

GONZALO MARTÍNEZ FRONTANILLA

ESTUDO DOS DETERMINANTES DAS ALTAS TAXAS DE MORTALIDADE DE
MICROEMPRESAS BRASILEIRAS DO SETOR DE COMÉRCIO NO PERÍODO
2000 - 2009

Artigo apresentado à disciplina Trabalho de
Conclusão de Curso do Curso de Ciências
Econômicas do Setor de Ciências Sociais Aplicadas
da Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Prof.^a Denise Maria Maia

CURITIBA

2010

TERMO DE APROVAÇÃO

GONZALO MARTÍNEZ FRONTANILLA

ESTUDO DOS DETERMINANTES DAS ALTAS TAXAS DE MORTALIDADE
DE MICROEMPRESAS BRASILEIRAS DO SETOR DE COMÉRCIO NO
PERÍODO 2000-2009

Artigo aprovado como requisito parcial à conclusão do Curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:


Orientadora: Prof^a. Denise Maria Maia
Departamento de Economia, UFPR


Prof. Luiz Antonio Domakosky
Departamento de Economia, UFPR


Prof. Othon Jurua Rolim de Souza Reis
Departamento de Economia, UFPR

Curitiba, 08 de dezembro de 2010

Estudo dos determinantes das altas taxas de mortalidade de microempresas brasileiras do setor de comércio no período 2000-2009

Gonzalo Martínez Frontanilla*
Prof.^a Denise Maria Maia**

RESUMO - O objetivo deste artigo é analisar as causas determinantes das altas taxas de mortalidade das microempresas brasileiras do setor de comércio entre 2000 e 2009. A escolha do porte das empresas e o setor obedecem à predominância dessa combinação no total tanto das empresas em atividade quanto das empresas extintas. Utilizaram-se dados de pesquisas do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), abrangendo o período 2000–2009. Neles se identificam os determinantes da mortalidade, cabendo a este artigo a sua interpretação com base em fundamentos da Ciência Econômica desenvolvidos durante o curso.

Palavras-chave: Microempresa. Mortalidade. Planejamento. Gestão financeira.

* Acadêmico do Curso de Ciências Econômicas.

** Professora Orientadora.

1 INTRODUÇÃO

Este artigo tem por objetivo analisar de maneira fundamentada as causas determinantes da alta taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil à luz de conceitos econômicos, contábeis e financeiros.

O artigo é desenvolvido com base nos dados contidos nos relatórios de pesquisa do SEBRAE. *Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil* (Brasília, agosto/2004) e *O Financiamento das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no Brasil* (São Paulo, 2002). É importante esclarecer que, a despeito do termo “empresas” utilizado no primeiro relatório mencionado (SEBRAE, 2004), este se refere apenas a micro e pequenas empresas. Quanto às causas detectadas, este artigo centra-se no relatório (SEBRAE, 2004) , sendo o segundo (SEBRAE, 2002) utilizado para efeitos de apoio às conclusões obtidas a partir da análise da fonte principal.

Como se verá mais adiante de maneira mais detalhada, segundo o SEBRAE (2004, p. 11), praticamente a metade das MPEs não sobreviviam ao segundo ano de existência, indicador considerado elevado se comparado aos verificados em outros países; a identificação das causas visava, de acordo com o SEBRAE (2004, p. 5), “[...] 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”. O mesmo documento expõe genericamente as causas da alta taxa de mortalidade:

Dado o diagnóstico desta pesquisa de mortalidade, que indicou como uma das causas principais do fechamento prematuro das empresas as falhas na condução gerencial e no planejamento no início de um novo negócio, cabe ao SEBRAE aprimorar e intensificar seus programas de capacitação empresarial, especialmente os voltados à formulação de planos de negócios, gestão de empresa, aprimoramento contábil das MPE, melhor conhecimento das características e do potencial do mercado, com ênfase nas fases de planejamento e desenvolvimento inicial da empresa, além de ações voltadas ao aprimoramento do espírito empreendedor. (SEBRAE (2004, p. 18.)

No cenário macroeconômico brasileiro, as micro e pequenas empresas representam 25% do PIB, geram 14 milhões de empregos e constituem 99% dos 6 milhões de estabelecimentos formais existentes (Koteski, 2004), dados que por si só mostram a importância do segmento em análise.

2 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Inicialmente faz-se necessário estabelecer algumas considerações de ordem conceitual e metodológica relacionadas à elaboração deste artigo.

O artigo foi desenvolvido em forma de pesquisa descritiva, de acordo com a definição de Gil (2002, p. 42), como sendo aquelas que visam descobrir a existência de associações entre variáveis, algumas das quais vão além e pretendem determinar a natureza dessa relação (GIL, 2002, p. 45).

Quanto à natureza da pesquisa, de acordo com Gil (2002, p. 51), trata-se essencialmente de pesquisa documental, pois “a pesquisa documental vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa”.

O fundamento teórico subjacente a este artigo é a teoria da firma, sendo a empresa ou firma definida como unidade técnica que produz bens, com a idéia essencial de que seja uma unidade de produção, que – atuando racionalmente – procure maximizar seus resultados relativos a produção e lucro (PINHO e VASCONCELLOS, 2003, p. 161). E o fato de ora se analisar o setor do comércio e não o da produção não invalida a utilização dessa teoria, uma vez que

É importante que se entenda que o conceito de produção não se resume em identificar transformações físicas e materiais. Seu sentido é mais amplo, abrangendo também a oferta de serviços, como transporte, financiamentos, comércio e outras atividades. (PINHO e VASCONCELLOS, 2003, p. 161.)

No âmbito do espírito maximizador, os agentes econômicos, seja como consumidores, seja como produtores, movidos por uma conduta racional, sempre tratarão de distribuir seus recursos de maneira tal que possa atingir a maior satisfação ou benefício possível. O produtor, ou de maneira geral, o empresário, dirigirá todo seu esforço no sentido de maximizar o lucro.

2.1 DEFINIÇÃO DE MICROEMPRESA

Foram adotados os critérios estabelecidos pelo SEBRAE, quanto ao porte da empresa, ou seja, o número de pessoas nela ocupadas, conforme ilustrado na Tabela 01.

TABELA 01 - CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS SEGUNDO O NÚMERO PESSOAS OCUPADAS

Porte / Setor	Número de pessoas ocupadas (empregadas)	
	Indústria	Comércio / Serviços
Microempresas	Até 19	Até 9 empregados
Pequenas	De 20 a 99	De 10 a 99
Médias	De 100 a 499	De 50 a 99
Grandes	500 ou mais	100 ou mais

Fonte: o autor (2010) com base em SEBRAE (2004, p. 21).

Outro critério para caracterizar a MPE é o faturamento anual, de acordo com a Tabela 02, sendo este para efeito de tributação. Isso porque – de acordo com o estabelecido pela Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte – as empresas conforme sua faixa de faturamento podem ser enquadradas no regime especial de tributação denominado SIMPLES, o qual será detalhado no decorrer deste artigo.

TABELA 02 - CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS SEGUNDO O FATURAMENTO ANUAL

Porte	Simplex Nacional
Microempresas	Até R\$ 240 mil.
Empresas de Pequeno Porte	Acima de R\$ 240 mil até R\$ 2,4 milhões.

Fonte: o autor (2010) com base em Brasil (2010).

2.2 SETORES ANALISADOS

Segundo o SEBRAE (2004, p. 32), 83% das empresas ativas no Brasil e 96% das empresas extintas enquadram-se na categoria de microempresas (Gráfico 01).

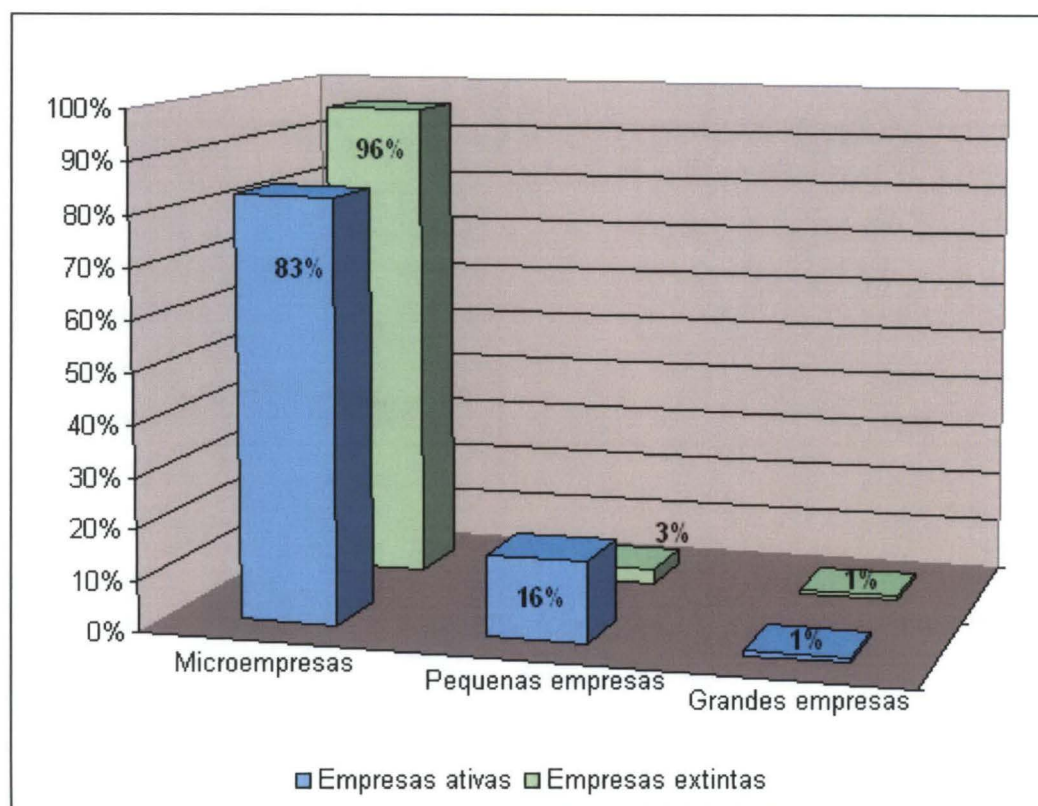


Gráfico 01 - Distribuição percentual das microempresas (Período 2000 / 2002).
Fonte: o autor (2010) com base em SEBRAE-SP (2004, p.214)

Este artigo se concentra em microempresas que atuam no setor do comércio, com até 09 pessoas ocupadas, parcela que corresponde 51% das empresas extintas (Gráfico 02). Empresas com 02 até 09 postos de trabalho têm maior incidência no comércio, e aquelas com 01 posto predominam na prestação de serviços (SEBRAE, 2004, p. 21). A microempresa do setor do comércio ocupa em média até 3,2 pessoas.

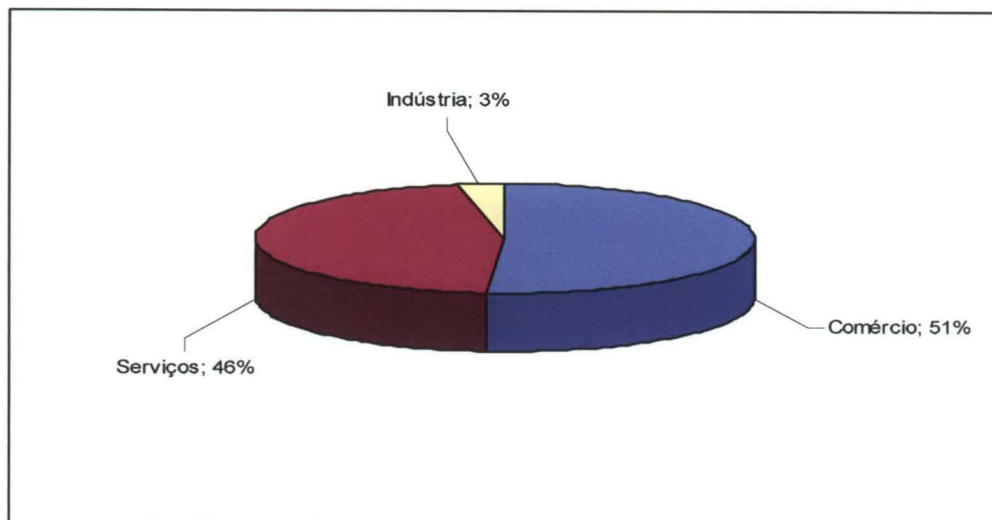


Gráfico 02 – Distribuição das microempresas extintas por setor de atividade (Período 2000 / 2002)
Fonte: o autor (2010) com base em SEBRAE-SP (2004, p.31)

2.3 ESTRUTURA DO MERCADO

Segundo Pinho e Vasconcellos (2003, p. 192), as estruturas clássicas básicas do mercado “[...] contêm os dois casos extremos: o monopólio, que é (*sic*) o único provedor de um produto no mercado, e a concorrência perfeita, na qual a dimensão de uma empresa é insignificante em relação às demais”.

Outras características da concorrência perfeita, importantes para o presente artigo, ainda de acordo com Pinho e Vasconcellos (2003, p. 195) são:

- a) transparência de mercado: todos os agentes possuem informação completa sobre o preço do produto;
- b) livre mobilidade: entrada e saída das firmas no mercado, sem barreiras;
- c) variável exógena: ocorre quando a empresa no regime de concorrência perfeita só fixa a quantidade a ser vendida, pois o preço é fixado pelo mercado e não por ela.

Nesse sentido, o relatório SEBRAE (2004, p. 11), que serve de base ao presente artigo, informa que são constituídas ao redor de 470 mil novas empresas por ano, o que caracteriza livre mobilidade.

Por outro lado, no ano em que foi efetuada a pesquisa, 2004, 79% das firmas extintas operavam no ramo de varejo (SEBRAE, 2007, p. 24), do que se pode inferir que os agentes possuem informação completa sobre o preço do produto.

A partir desses dados, é lícito admitir que a estrutura de mercado das microempresas do Brasil pode se aproximar da de concorrência perfeita.

3 ANÁLISE CRÍTICA

A Tabela 03 exhibe as taxas de mortalidade das MPEs do Brasil constituídas e registradas no Brasil, nos anos 2000, 2001 e 2002, com base em dados cadastrais das Juntas Comerciais Estaduais (SEBRAE, 2004, p. 11).

TABELA 03 – TAXAS DE MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL, REGISTRADAS EM 2000 – 2002.

Ano de Constituição	Regiões					Brasil
	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro- Oeste	
2002	48,9	52,9	46,7	47,5	49,4	49,4
2001	56,7	60,1	53,4	51,6	54,6	56,4
2000	61,1	58,9	62,7	53,4	53,9	59,9

O autor com base em SEBRAE (2004, p. 11).

Tendo em vista que o relatório da pesquisa é do ano 2004, as taxas de mortalidade consolidadas para o Brasil nesse ano são:

- 49,4% para empresas com até 2 anos de existência (2002);
- 56,4% para empresas com até 3 anos de existência (2001);
- 59,9% para empresas com até 4 anos de existência (2000).

Os determinantes para o fechamento das empresas, ordenados por categorias, estão relacionados na Tabela 04, em que se indicam, na última coluna, os percentuais ou a freqüência com que foram dadas as respostas. As questões admitiam respostas múltiplas e, conforme relatado na fonte, estas se originaram de

perguntas estimuladas, previamente listadas e submetidas aos empresários para sua escolha.

Ainda de acordo com o SEBRAE (2004, p. 15),
Outra forma de avaliar as razões da mortalidade se apóia em respostas espontâneas dos empresários. Nesse caso, a única razão que diferiu substancialmente das anteriores se refere à resposta carga tributária elevada, que representou o maior percentual das situações, com 29,1% [...].

TABELA 04- CONDICIONANTES DA MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
(Período 2000 / 2002).

Categorias	Ranking	Dificuldades / Razões	Percentual
	1.º	Falta de capital de giro	42%
Falhas Gerenciais	3.º	Problemas financeiros	21%
	8.º	Ponto / local inadequados	8%
	9.º	Falta de conhecimentos gerenciais	7%
Causas Econômicas Conjunturais	2.º	Falta de clientes	25%
	4.º	Maus pagadores	16%
	6.º	Recessão econômica	14%
Logística Operacional	12.º	Instalações inadequadas	3%
	11.º	Falta de mão de obra qualificada	5%
Políticas Públicas e Arcabouço Legal	5.º	Falta de crédito bancário	14%
	10.º	Problemas com a fiscalização	6%
	13.º	Carga tributária elevada	1%
	7.º	Outra razão	14%

Fonte: o autor, com base em SEBRAE-SP (2004, p.15)

A seguir, são analisadas as respostas, agrupadas nas categorias indicadas na tabela, com base em referencial teórico definido em cada item ou em comparações e inferências através de dados reais obtidos de instituições e publicações oficiais, como se verá em cada caso.

3.1 FALHAS GERENCIAIS

Tendo em vista que aqui se estuda a elevada mortalidade de pequenas e médias empresas em períodos de 1 a 3 anos de vida, conforme a exposto na subseção, e considerando a alta incidência de menção à “falta de capital de giro”

(42%), pode-se notar a correta percepção dos entrevistados, na proporção detectada, ao atribuírem a importância ao capital de giro na sobrevivência da firma, como se verá a seguir.

O conceito de capital de giro apresenta inúmeras divergências e falta de uniformização na literatura contábil-financeira, por essa razão, convém neste ponto adotar uma definição, mais com a intenção de facilitar o entendimento e estabelecer uma fundamentação ao presente artigo, do que com a preocupação de escolher a mais exata.

Segundo Sandroni (2004, p. 79), capital de giro é “parte dos bens de uma empresa representada pelo estoque de produtos e pelo dinheiro disponível (imediatamente e a curto prazo). Também é chamado de capital circulante”.

Mas, para manter a coerência com a fonte de dados, optou-se, pela definição apresentada por SEBRAE (2005, p. 30):

Capital de giro significa capital de trabalho, ou seja, o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiamento aos clientes (nas vendas a prazo), recursos para manter estoques e recursos para pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

A mesma fonte destaca ainda a importância da gestão do capital de giro :

Nas empresas de pequeno porte cerca de 90% do tempo do gerente financeiro são dedicados à gestão do capital de giro. De fato, isso se justifica, pois a gestão do capital de giro é um dos aspectos mais importantes para a saúde financeira da empresa. Quando a empresa não consegue manter um nível satisfatório de caixa para honrar seus compromissos por causa do desequilíbrio de capital de giro, provavelmente ela poderá ser forçada a sair do mercado, principalmente se perder os créditos junto a fornecedores e bancos (SEBRAE, 2005, p.30).

Ainda na fase do planejamento inicial, é importante destacar que todo investimento implica a existência de alternativas entre as quais deve ser escolhida aquela que é considerada economicamente viável. Por isso, a partir de um capital inicial (investimento fixo + capital de giro), que é um elemento necessário para qualquer empreendimento, pode-se afirmar, em sintonia com Hess (1982, p. 2) que

[...] com relação à identificação das alternativas, cabe lembrar que, freqüentemente, uma alternativa 'imperfeita' pode vir a ser mais econômica. No limite, pode-se mesmo adotar a alternativa de 'não fazer nada' como a

melhor solução. O importante é que a escolha não seja arbitrária, mas decorra de estudo cuidadoso e obedeça a critérios racionais.

Nesse sentido, outro instrumento de planejamento, intimamente associado ao capital de giro, é o denominado fluxo de caixa, definido como um instrumento de gestão financeira, que projeta para períodos futuros todas as entradas e as saídas de recursos financeiros da empresa, indicando como será o saldo de caixa para o período projetado (SEBRAE, 2005, p. 56).

Ainda mais ilustrativa para o nosso estudo em particular, é a definição de Sandroni (2004, p. 246):

FLUXO DE CAIXA (*Cash Flow*). O pagamento ou recebimento efetivo de dinheiro por uma empresa ou instituição governamental. Na medida em que tais fluxos não coincidem necessariamente com os momentos nos quais os bens ou serviços são adquiridos, se não houver um planejamento financeiro adequado, uma empresa pode encontrar-se em dificuldades para saldar seus compromissos, mesmo que esteja numa condição economicamente sólida.

O fluxo de caixa é uma ferramenta importante para determinar a viabilidade econômica de um empreendimento, pois é utilizado: a) na escolha da alternativa de maior lucro, ou de menor custo, e b) na determinação da Taxa Interna de Retorno (TIR), também conhecida pela sigla em inglês IRR, *Internal Return Rate*, função presente na maioria das calculadoras financeiras.

Chama a atenção que nenhuma resposta do Relatório SEBRAE 2004 aborde expressamente o assunto, pois ele é um instrumento fundamental para determinar a rentabilidade do negócio ou, em outros termos, analisar a viabilidade do empreendimento.

A resposta “problemas financeiros” é creditada pelos entrevistados ao alto endividamento, o qual indica que se poderia recair de forma imediata no problema de capital de giro, e, da mesma forma que se fez ao analisar esse quesito, pode-se atribuí-los à falta de planejamento, ou à escolha equivocada da fonte de financiamento.

Quanto ao problema do “ponto ou local inadequado”, segundo Marion (2010, p. 73), “muitos empreendedores escolhem o ponto comercial sem pesquisar fatores como fluxo de pessoas no local, [...] e se o tamanho da loja é compatível com o produto que se pretende vender”.

E ainda acrescenta que é necessário verificar os mínimos detalhes como segurança, limpeza, proximidade de estacionamento e frequência, apontados como aspectos fundamentais (MARION, 2010, p. 73).

O último problema citado, dentro da categoria “falhas gerenciais”, é precisamente a “falta de conhecimentos gerenciais”. Como a questão dos custos não foi citada expressamente, esta subseção finaliza com uma análise, sobre esse quesito, de importância vital para a sobrevivência da empresa.

O relatório de pesquisa “A Gestão dos custos nas MPEs paulistas: um estudo exploratório” (SEBRAE, 2002), trata desse tema, afirmando que:

Em geral, as MPEs não possuem domínio integral sobre os seus itens de custos. Cerca de 38% dos empresários desconhecem o valor de cada hora trabalhada pelos empregados em termos de salários e encargos, 33% desconhecem o valor dos estoques de matérias-primas e mercadorias e 10% desconhecem o valor médio mensal dos outros custos [...] A consequência natural desse processo é a falta de condições para o efetivo cálculo dos custos unitários de seus produtos e serviços. **Assim, cerca de 86% das MPEs afirmam que não conhecem a composição dos custos do principal produto ou serviço que oferecem no mercado.** (Grifo nosso.) (SEBRAE, 2002, p. 12.)

No caso do comércio, setor analisado neste artigo, os gastos com materiais (estoque) representam 75% na estrutura relativa dos custos. Aceito o pressuposto de tratar-se de um mercado competitivo, o correto gerenciamento desse item é fator determinante da sobrevivência da empresa, considerando o peso significativo desses gastos no custo final.

Aceito o pressuposto de mercado próximo à concorrência perfeita, a demanda da firma é totalmente sensível à variação do preço, o qual é explicado pelo conceito de elasticidade de preço.

De acordo com Pindick e Rubinfeld (2005, p.30),

A elasticidade mede quanto uma variável pode ser afetada por outra. Mais especificamente, trata-se de um número que nos informa a variação percentual que ocorrerá em uma variável como reação a um aumento de $x\%$ em outra variável. Por exemplo, a elasticidade de preço da demanda mede quanto a quantidade demandada pode ser afetada por modificações no preço. Ela nos informa qual a variação percentual na quantidade demandada de uma mercadoria após o aumento de 1% no preço de tal mercadoria.

Intuitivamente, a elasticidade-preço, pode ser entendida como a sensibilidade da demanda à variação de preço.

No caso de microempresas, atuando numa estrutura de mercado concorrencial, ter-se-ia uma curva de demanda da firma paralela ao eixo horizontal, ou seja, de demanda totalmente elástica, diferente da curva de demanda normal, descendente da esquerda para a direita.

Nessa situação particular, teoricamente qualquer deslocamento para cima do preço, por parte da firma, conduziria a uma demanda nula e à conseqüente extinção da firma.

Por outro lado, se a firma consegue um correto gerenciamento dos seus custos, poderá obter uma maximização do lucro, vendendo ao preço de mercado, lembrando que nesta estrutura de mercado “[...] essa firma pode vender quantas unidades desejar pelo preço vigente no mercado” (PINHO E VASCONCELLOS, 2003, p. 195.)

3.2 CAUSAS ECONÔMICAS CONJUNTURAIS

Nesta categoria, “falta de clientes” foi uma resposta obtida de 25% dos entrevistados que tiveram que encerrar suas atividades.

A falta de clientes pode estar relacionada, além de causas econômicas conjunturais, conforme indicado no estudo do SEBRAE (2004, p. 15), principalmente considerando que no ano de 2001 se registrou recessão econômica.

Outra causa da falta de clientes pode ser imputada à escolha de “ponto ou local inadequado” (8% das respostas), analisada mais adiante, ou ainda a “instalações inadequadas” (3%) ou novamente à ausência de planejamento e falhas gerenciais.

No planejamento do empreendimento é indispensável a utilização do conceito de ponto de equilíbrio, materializado analiticamente na denominada função custo. Ao mesmo tempo, esse conceito auxilia na determinação da viabilidade do empreendimento.

Sucintamente, segundo Ehrlich (2005, p. 8), o ponto de equilíbrio representa o nível de atividade a partir do qual o negócio resulta lucrativo.

No Gráfico 03 pode-se observar, conforme Ehrlich (2005, p. 9), que a receita é tão somente variável, ou seja, $\text{receita} = \text{preço unitário} \times \text{volume de vendas}$. As despesas são em parte fixas e em parte variáveis.

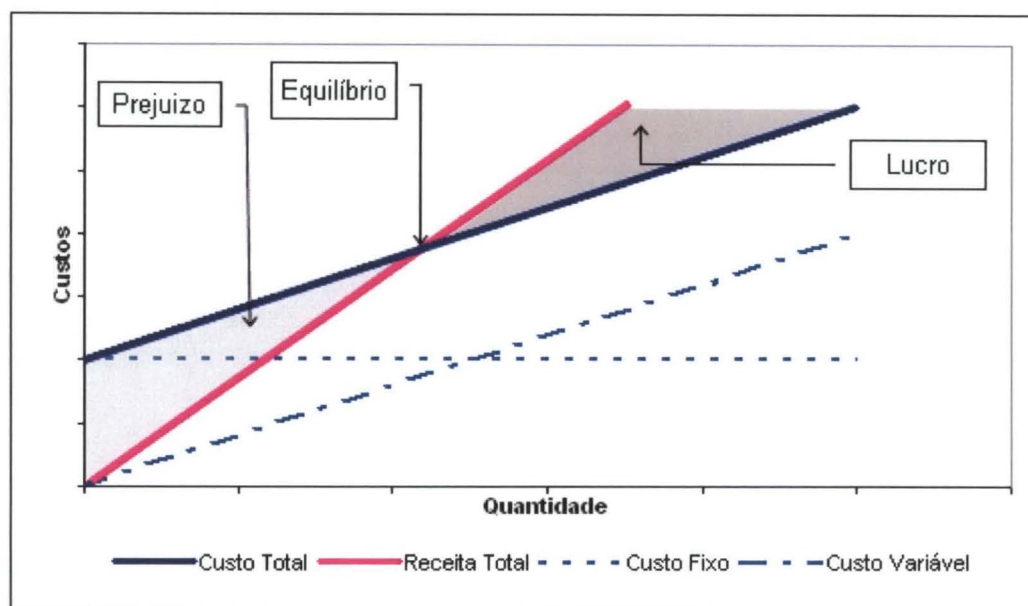


Gráfico 03 – Função de custos
Fonte: o autor (2010)

Estar na área de prejuízo significa que, para determinada quantidade de vendas, a receita obtida não paga os custos totais; no ponto de equilíbrio, a receita é igual aos custos totais, e, a partir desse ponto, o empreendimento torna-se viável.

Em outras palavras, para iniciar o empreendimento é preciso ter-se uma estimativa da demanda, relacionada com o local, ou seja, a escolha do ponto deve ser feita com critérios objetivos, como por exemplo, pesquisa de mercado.

Se a alegada falta de clientes for nesse sentido, i.é, uma demanda inferior à esperada, o conceito de ponto de equilíbrio explica a extinção da firma ou uma eventual passagem à informalidade, em que poderia praticar preços menores que os de mercado, pela possibilidade de omitir encargos trabalhistas, sociais e fiscais.

“Problemas com maus pagadores” foi a causa apontada por 16% dos entrevistados. Essa situação pode ser minimizada de maneira fácil e pouco dispendiosa através de serviços de consulta a cheques ou de proteção ao crédito. Associações de classe oferecem esses serviços a custo baixo ou mesmo incluídos na mensalidade, mas dados da pesquisa indicam que 90% das empresas extintas não participavam de redes associativas (SEBRAE, 2004, p. 37).

Citada por 14% dos entrevistados, “recessão econômica” em princípio afeta ao mercado como um todo, e conseqüentemente a toda a concorrência. Segundo o SEBRAE (2002, p. 15 e 16),

[...] 86% dos empresários não conhecem a composição do custo principal do produto ou serviço que oferece no mercado. Portanto, a maioria das MPEs opera “no escuro”, ou seja, sem saber, podem estar operando com alguns produtos rentáveis, e outros que geram prejuízos. Tal situação tende a prejudicar o desempenho financeiro da empresa como um todo [...], diminuindo suas chances de sobrevivência (nas conjunturas desfavoráveis).

Ou seja, numa recessão econômica, a sobrevivência será determinada em grande parte pelo conhecimento da estrutura de custos, de maneira a identificar e concentrar-se naqueles produtos lucrativos.

Dessa forma, configura-se novamente a principal conclusão da pesquisa utilizada como base deste estudo: a que aponta, como principal determinante da mortalidade das MPEs, as falhas na condução gerencial e no planejamento inicial do negócio (SEBRAE, 2002, p. 18).

3.3 LOGÍSTICA OPERACIONAL

Os dados do relatório SEBRAE que apresenta “instalações inadequadas”, com 3% de respostas, e “falta de mão de obra qualificada”, com 5%, serão abordados superficialmente por demonstrarem baixos percentuais.

A primeira já foi comentada na “falta de clientes”. Em relação à mão de obra qualificada, trata-se efetivamente mais de um problema estrutural do país do que um aspecto a ser estudado com base em fundamentos econômicos, e por isso estão fora do escopo deste artigo.

De qualquer maneira, este é um motivo de preocupação demonstrada pelo atual governo que, na pessoa do Ministro do Trabalho, Carlos Lupi, expressou que a qualificação dos trabalhadores deve ser um compromisso assumido tanto pelo governo quanto pela iniciativa privada. Ao destacar o grande gargalo da qualificação profissional, ele cita a construção civil, a hotelaria e os serviços como exemplos de setores que enfrentam carência de trabalhadores qualificados (MENCHEN, 2010).

3.4 POLÍTICAS PÚBLICAS E ARCABOUÇO LEGAL

A “falta de crédito bancário”, presente em 14% das respostas do relatório SEBRAE (2004), é aparentemente improcedente, tendo em vista a diversidade de linhas de crédito a juros convenientes, disponíveis no mercado, conforme demonstrado na Figura 01. Por outro lado, verifica-se em <<http://www.procon.sp.gov.br/categoria.asp?id=595>> que a taxa de juros do cheque especial no mesmo período era de 8,22% a.m.

FIGURA 01 – FONTES DE FINANCIAMENTO PARA CAPITAL DE GIRO.

LINHA	FINALIDADE	VALOR MÁXIMO FINANCIADO	TAXA DE JUROS ⁽¹⁾	PRAZO MÁXIMO DE PAGAMENTO	GARANTIAS
BNDES (www.bndes.gov.br)					
Progeren	Para empresas com faturamento anual de até R\$ 60 milhões	R\$ 10 milhões	TJLP ⁽²⁾ + 5,5% ⁽³⁾ ao ano	24 meses, com 12 meses de carência	A critério do agente financeiro
Procomp	Para indústrias com faturamento anual de até R\$ 300 milhões	Não tem limite preestabelecido	TJLP + 7,5% ⁽³⁾ ao ano	36 meses, com 18 meses de carência	A critério do agente financeiro
Banco do Brasil (www.bb.com.br)					
BB Giro Rápido	Para empresas com faturamento anual de até R\$ 5 milhões	R\$ 120.000	De 2,15% a 2,48% ao mês	18 meses, com 59 dias de carência	Fiança dos sócios ou de terceiros
BB Giro 13º Salário	Pagamento do 13º salário e dos encargos sociais dos funcionários	Valor referente ao 13º salário mais encargos sociais	De TR ⁽⁴⁾ + 1,58% a TR + 2,49% ao mês	12 meses, com 59 dias de carência	Negociadas com o banco caso a caso
Caixa Econômica Federal (www.cef.gov.br)					
Giro Caixa	Para empresas com faturamento anual de até R\$ 7 milhões	R\$ 100.000	De TR + 0,83% a TR + 3% ao mês	24 meses, sem carência	Aval dos sócios e seguro de crédito obrigatório
Proger Capital de Giro	Para empresas com faturamento anual de até R\$ 5 milhões, cooperativas ou associações de produção	R\$ 70.000	De TJLP + 12% a TJLP + 6% ao ano	18 meses, sem carência	Aval dos sócios e seguro de crédito obrigatório
Proger Turismo Capital de Giro	Para empresas, cooperativas e associações de turismo com faturamento anual de até R\$ 5 milhões	R\$ 400.000	TJLP + 14% ao ano	12 meses, sem carência	Aval dos sócios e seguro de crédito obrigatório
Proger Giro-renda	Para empresas com faturamento anual de até R\$ 5 milhões	R\$ 70.000	De TJLP + 6% a TJLP + 12% ao ano	18 meses, sem carência	Aval dos sócios e seguro de crédito obrigatório
Proger Giro-renda Exportação	Para empresas exportadoras com faturamento anual de até R\$ 5 milhões	R\$ 250.000	TJLP + 9,8% ao ano	12 meses, com 6 meses de carência	Aval dos sócios e seguro de crédito obrigatório

(1) Taxas de julho, sujeitas a alteração. Os juros apontados não incluem os demais custos sobre a operação de crédito, como IOF (imposto sobre operações financeiras), TAC (tarifa de abertura de crédito), seguro de crédito e tarifas de registro de título, entre outras; (2) TJLP (Taxa de Juros a Longo Prazo): 6,25% ao ano, em vigor até 30/9/2007; (3) Taxas médias. Os juros podem variar conforme o banco repassador; (4) TR (Taxa Referencial): 0,12% ao mês (média de junho) Fontes: bancos citados

Fonte: TAMBELINI (2007, p. 54).

Ao confrontar a informação de “falta de crédito bancário” com os dados da Figura 01, encontra-se uma explicação plausível para o alto endividamento alegado por 21% dos proprietários das empresas extintas, e para a falta de crédito bancário, com 14% das respostas, principalmente quando se analisam algumas das conclusões contidas em SEBRAE (2009), a saber:

- a) nos últimos 05 anos, 61% das empresas do setor do comércio não haviam pedido empréstimo em bancos em nome da própria empresa (SEBRAE, 2009, p. 7);

- b) apenas 13% das empresas do setor do comércio que pediram empréstimo não o conseguiram (SEBRAE, 2009, p. 10);
- c) dos pedidos de empréstimo recusados, apenas 7% foi por projetos inviáveis (SEBRAE, 2009, p. 14), o que é um dado positivo, pois sinaliza que a maioria dos empresários que enfatizam o planejamento tem conhecimento dos recursos disponíveis no mercado para maximização dos lucros;
- d) ainda que o empréstimo fosse fácil e barato, como mostrado na Figura 01, de acordo com SEBRAE (2009, p.18), 53% dos empresários não teriam tomado um empréstimo;
- e) a principal finalidade do empréstimo desejado pelos empresários do setor do comércio, com 45% das indicações, foi “pagar fornecedores (mercadorias)” (SEBRAE, 2009, p. 28), ou, em outras palavras, quitar compromissos financeiros referentes ao estoque, o que era esperado, tendo em conta que é o fator predominante no capital de giro do setor comércio, com média de 3,2 pessoas ocupadas.

Poderia se especular se as garantias exigidas são incompatíveis com o nível de faturamento das microempresas. Observa-se que os valores máximos de financiamento da maioria das linhas estão muito além do faturamento característico do segmento estudado, e a referência não informa os valores mínimos, podendo-se supor que as instituições financeiras não estejam interessadas nesses níveis de empréstimo.

A resposta “problemas com a fiscalização”, presente em 6% das respostas obtidas na pesquisa, é uma questão exógena a este artigo, e a fonte não especifica quais são esses problemas.

A carga tributária elevada, com 1% das respostas induzidas, é a segunda das dez principais razões para o encerramento de empresa, conforme opinião espontânea de 16% de proprietários das empresas extintas, e a principal dificuldade na condução da empresa ativa, para 29,1% dos proprietários de empresas nessa situação (SEBRAE, 2004, p. 39). Por outro lado, 38% dos proprietários / administradores de empresas extintas e 47% das empresas ativas sugeriram políticas públicas de tratamento tributário diferenciado para as micro e pequenas empresas (SEBRAE, 2004, p. 50) e, curiosamente, apenas 1% dos proprietários/administradores de empresas extintas apontam essa razão, no caso de

pergunta estimulada, mas no questionário de respostas espontâneas, esse percentual foi de 29,1%.

De qualquer maneira, esses percentuais consideráveis não resistem à crítica, tendo em vista o tratamento diferenciado dispensado pelas autoridades fazendárias às micro e pequenas empresas em virtude da instituição do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES, através da Lei n.º 9.317, de 05 de dezembro de 1996. Essa lei foi revogada pela Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, determinando o valor do tributo devido mensalmente pela microempresa e empresa de pequeno porte comercial, optante pelo Simples Nacional, conforme Tabela 05 abaixo.

TABELA 05 – VALORES DEVIDOS MENSALMENTE PELA MICROEMPRESA E A EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Receita bruta em 12 meses (em R\$)	ALÍQUOTA	IRPJ ¹	CSLL ²	COFINS ³	PIS/PASEP ⁴	CPP ⁵	ICMS ⁶
Até 120.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 120.000,01 a 240.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%

FONTE: o autor com base em BRASIL (2006)

¹ Imposto de Renda - Pessoa Jurídica

² Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

³ Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

⁴ Programa de Integração Social

⁵ Contribuição Patronal para a Previdência

⁶ Imposto sobre Circulação de Mercadorias

A título de exemplo comparativo, a Figura 02 apresenta simplificada um estudo comparativo entre empresas optantes e não optantes do SIMPLES. A comparação ilustra a diferenças pagas entre tributos e encargos sociais e previdenciários, contrariando a tese de carga tributária elevada e também a sugestão de “tratamento tributário diferenciado”, apresentada por 38% dos entrevistados.

FIGURA 01 - ESTUDO COMPARATIVO ENTRE EMPRESAS OPTANTES E NÃO OPTANTES DO SIMPLES.

	Optante SIMPLES	Não optante SIMPLES
Alíquota SIMPLES	4,00%	-
IRPJ	0,00%	Base de Cálculo: 8,00% Alíquota: 15,00% Total IRPJ: 1,20%
CSSL	0,00%	Base de Cálculo: 12,00% Alíquota: 9,00% Total CSSL: 1,08%
COFINS	0,00%	3,00%
PIS/PASEP	0,00%	0,65%
ICMS ²	1,25%	7,00%
Folha de Pagamento ¹	2,75%	INSS ³ : 20,00% SAT ⁴ : 1,00% Sistema S ⁵ : 5,80%

Fonte: o autor (2010), com base em BRASIL (2006)

¹Corresponde à Contribuição Patronal para a Previdência, calculada sobre o faturamento bruto para optantes e sobre a folha de pagamento para não optantes.

² A alíquota varia de 7% a 27% do faturamento bruto, dependendo do produto. Considerou-se o caso mais favorável, para efeito de comparação.

³ Instituto Nacional de Seguridade Social.

⁴ Seguro de Acidentes de Trabalho: 1,00% para o setor de comercio.

⁵ Sistema S: SENAI, SENAC, SEBRAE, etc.

No exemplo apresentado, observa-se que o total das deduções para optantes SIMPLES totaliza 8,00% do faturamento bruto, enquanto que para não optantes, ainda sem considerar os descontos em folha de pagamento, temos descontos de 12,93% do faturamento bruto, configurando-se “tratamento tributário diferenciado”, ainda sem considerar-se a CPP, razão pela qual não procede a observação dos entrevistados na proporção indicada.

De qualquer maneira, os tributos deveriam estar incluídos em um bom planejamento e, portanto, fazer parte do capital de giro, bem como, dessa forma, integrar o planejamento inicial.

4 CONCLUSÃO

Os resultados deste artigo indicam uma correspondência das constatações empíricas contidas nos relatórios do SEBRAE, com o referencial teórico utilizado, com exceção daqueles expressamente indicados como excluídos do escopo buscado neste artigo por merecerem um estudo mais detalhado.

Tanto pelo caminho empírico, quanto pela análise fundamentada na teoria, conclui-se que, em resumo, as causas do fechamento das empresas, ou seu alto índice de mortalidade, têm como pano de fundo a falta de planejamento inicial, confirmando-se o diagnóstico do relatório de pesquisa que serve de fonte a este artigo (SEBRAE, 2004).

Do ponto de vista da teoria da firma, não se verifica o comportamento de agente racional, por parte do empresário, tendo em vista o alto índice (86%) que não conhecem a composição do custo principal do produto ou serviço que oferece no mercado, não se caracterizando a maximização de lucro, característico da teoria da firma, na vertente neoclássica ou marginalista, presente neste artigo.

A utilização de ferramentas e conceitos de planejamento, tais como diagrama de fluxo de caixa e ponto de equilíbrio, seriam úteis, se não na eliminação, na redução dos altos índices verificados. Em especial, a determinação a priori da lucratividade do negócio é de fundamental importância, levando-se em consideração que uma considerável proporção dos negócios é iniciados com capital próprio: 74% do investimento fixo e 79% do capital de giro têm origem em recursos próprios de acordo com SEBRAE, 2004, p.29. Ou seja, muitas empresas nem sequer deviam ter sido iniciadas, e nesses casos, os detentores do capital deveriam ter aplicado os recursos no mercado financeiro, obtendo a maximização dos benefícios, condizentes com a teoria.

Finalmente se faz uma breve análise comparativa entre os resultados do relatório SEBRAE (2004) e o mais recente relatório do SEBRAE, *Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003-2005* (Brasília, agosto/2007).

De acordo com esse relatório, no mencionado período registrou-se

[...] uma melhora espetacular na taxa de sobrevivência das pequenas empresas brasileiras. O percentual de pequenas empresas que sobrevivem pelo menos dois anos passou de 51% em 2002 para 78% em 2005, ou seja, 27% a mais de empresas que não fecharam suas portas. (SEBRAE, 2007, p.4).

O relatório SEBRAE (2007) atribui essa melhora principalmente à redução e o controle da inflação, a gradativa diminuição das taxas de juros, o aumento de crédito para pessoas físicas, e o aumento do consumo, especialmente das classes C, D e E, com conseqüente desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil.

Resultam mais significativos ainda os índices de empresários preocupados com o planejamento, que passou de 24% em 2002, para 71% em 2005, e a organização empresarial, de 17% para 54% (SEBRAE, 2007, p.4). Esses dois índices corroboram o diagnóstico fornecido em SEBRAE, 2005, citado na introdução deste artigo, que apontou falhas na condução gerencial e no planejamento como causas principais do fechamento prematuro das microempresas.

Estudio de las causas determinantes de las altas tasas de mortalidad de microempresas brasileiras del sector de comercio en el período 2000 – 2010.

RESUMEN - El objetivo del artículo es analizar las altas tasas de mortalidad de las microempresas brasileiras del sector de comercio. La elección del porte de las empresas y el sector obedecieron a la predominancia de esa combinación en el total, tanto de las empresas en actividad cuanto de las empresas extintas. Se utilizaron datos de sondeos efectuados por el Servicio Brasileiro de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), abarcando el período 2000 – 2010, en el cual se identifican los determinantes de la mortalidad, cabiendo a este artículo su interpretación con base en fundamentos de la Ciencia Económica desarrollados durante el curso.

Palabras-clave: Microempresa. Mortalidad. Planeamiento. Gestión financiera.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006 (Versão consolidada pelo CGSN). Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 14 dez. 2006. Anexo I. Disponível em < <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2006/leicp123.htm>>. Acesso em 22/11/2010.

EHRlich, P. J.; MORAES, E. A de. **Engenharia Econômica: Avaliação e Seleção de Projetos de Investimento**. 6. ed. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2005.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas, 1996.

HESS, G.; PAES, L.C.R; MARQUES, J.L.; PUCCINI, A. **Engenharia Econômica**. 14. ed. São Paulo: Difusão Editorial S.A., 1982.

KOTESKI, M.A. As micro e pequenas empresas no Contexto econômico brasileiro. **Revista FAE BUSINESS**, n.º 8 maio 2004. Disponível em < http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v8_n1/rev_fae_v8_n1_03_koteski.pdf >. Acesso em 01.11.2010.

MARION, J. C. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 5. ed. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2010.

MENCHEN, D. Lupi diz que qualificação do trabalhador será maior desafio da pasta no governo Dilma. **FOLHA.com**. São Paulo: Folha de S.Paulo, 2010. Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/poder/823818-lupi-diz-que-qualificacao-do-trabalhador-sera-maior-desafio-da-pasta-no-governo-dilma.shtml>>. Acesso em 01/11/2010.

MILLER, R. L.; **Microeconomia: teoria, questões e aplicações**. São Paulo: Editora McGraw-Hill do Brasil, 1981.

PINDICK, R. S.; RUBINFELFELD, D. L. **Microeconomia**. 5. ed. São Paulo: PEARSON Prentice Hall, 2005.

PINHO, D. V.; VASCONCELLOS, M. A. S. de (Org.). **Manual de Economia**. 4. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2003

SANDRONI, P. **Novíssimo Dicionário de Economia**. 14. ed. São Paulo: Editora Best Seller, 2004.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). **A Gestão dos Custos nas MPEs Paulistas: um estudo exploratório**. São Paulo: SEBRAE-SP, 2002. Disponível em < <http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/DowContadorOpenAgent&unid=3FBBFEA85569F44F832572CA004E51A1>>. Acesso em 11/11/2010.

_____. **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil: Relatório De Pesquisa**. São Paulo: SEBRAE-SP, 2004. Disponível em <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/9A2916A2D7D88C4D03256EEE00489AB1/\\$File/NT0008E4CA.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/9A2916A2D7D88C4D03256EEE00489AB1/$File/NT0008E4CA.pdf)>. Acesso em 11/11/2010.

_____. **Como elaborar controles financeiros**. Belo Horizonte: SEBRAE-MG, 2005. Disponível em < http://www.sebraemg.com.br/Geral/Arquivo_get.aspx?cod_documento=753&cod_conteudo=4166cod_areasuperior=31&cod_areaconteudo=593&cod_pasta=595&navegacao=PARA_SUA_EMPRESA/Série_Como_Elaborar/Como_Elaborar_Controles_Financeiros/Série+Como+Elaborar+Controles+Financeiros>. Acesso em 11/11/2010.

_____. **Fatores Condicionantes e Taxa de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003-2005**. Brasília: SEBRAE, 2007. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf)>. Acesso em 11/11/2010.

_____. **10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas**. São Paulo: SEBRAE-SP, 2008. Disponível em: <<http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/DowContador?OpenAgent&unid=4BB33E51D81E5AE2832574E100742A84>>. Acesso em 11/11/2010.

_____. **O Financiamento das Micro e Pequenas empresas (MPEs) no Brasil**. São Paulo: SEBRAE-SP, 2009. Disponível em <<http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/DowContador?OpenAgent&unid=942EB05232EE2FB783257687006C3C2F>>. Acesso em 11/11/2010.

TAMBELINI, F. Empréstimo sem dor. **Pequenas Empresas & Grandes Negócios**. São Paulo, n. ° 223, ago. 2007.