoção atualizados que incorporem conhecimentos teóricos e empíricos acumulados.

São vários os fatores que provocam esta vida efêmera: a opressão das grandes empresas, limitações do mercado, dificuldades na obtenção de recursos financeiros, o gerenciamento do capital de giro, a carga tributária elevada. No entanto, além desses fatores, existem os que são altamente influentes á empresa: a baixa capacidade para gerir os negócios (MOTTA, 2000).

As diversas causas que fazem com que pequenas e médias empresas encerrem suas atividades logo no período inicial de sua vida têm levado organismos públicos, privados e estudiosos a analisá-las para tentar informar á sociedade de novos empreendedores o melhor caminho a percorrer.

2 - PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETIVO

Devido à grande importância das pequenas e médias empresas, é que se faz necessário isolar os aspectos causadores de sucesso ou fracasso, para se poder entender melhor todos os fenômenos que, de uma forma ou de outra, influenciam diretamente a vida das pequenas e médias empresas.

Com o objetivo de identificar e analisar os principais determinantes que influenciam na mortalidade das pequenas e médias empresas sediadas na cidade de São José dos Campos, este trabalho elabora o seguinte problema de pesquisa.

Quais os principais fatores que têm levado as pequenas e médias empresas sediadas na cidade de São José dos Campos à mortalidade prematura?

Desta forma, a contribuição da pesquisa de campo realizado com 64 empresas extintas da cidade de São José dos Campos ofereceu diversos subsídios, para que empreendedores iniciantes ou até mesmo os que se encontrem em atividades possam minimizar alguns problemas pertinentes à gestão de seus negócios. Assim, este trabalho está restrito a determinantes de gestão empresarial que podem dificultar a obtenção de êxito por parte dos pequenos empreendedores.

3 - REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

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

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

Na definição de Troster (1999), “A empresa é a unidade de produção básica. Contrata o trabalho e compra fatores com o fim de fazer e vender bens e serviços”.

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

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

1. Empresas Industriais: são aquelas que efetuam as transformações de matérias-primas em produtos acabados, produções de bens e serviços;
2. Empresas Comerciais: vendas de mercadorias diretas ao consumidor; também recebem o nome de varejista, ou de atacadistas; estes, porém, compram direto dos produtores e vendem aos varejistas;
3. Empresas de Prestação de Serviços: são aquelas que oferecem seus trabalhos especializados como lazer, comunicação, manutenção, transporte e outros itens.

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

1. Firma Individual: onde o proprietário tem responsabilidade ilimitada por dívidas e obrigações da empresa, pois é a empresa que tem um só proprietário;

2. Sociedades por quotas: assim se caracteriza por ter seu capital dividido em quotas, e se divide em outras duas categorias:

☛ Sociedade geral: nela os sócios são os responsáveis por todas as dívidas e compartilham os lucros e prejuízos entre si;

☛ Sociedades limitadas: nela a responsabilidade está representada pela quantidade de dinheiro que cada sócio contribui, e a participação nos lucros ou nos prejuízos é limitada a esta participação.

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

Para classificar as empresas quanto ao seu tamanho, os critérios variam muito, pois são muitas as variáveis que podem ser adotadas. O critério adotado pelo SEBRAE, 1999 (Serviço Brasileiro de Apoio à Pequena Empresa), para a classificação das empresas é dividido em quatro setores, a saber:

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

3.1 - Pequenas e Médias Empresas: critério utilizado neste trabalho

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

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

Por outro lado, o que é “pequeno” para um país onde os setores sejam totalmente industrializados, pode ser “médio” em uma economia em desenvolvimento, e o que é “médio” no primeiro poderá ser considerado “grande” no segundo. Estes adjetivos deverão estar em função do setor econômico e também do maior ou menor grau de desenvolvimento de cada sociedade (DIESTE, 1997).

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

Os padrões determinados pela SBA (*Small Business Administration*), pelos quais o tamanho de um negócio é considerado médio, levam em consideração o número de funcionários e outros estabelecidos em volumes de vendas e para uma grande maioria dos setores industriais são expressos em termos de faturamento anual, (LONGENECKER et. al., 1997).

Mas existem outros elementos que são utilizados pela SBA (*Small Business Administration*), pelo *Bolton Committee* (Inglaterra) e pela OIT (Organização Internacional do Trabalho), que muitas vezes têm obstruído ainda mais o caminho para um conceito unívoco da pequena e média empresa (DIESTE, 1997).

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

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

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

Existem vários critérios que possam definir uma pequena e média empresa, mas, dependendo do critério adotado, pode significar um esforço irrelevante, pois a definição deve estar em função da finalidade pretendida.

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

Dieste descreve os dois critérios do seguinte modo:

➤ **Quantitativo:** é de ordem econômica e/ou contábil e determina o porte da empresa através de indicadores como: número de funcionários, valor de faturamento, valor de imobilizados, patrimônio líquido, lucro, etc.

➤ **Qualitativo:** como sendo de ordem gerencial e social e apesar de ser mais complexo, apresenta uma visão mais real do porte da organização. Os indicadores neste caso são: dificuldade na obtenção financeira, participação e domínio do mercado em termos concorrencias, produtos comercializados, nível tecnológico, organização e administração, entre outros.

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

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

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

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

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

3.2 - Importância sócio-econômica

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

O mesmo autor reconhece que depois de alguns anos sem uma efetiva participação na economia americana, as pequenas empresas estejam encenando sua volta, e afirma que até mesmo os populares periódicos de negócios passaram a observar o fenômeno, e cita um exemplo de um artigo publicado pelo *The Economics*. O referido artigo afirma que, apesar das fusões cada vez mais barulhentas, a maior mudança que está tomando conta do mundo dos negócios é que as

empresas estão ficando cada vez menores. Segundo o artigo, até meados da década de 1970 o tamanho das empresas em toda parte vinha crescendo e o número de autônomos, caindo. A situação, porém, inverteu-se. Agora as grandes empresas estão encolhendo, e as pequenas estão expandindo.

Apenas 7% das exportações americanas são realizadas por empresas com mais de quinhentos empregados; outro dado é que apenas 10% do PIB (Produto Interno Bruto) são representados pelas quinhentas maiores empresas do país.

Um total de 90% da economia norte-americana está em outra parte: nas empresas pequenas e de porte médio. Os empreendedores individuais estão criando a grande economia global, e nos anos vindouros, será cada vez mais difícil competir com as pequenas e médias organizações, pois elas cada vez mais se tornarão ágeis e inovadoras (NAISBITT, 1994).

A situação parece tão clara que o autor chega a propor um paradoxo que, segundo o mesmo, retrata o que está acontecendo no final do século XX: “Quanto maior a economia mundial, mais poderosos são seus protagonistas menores”.

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

Nas economias capitalistas, estas empresas têm um papel relevante no que se refere à geração de emprego e de renda e possui uma série de vantagens, dentre as quais a sua maior capacidade de flexibilidade e agilidade para se adaptarem às mudanças (CÂNDIDO E ABREU, 2001).

De acordo com Souza (1995), várias são as justificativas para as contribuições sócio-econômicas das pequenas empresas:

- ✓ Estímulo à livre iniciativa e à capacidade empreendedora;
- ✓ Relação capital/trabalho com mais harmonia;
- ✓ Contribuição para a geração de novos empregos e absorção de mão-de-obra,
- ✓ Manutenção de certo nível de atividade econômica em determinadas regiões;
- ✓ Efeito amortecedor das distorções na atividade econômica;
- ✓ Efeito amortecedor dos impactos do desemprego;
- ✓ Potencial de assimilação, adaptação, introdução e, algumas vezes, geração de novas tecnologias de produto e de processo;
- ✓ Contribuição para a descentralização das atividades econômicas, em especial na função de complementação às grandes empresas.

De uma forma bastante abrangente, Batalha e Demori (1990) apresentam uma série de considerações que retratam a importância deste segmento para a economia, que tem sido mostrado através de:

- ✓ Absorção da mão-de-obra;
- ✓ Desenvolvimento de profissionais em atividades diferentes;
- ✓ Investimento de capital;
- ✓ Complementação para as grandes empresas, onde o nicho de mercado não é atraente para os grandes empreendimentos;
- ✓ Ambiente de trabalho potencialmente mais produtivo e agradável, pois os contatos com níveis superiores são mais diretos e frequentes;
- ✓ Participação no PIB – Produto Interno Bruto;
- ✓ Participação na massa salarial;
- ✓ Diversificação das exportações;

- ✓ Equalização do fluxo migratório em direção aos superpopulosos centros urbanos;
- ✓ A grande quantidade de empresas que totalizam o segmento.

Inicialmente, para que as mesmas tragam a real importância sócio-econômica para as economias dos países, são necessários vigor e coragem para criá-las.

A criação dos pequenos negócios hoje no Brasil depende muito das pessoas capazes de sonhar e de transformar seus sonhos em realidade. Pessoas que buscam recursos e transformam oportunidades em negócios. Essas pessoas são classificadas como empreendedores por todos.

4 - METODOLOGIA

Utilizando-se do Cadastro da Prefeitura Municipal de São José dos Campos fez-se um levantamento das pequenas e médias empresas da cidade, no período de 12 de Maio a 24 de Junho de 2002. Em seguida foi feita uma coleta dos dados através de entrevistas guiadas por um formulário estruturado previamente. O trabalho utilizou a técnica de observação direta extensiva, ou seja, perguntas enunciadas pelo entrevistador e preenchidas por ele com as respostas do pesquisado.

Foram analisadas 64 pequenas e médias empresas que já se extinguíram e estão assim representadas pelo setor de atividade principal: 42 do setor do comércio, 18 do setor de serviços e 4 do setor da indústria.

5 - ANÁLISE DOS RESULTADOS

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

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

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

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

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

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

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

Uma vez investidos capital e esforço consideráveis, as possibilidades do empreendedor serão menores, portanto esse será o momento de escolher o seu tipo de negócio ou que o negócio que deseja iniciar é de fato o adequado. O tempo que o empreendedor passa estudando para abrir seu novo negócio deve ser fundamental para que o mesmo consiga elaborar um bom plano de

negócios antecipadamente, e também para que ele utilize este tempo para testar hipóteses e aperfeiçoar suas habilidades de administrar empresas.

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

Tabela 1 - Fatores relacionados com o início das atividades

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

Fonte: o autor

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

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

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

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

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

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

As pequenas e médias empresas são as que muitas vezes ficam sujeitas a pesadas cargas tributárias, portanto são as que mais necessitam de um adequado planejamento tributário, pois as grandes empresas exercem suas pressões e influências sobre o poder e são sempre mais

beneficiadas, já a pequena e média empresa não tem este poder, embora, o governo já reduziu um pouco esta carga, criando o SIMPLES (Sistema de Pagamento Simplificado).

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

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

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

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

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

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

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

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

Na opinião dos empresários que se extinguiram, os principais motivos citados que levaram ao fechamento da empresa foram: falta de clientes – citado por 32,10%, falta de capital de giro

21,40%, carga tributária elevada 18,50%, ponto inadequado 17,00%, recessão econômica do país citado por 13,0%, maus pagadores, citados por 12,50%, e estão apresentados na Tabela 4.

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

Tabela 2 - Motivos que levaram ao fechamento das empresas

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

(*) Questões admitiam até três opções

Fonte: O autor.

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

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

6 - CONCLUSÃO

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

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

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

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

7 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BATALHA, M. O.; DEMORI, F. **A pequena e média indústria em Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC, 1990.
- CÂNDIDO, G. A; ABREU, A. F. **Aglomerados industriais de pequenas e médias empresas como mecanismo para promoção de desenvolvimento regional**. <http://read.adm.rfrgs.br/read18artigo/artigo4.htm>. acessado em 17 Nov.2001.
- CHÉR, Rogério. **A Gerência das pequenas e médias empresas: O que saber para administrá-las**. 2ª ed. São Paulo: Maltese, 1990.
- CHIAVENATO, I. **Vamos abrir um novo negócio?**. São Paulo: Makron Books, 1995.
- DIESTE, Juan Francisco. **Relações de trabalho nas pequenas e médias empresas**. São Paulo: LTR, 1997.
- FILION, L.J. **Norman m. essentils of small business management**. New York, Macmillan College, 1994.
- HUBERMAN, Leo. **História da riqueza do homem**. Rio de Janeiro: LTC Técnicos e Científicos Editora S.A., 1936.
- LONGENECKER, Justin G; Moore, Carlos W; Petty, J.William. **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Makron Books, 1997.
- NAISBITT, J. **Paradoxo global: quanto maior a economia mundial, mais poderosos são os seus protagonistas menores**. Rio de Janeiro: Campus, 1994.
- MOTTA, F.G. **Fatores condicionantes na adoção de métodos de custeio em pequenas empresas**. Dissertação de Mestrado, São Paulo: Universidade de São Paulo, 2000.
- SEBRAE. (1999). **Estudo da mortalidade das empresas paulistas**. <http://www.sebrae.org.br>. Acessado em 21/02/2002.
- ROBBINS, Stephen P. **Administração: mudanças e perspectivas**. São Paulo: Saraiva, 2001.
- SOUZA, Maria Carolina de Azevedo F. de. **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial**. Brasília: SEBRAE, 1995.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD Randolph W.; Jaffe Feffrey F. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

TACHIZAWA, Takeshy; FARIA, M.S. **Criação de novos negócios gestão de micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro: FGV, 2002.

TROSTER, Luis Roberto; MOCHÓN, Francisco. **Introdução à economia**. São Paulo: Makron Books, 1999.